



# Aktualizacja BIQSENS

Listopad 2025



**SAGRA**  
**TECHNOLOGY**

Szczecin, 06.10.2025



# Spis treści

<b>1. Efektywność przedstawicieli [sdm]</b> .....	<b>3</b>
1.1 Analiza pracy zespołów w nowoczesnej odsłonie.....	3
<b>2. Sprzedaż u klientów [sdm]</b> .....	<b>6</b>
2.1 Analizy danych sprzedażowych na podst. danych wysyłanych z systemu firmy.....	6
<b>3. Raporty obszarowe (dla przedstawicieli)</b> .....	<b>9</b>
3.1 Lista analityk podlegających zmianom .....	9
<b>4. Usprawnienia / optymalizacje</b> .....	<b>18</b>
<b>5. Zarządzanie celami z Biqsens</b> .....	<b>18</b>
<b>6. Sugerowane zatowarowanie dla przedstawiciela hurtowego</b> .....	<b>20</b>



**UWAGA:**

***Jeżeli jeszcze nie korzystasz z najnowszej hurtowni danych Sagra, przejdź bezpłatnie na nowy model (Sagra Data Model), aby korzystać z najnowszych rozwiązań !***

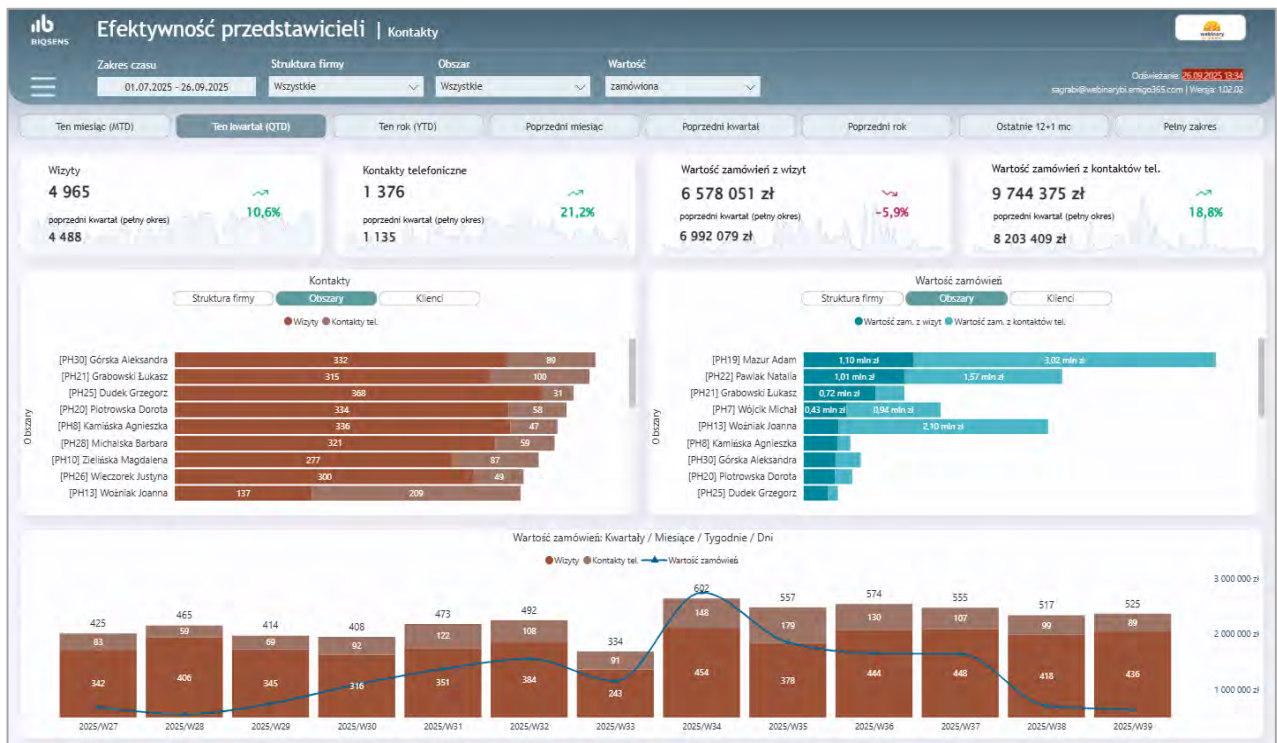
## 1. Efektywność przedstawicieli [sdm]

### 1.1 Analiza pracy zespołów w nowoczesnej odsłonie

Tym razem podstawowa analityka do analizy pracy przedstawicieli tj. „**Efektywność przedstawicieli [sdm]**” zyskała nowy wygląd i sposób prezentacji danych. Raport zyskał na prostocie obsługi co m.in przekłada się na łatwiejszy sposób analizy danych.

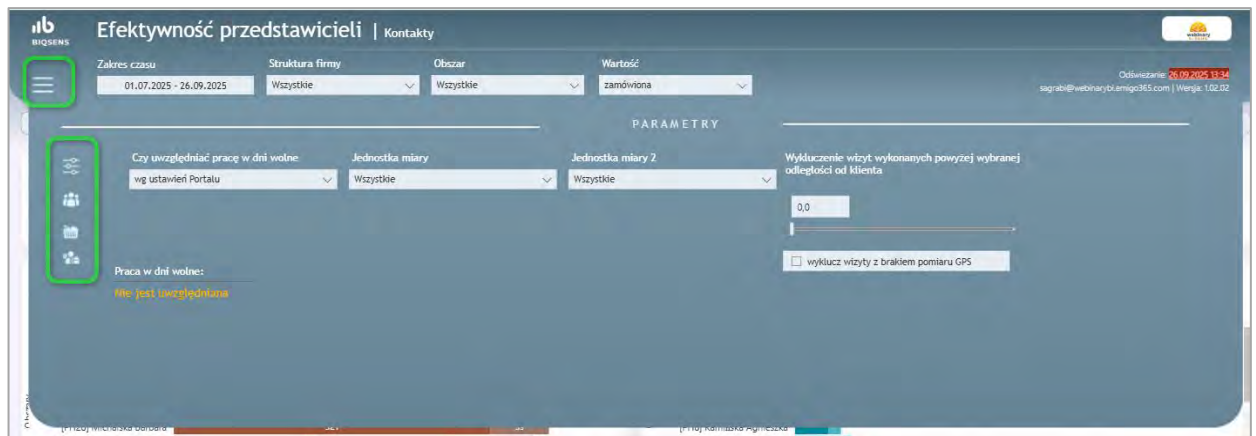
**Najważniejsze zmiany wyglądu:**

- Nowy nagłówek strony, który zawiera:
  - nazwę raportu i aktualnej strony,
  - podstawowe filtry dostępne od razu,
  - przycisk do zaawansowanych filtrów (ikona 3 poziomych kresek),
  - informacje o czasie ostatniego odświeżenia danych, wersji raportu, użytkownika i logo firmy.
- Wybór zakresu czasu znajduje się tuż pod nagłówkiem – łatwo możesz zmienić okres, którego dane dotyczą.
- Czytelne wskaźniki pokazują:
  - wartość dla wybranego okresu,
  - porównanie z poprzednim okresem,
  - zmianę (np. wzrost lub spadek) między tymi okresami.



Rys 1.1 Analtyka 'Efektywność przedstawicieli [sdm]' - strona pierwsza

- Filtry na cały raport zawierają sekcje Parametrów, Obszarów, Klientów, Produktów oraz Dystrybutorów, aby włączyć daną sekcję należy wybrać odpowiednią ikonę.



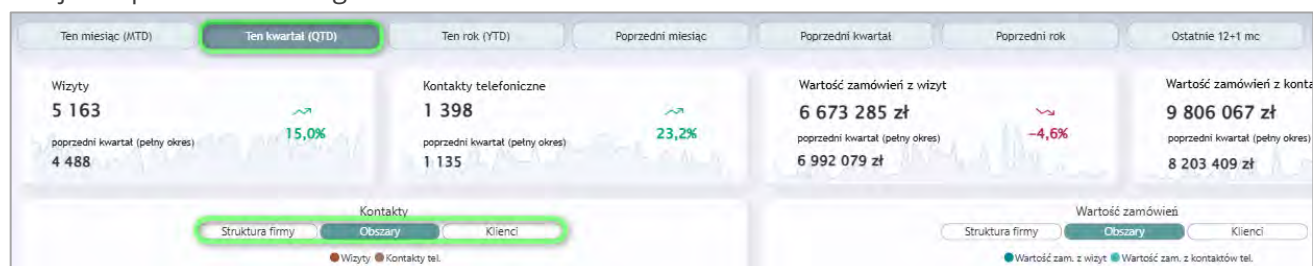
Rys. 1.2 Widok belki z filtrami na raport

- Zakres czasu – możliwość ustawienia dowolnego przedziału czasowego, jak w poprzedniej wersji analityki. Ważne, że użytkownik sam wybiera, czy chce analizować dane w odniesieniu do tego samego okresu, czy do pełnego okresu.



Rys. 1.3 Filtr zakresu czasu

- Przyciski – uwagę należy także zwrócić na przyciski, którymi możemy zawężyć dane do predefiniowanych okresów, wybierać obiekty a także (poprzez kolejność wciskania przycisków) kolejność poziomów szczegółowości.



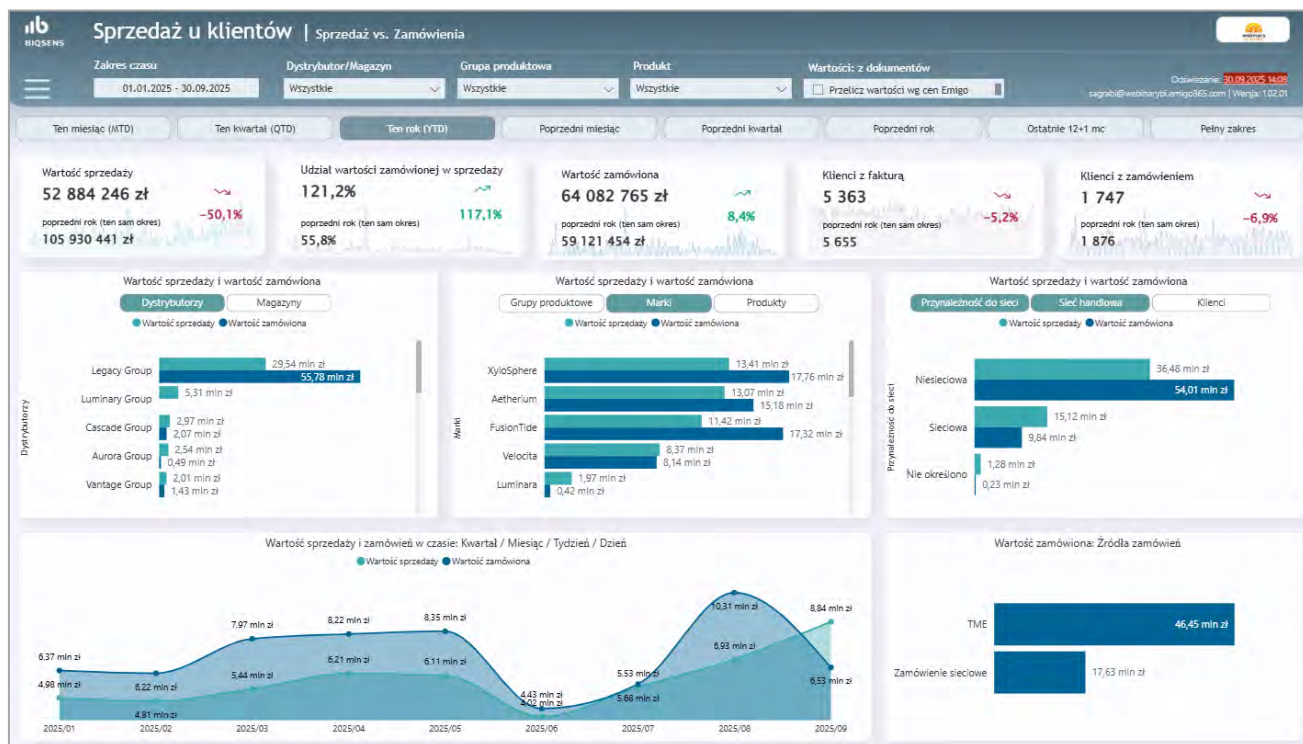
Rys. 1.4 Przyciski



## 2. Sprzedaż u klientów [sdm]

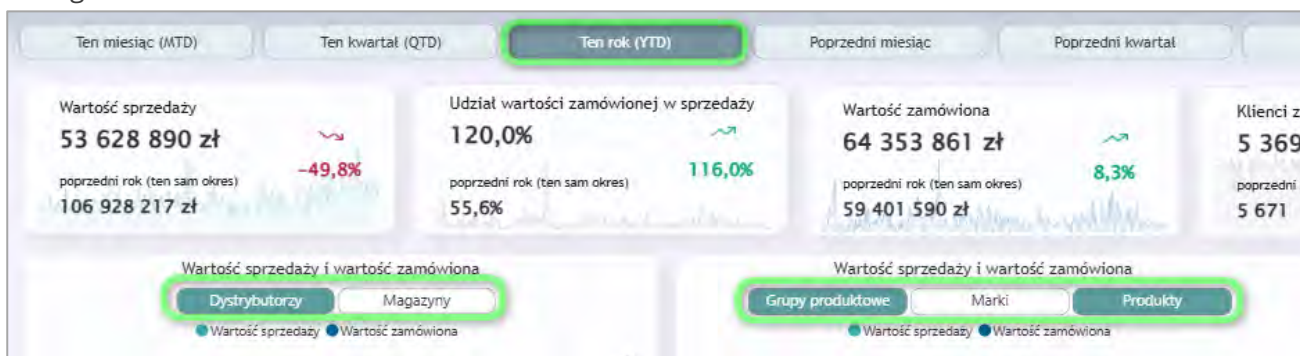
### 2.1 Analizy danych sprzedażowych na podst. danych wysyłanych z systemu firmy

Ostatnia aktualizacja (Maj 2025) zwiększyła możliwości analizowania danych w zakresie prezentacji sprzedaży wg obszarów. Dziś przedstawiamy tą samą merytorycznie analitykę ale w nowoczesnej odsłonie.



Rys 2.1 Analizka 'Sprzedaż u klientów [sdm]' - strona pierwsza

- Także i w tej analizie pojawiły się przyciski, którymi możemy zawężać dane do predefiniowanych okresów, wybierać obiekty a także (poprzez kolejność wciskania przycisków) kolejność poziomów szczegółowości





- Przypomnieć należy, że w analityce tej użytkownik decyduje o tym jak będą prezentowane dane dla obszarów (PH). Po zmianach wizualnych wybór pojawia się teraz na stronach gdzie jest to istotne. Kliknięcie na zaznaczony komunikat przenosi nas do wyboru wartości

Obszary	Wartość sprzedaży	Wartość zamówiona
Dąbrowski Paweł	36 129,75 zł	1 321,66 zł
Dudek Grzegorz	18 630,88 zł	906,70 zł
Górska Aleksandra	20 380,28 zł	7 869,73 zł
Grabowski Łukasz	160 532,53 zł	10 479,19 zł
Jaworski Sebastian	16 954,08 zł	4 345,04 zł
Kamińska Agnieszka	67 642,09 zł	17 402,00 zł
Kozłowska Marta	12 931,22 zł	
Krawczyk Ewa	3 079,80 zł	
Król Rafał	4 188,22 zł	
Lewandowski Piotr	26 508,98 zł	8 332,36 zł
Mazur Adam	30 648,14 zł	25 601,05 zł
Michalska Barbara	21 600,78 zł	8 448,90 zł
Podsumowanie	744 644,44 zł	271 096,81 zł

Rys. 2.1.1 Parametr prezentacji sprzedaży

**Prezentacja sprzedaży (dla obszarów):**

- wg relacji z klientami
- wg opiekunów handlowych
- wg obszarów na dokumencie

**Wg relacji z klientami:**  
Prezentacja sprzedaży dla obszarów wg relacji TME-Klient (Client OPU Relationship).

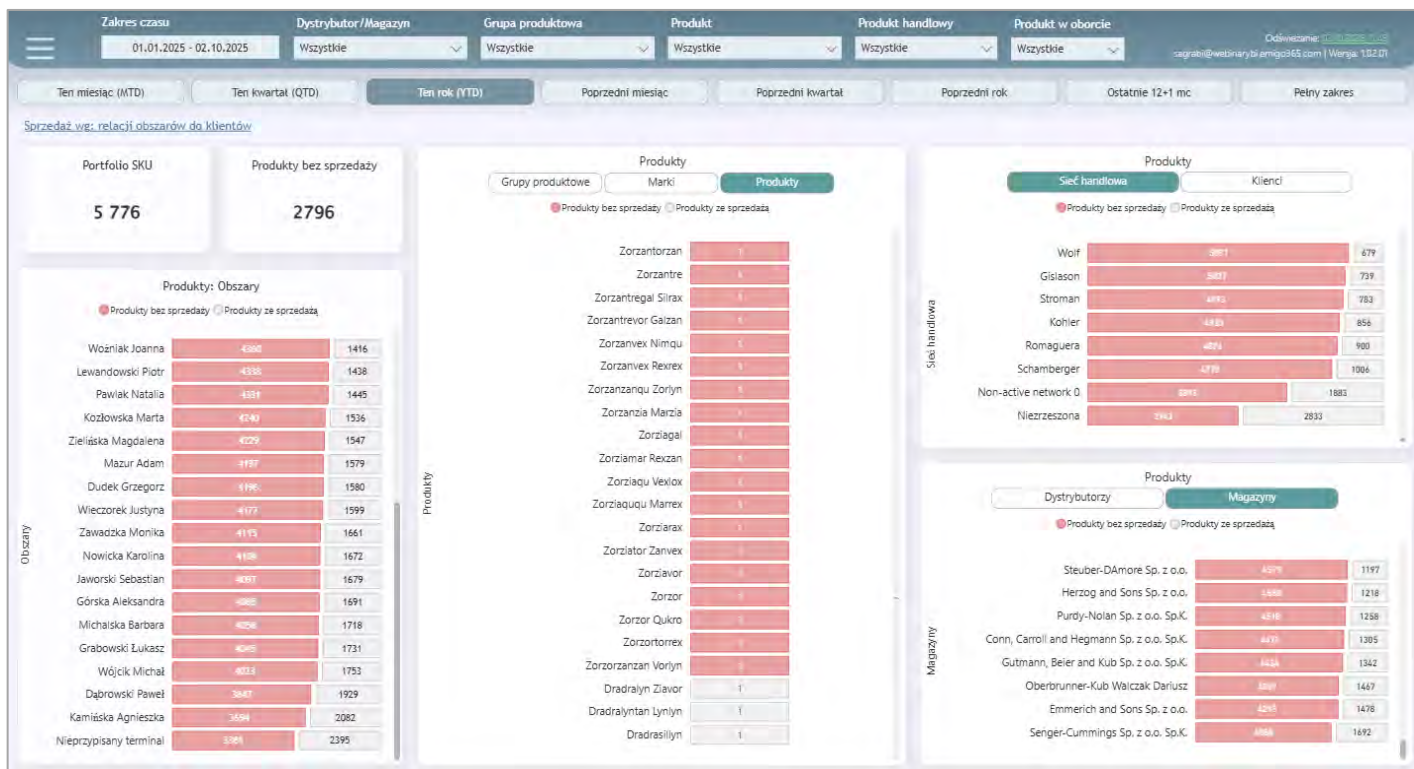
**Wg opiekunów handlowych:**  
Prezentacja sprzedaży dla obszarów wg funkcjonalności "obszar / opiekun handlowy do analiz".

**Wg obszarów na dokumencie:**  
Prezentacja sprzedaży dla obszarów wg przypisania obszaru (opuId/DTME) na dokumentach.

Rys. 2.1.2 Parametr prezentacji sprzedaży - wybór wartości na filtrach



- Wraz z nowym wyglądem, analityka zyskała także nową stronę pt. 'Produkty bez sprzedaży' na której m.in. można zweryfikować produkty niesprzedane (także i sprzedane) w różnych kontekstach.



Rys. 2.1.3 Nowa strona w analityce 'Produkty bez sprzedaży'



### 3. Raporty obszarowe (dla przedstawicieli)

Także najważniejsze analityki na urządzenia mobilne (dla przedstawicieli) zyskały nową świeżość. Wprowadzono w nich zarówno nowy wygląd jak i dostosowano do układu mobilnego (pion),

#### Uwaga:

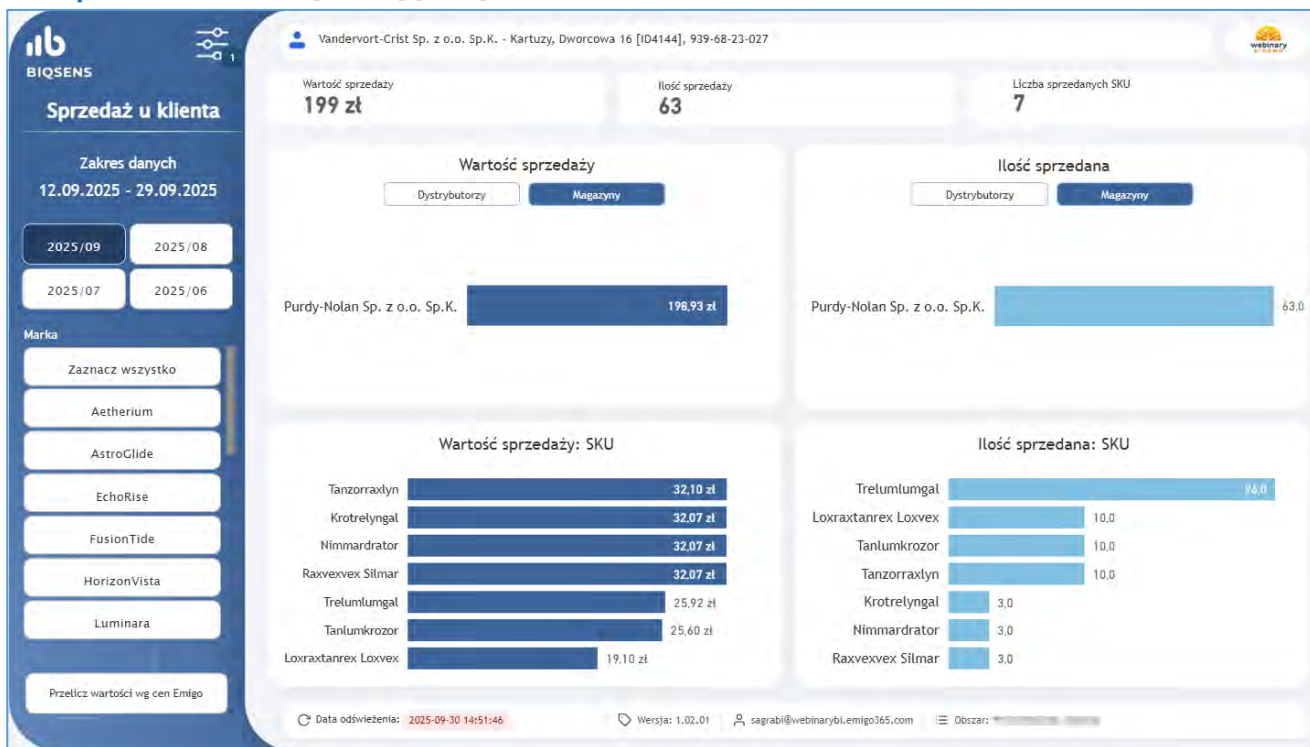
**Aby skorzystać z nowego dostosowania układu pod urządzenia mobilne, na urządzeniu należy zainstalować darmową aplikację Microsoft „PowerBi Mobile” dostępną w sklepach urządzeń mobilnych !**

Zainstalowanie wspomnianej aplikacji, spowoduje automatyczne otwieranie w niej każdego z raportu dając jednocześnie dodatkowe możliwości takie jak:

- automatyczne dostosowania widoku raportu w zależności od użytej orientacji ekranu
- umożliwienie z poziomu raportu skanowania kodu kreskowego produktu (np. w lokalizacji klienta) i automatyczne odfiltrowanie danych w raporcie do tego SKU
- umożliwienie z poziomu raportu zawężania danych do lokalizacji w której przebywa PH
- inne

#### 3.1 Lista analityk podlegających zmianom

- Sprzedaż u klienta [klient] [sdm]



Rys. 3.1.1 Wygląd analityki 'Sprzedaż u klienta [klient]' – układ poziomy (bez zainstalowanej aplikacji „PowerBi mobile”)

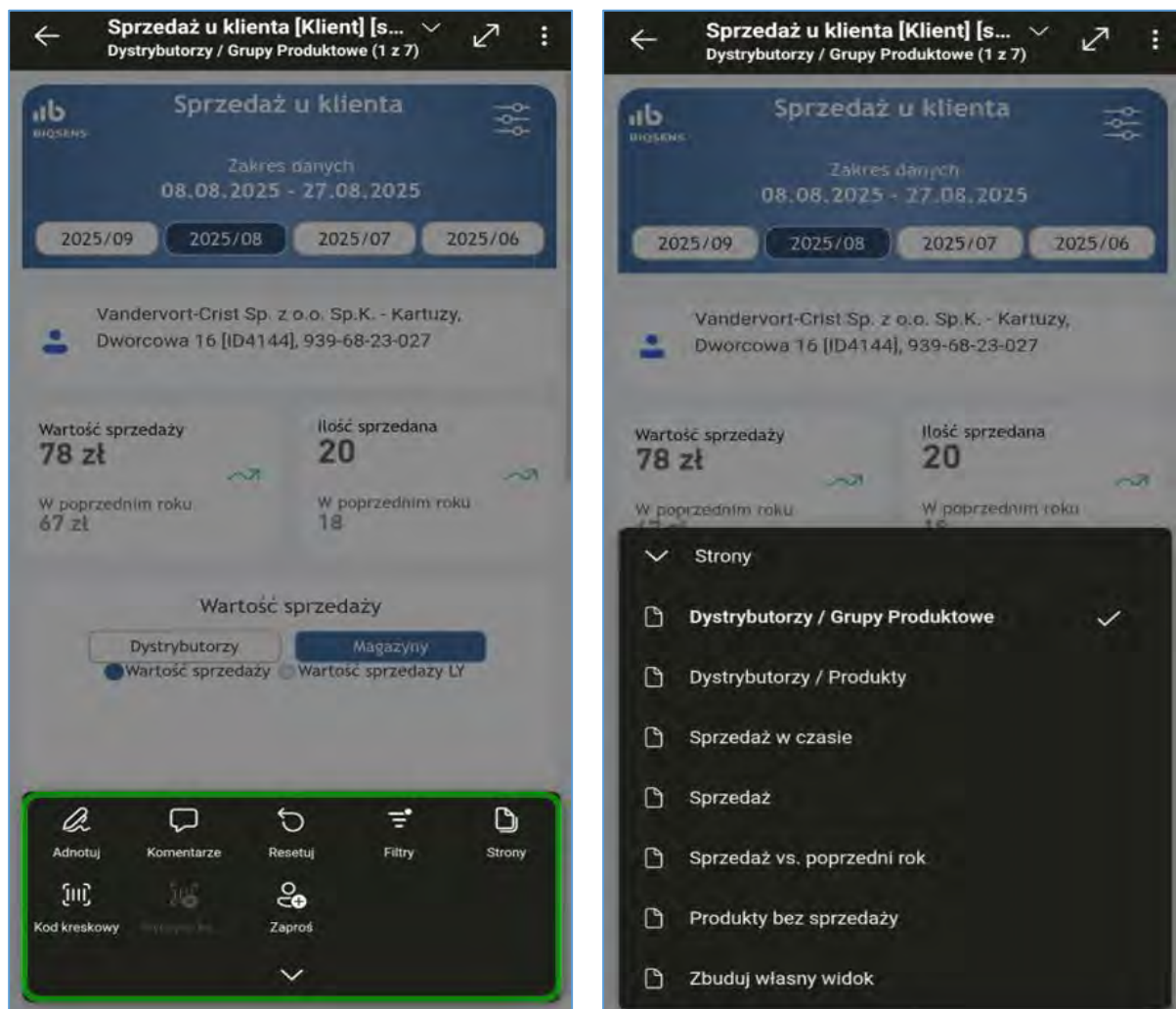


Poniżej przedstawiono wygląd tej analityki w układzie pionowym, który dostajemy po zainstalowaniu aplikacji mobilnej na urządzeniu.

Należy zwrócić tu uwagę na dodatkowy panel dolny, który pojawia się w każdym raporcie rozszerzając jego możliwości o funkcjonalności zapisane na wstępie tego punktu. Na kolejnym rysunku (3.1.3) zaprezentowano menu panelu dolnego.

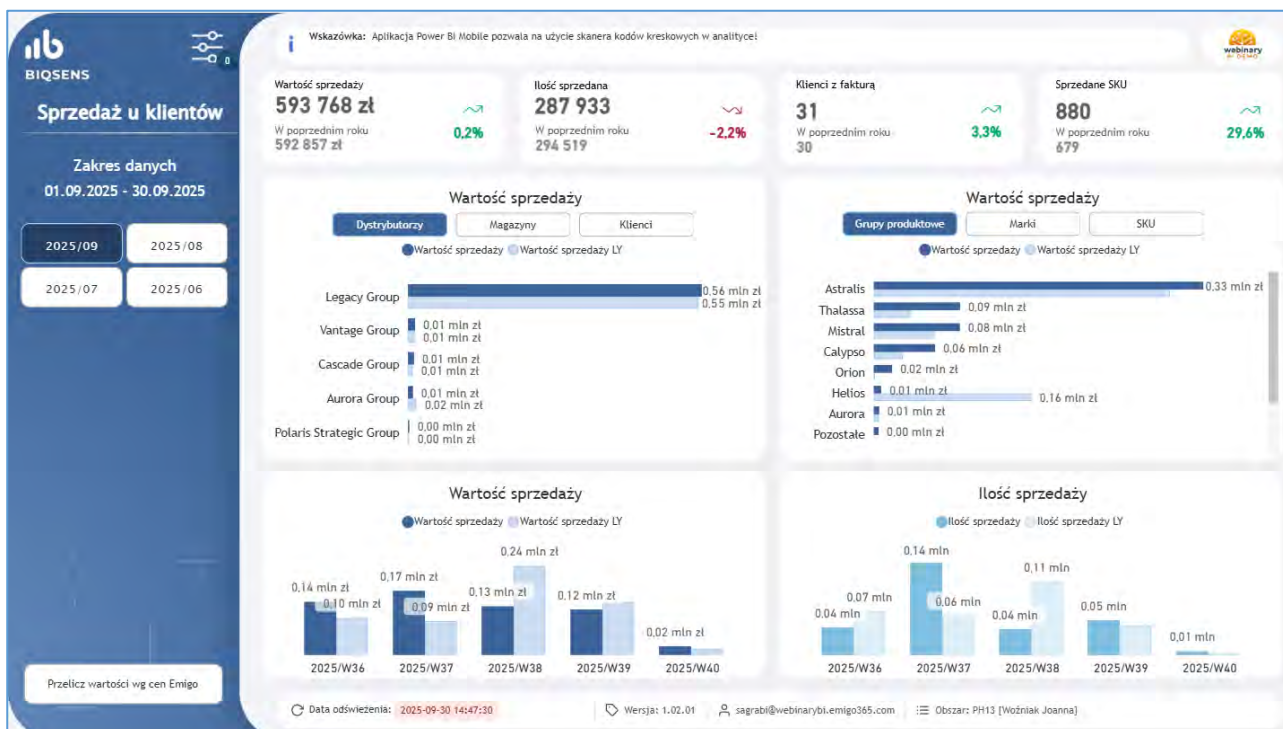


Rys. 3.1.2 Wygląd analityki 'Sprzedaż u klienta [klient]' – układ pionowy (z zainstalowaną aplikacją „PowerBi mobile”)



Rys. 3.1.3 Wygląd analizy 'Sprzedaż u klienta [klient]' – układ pionowy (Menu panelu dolnego)

- **Sprzedaż u klientów [Obszar] [sdm]**

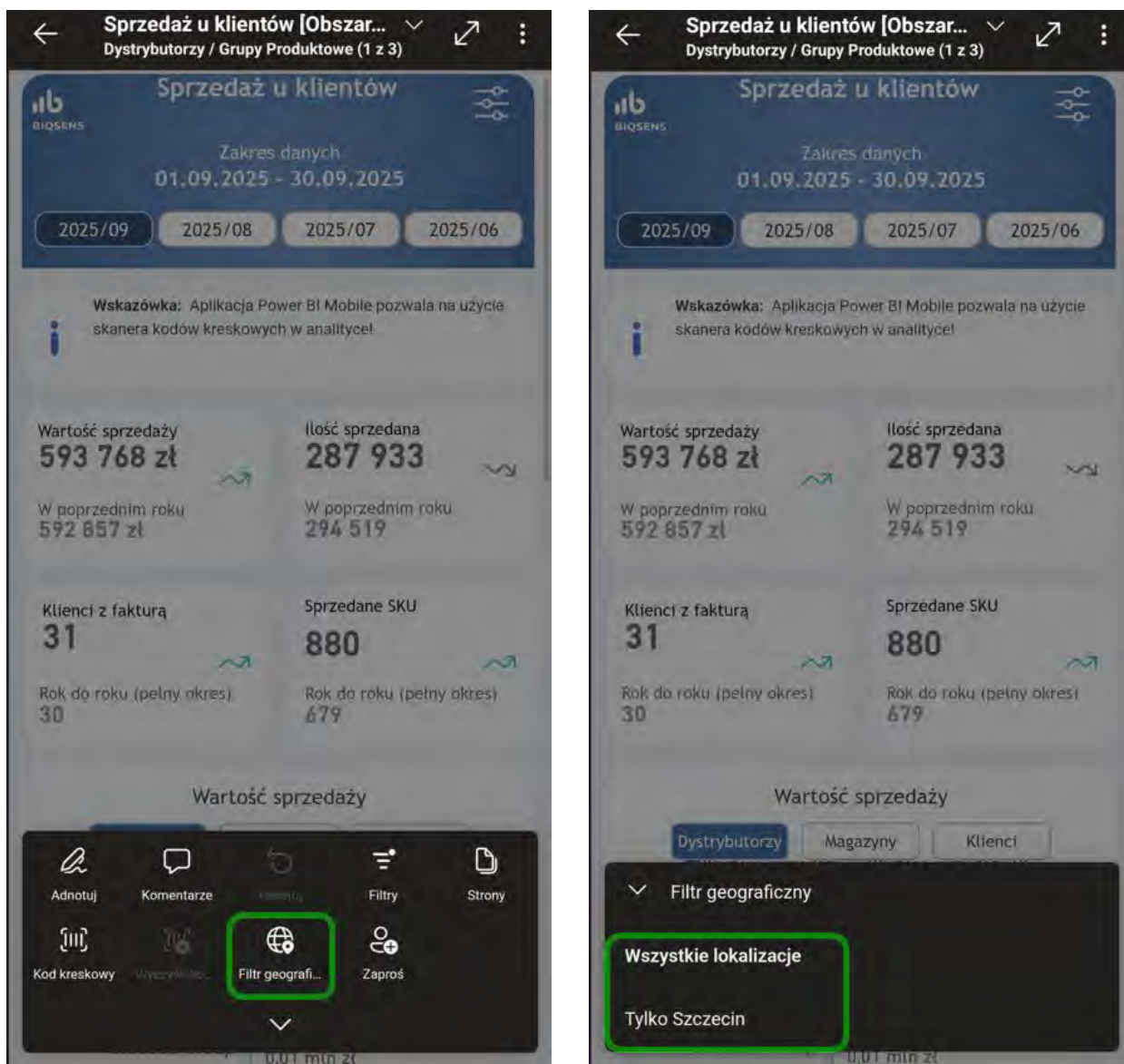


Rys. 3.1.4 Wygląd analityki 'Sprzedaż u klientów [Obszar]' – układ poziomy (bez zainstalowanej aplikacji „PowerBi mobile”)

Poniżej przedstawiono wygląd tej analityki w układzie pionowym, który dostajemy po zainstalowaniu aplikacji mobilnej na urządzeniu.

Także i tu należy zwrócić tu uwagę na dodatkowy panel dolny, który pojawia się w każdym raporcie rozszerzając jego możliwości o funkcjonalności zapisane na wstępie tego punktu.

Na kolejnym rysunku (3.1.5) zaprezentowano menu panelu dolnego, w którym dodatkowo zaznaczono specjalny filtr pozwalający na automatyczne zawężenie danych raportu do klientów z bieżącej lokalizacji.

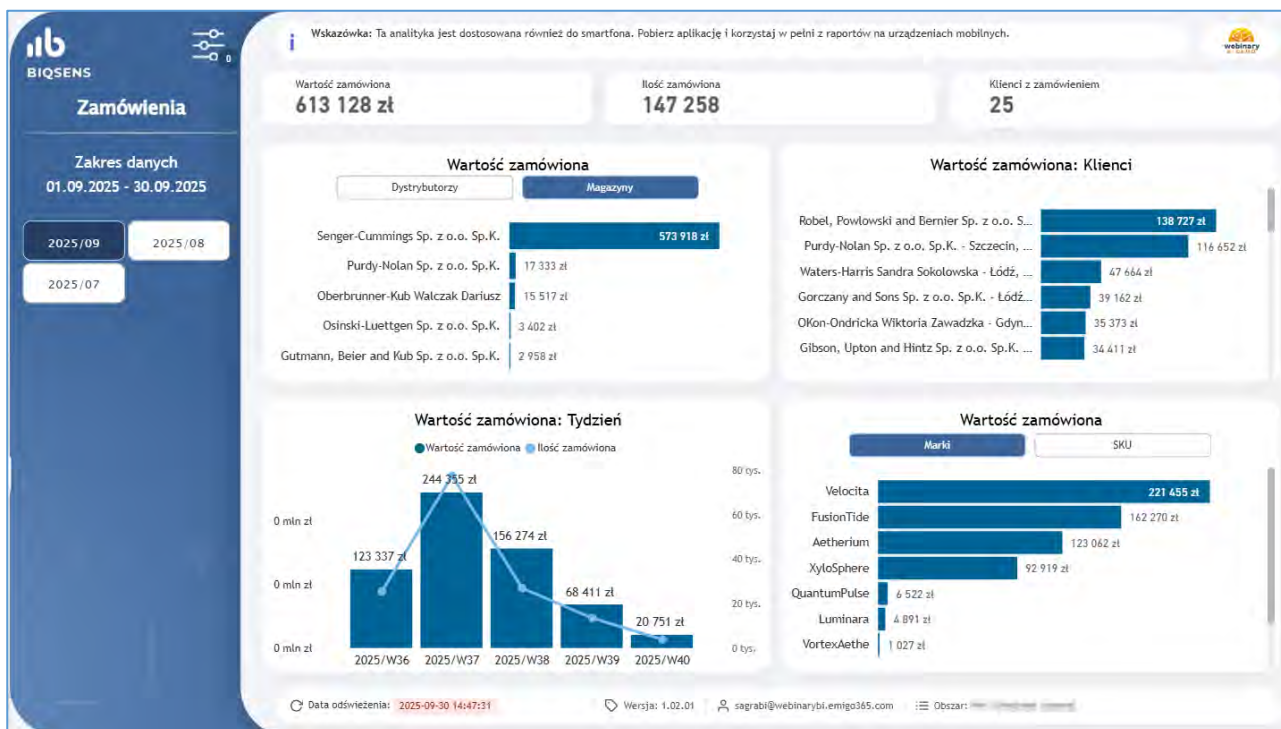


Rys. 3.1.5 Wygląd analityki 'Sprzedaż u klientów [Obszar]' – układ pionowy (z zainstalowaną aplikacją „PowerBi mobile”)

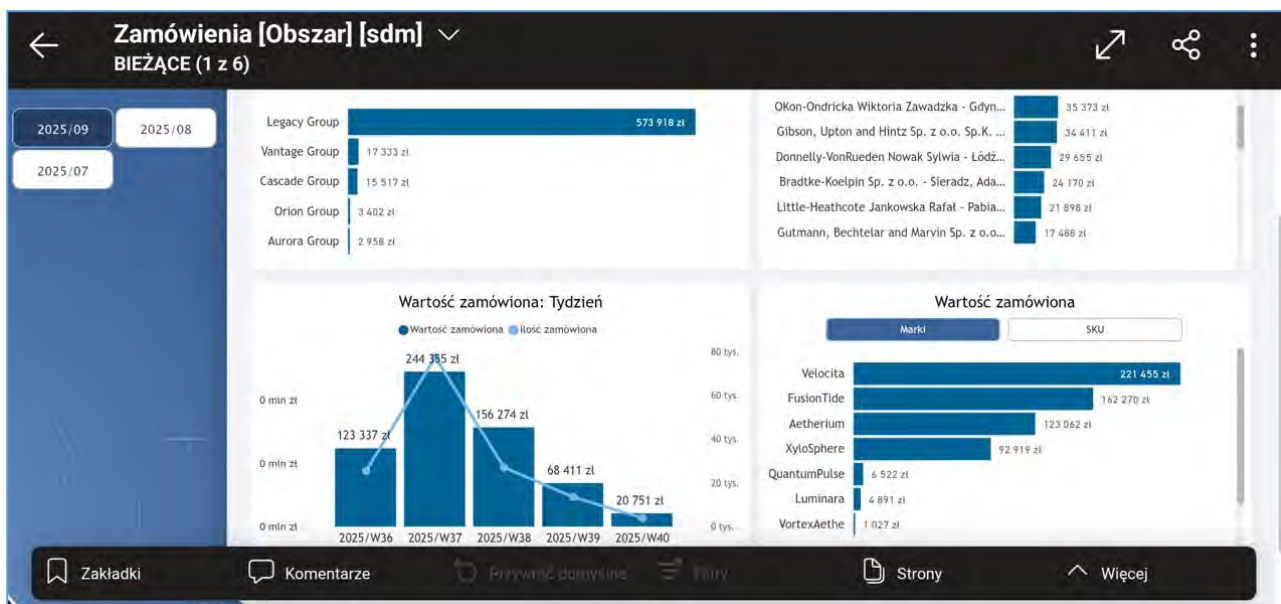
- **Zamówienia [Obszar] [sdm]**

Dla zobrazowania różnic w wizualizacji raportu, w tym punkcie zaprezentowano zrzuty ekranu dotyczące układu poziomego:

- a) Bez zainstalowanej aplikacji 'PowerBI mobile' na urządzeniu mobilnym
- b) Z zainstalowaną aplikacją 'PowerBI mobile'

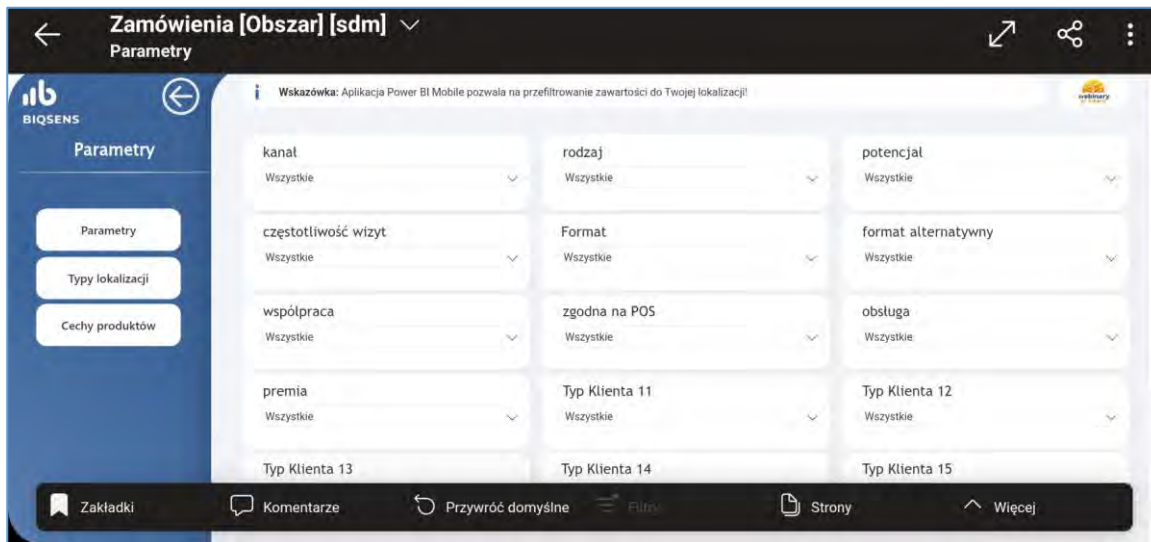


Rys. 3.1.6 Wygląd analityki 'Zamówienia [Obszar]' - układ poziomy (bez zainstalowanej aplikacji „PowerBi mobile”)

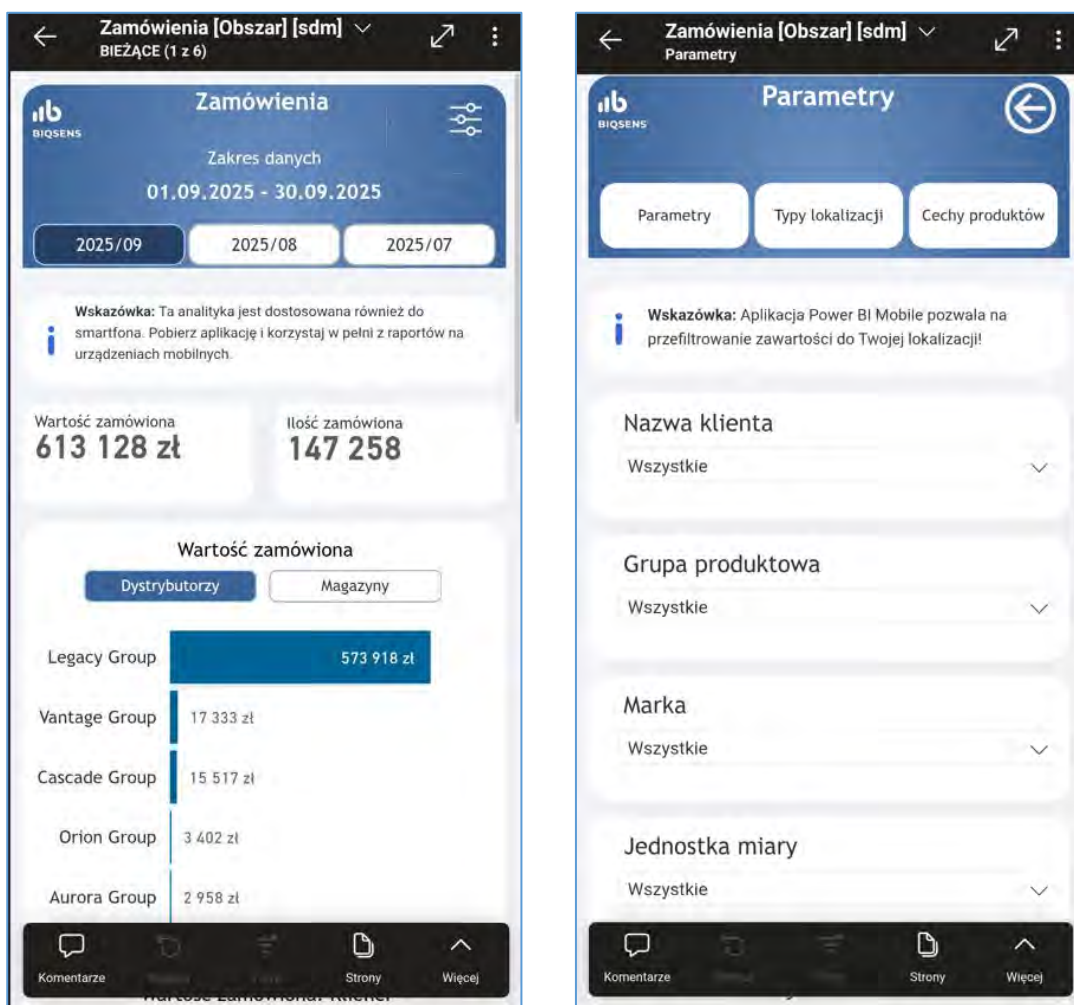


Rys. 3.1.7 Wygląd analityki 'Zamówienia [Obszar]' - układ poziomy (z zainstalowaną aplikacją „PowerBi mobile”)

Ponadto, zwracamy uwagę na zmiany w zakresie prezentacji Filtrów na cały raport. Mając zainstalowaną aplikację możesz zarówno korzystać z filtrów w raporcie (ikona parametrów > Rys. Rys. 3.1.8) jak i z pozycji 'Filtry' umieszczone na dolnej belce z ikonami pod pozycją 'Więcej'

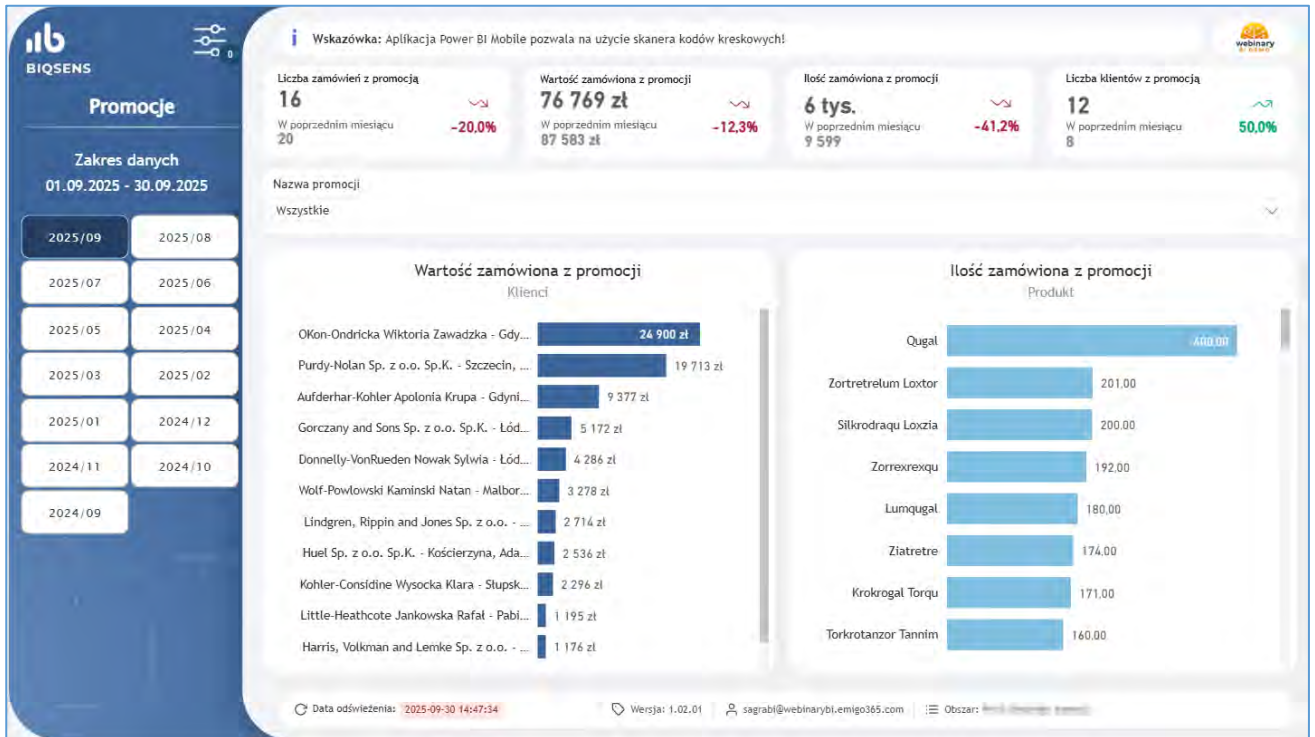


Rys. 3.1.8 Wygląd analizy 'Zamówienia [Obszar]' - układ poziomy (z zainstalowaną aplikacją „PowerBi mobile”) > Filtry



Rys. 3.1.9 Wygląd analityki 'Zamówienia [Obszar]' - układ pionowy (z zainstalowaną aplikacją „PowerBi mobile”) > Filtry

- **Promocje [Obszar] [sdm]**



• Sprzedaż wg faktur [Obszar] [sdm]





## 4. Usprawnienia / optymalizacje

- a) Optymalizacja wybranych miar i wizualizacji
- b) Optymalizacja źródeł zasilających analityki
- c) Częściowy refaktoring raportów z sekcją 'Filtry na cały raport'
- d) Drobne zmiany w analityce „**Ocena klienta na podstawie badania top produktów [sdm]**”:
  - w 'Filtry na cały raport' dodano możliwość filtrowania po obiekcie 'Sieć handlowa' a także umożliwiono wskazanie lokalizacji > 'Nazwa klienta'
  - skróconą nazwę klienta podmieniono na pełną informację o lokalizacji dodając jej pełną nazwę z identyfikatorem, NIPem i adresem
  - poprawiono wyświetlanie wizualizacji typu 'Macierz'

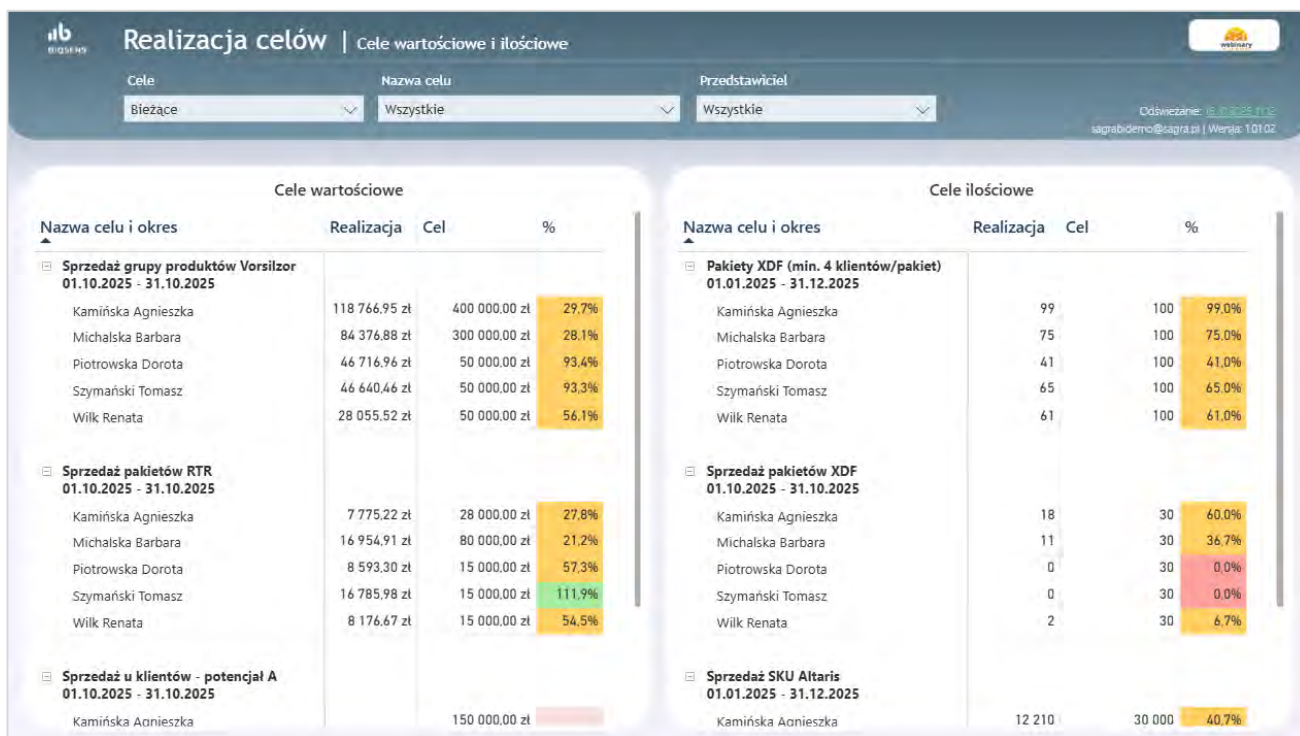
## 5. Zarządzanie celami z Biqsens

Od obecnej aktualizacji możliwe jest uruchomienie celów Biqsens (wartościowych i ilościowych) rozumianych jako spójne zwizualizowanie ich raportami Biqsens zarówno po stronie rozliczających cele jak i po stronie przedstawicieli (realizujących nałożone cele).

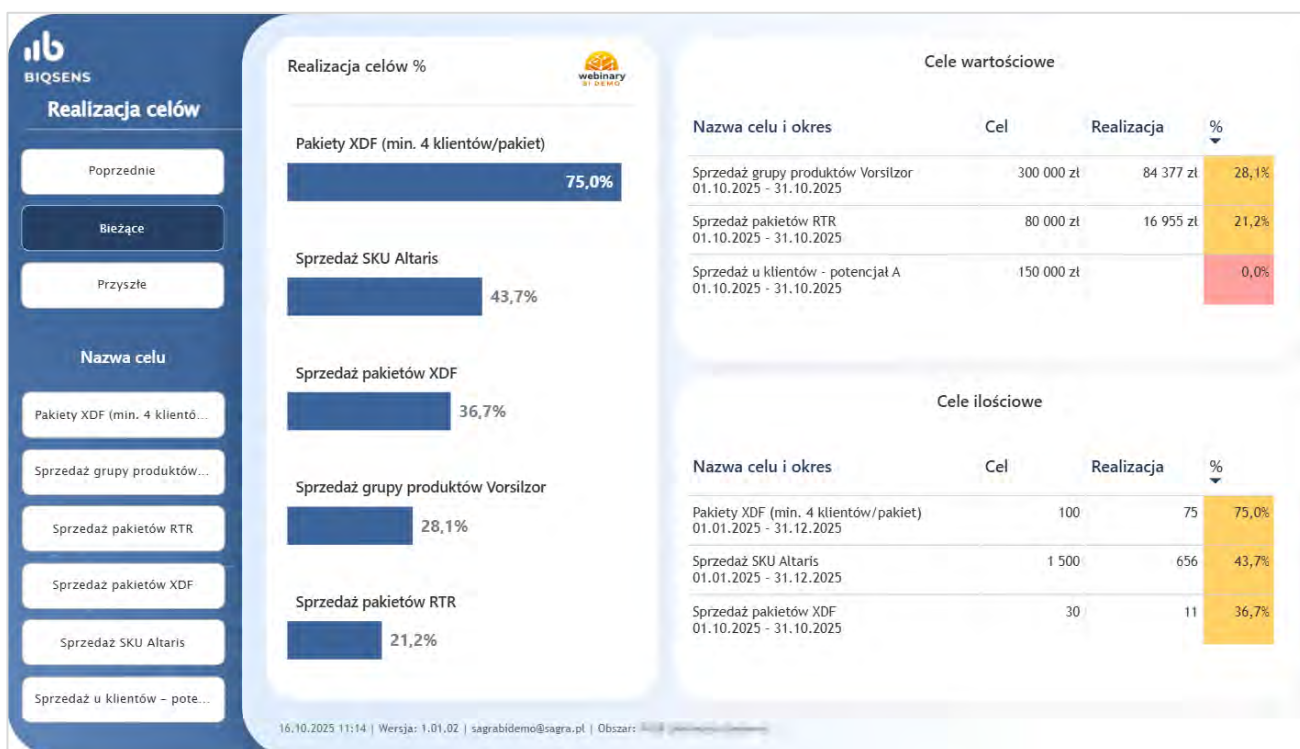
Udostępnienie analityk jest poprzedzone wdrożeniem rozwiązania w wyniku którego dostajecie Państwo dostęp do:

- a) Raportu dla PH i koordynatorów dostępnych na terminalu Emigo
- b) Raportu dla RKS i menedżerów dostępne w Przewodniku Biqsens.
- c) Emigo Data Tools → zakładka „Tabele wartości referencyjnych” > narzędzie do definiowania wartości referencyjnych dla dowolnego okresu i użytkownika.

Funkcjonalność ta jest dodatkowo płatna – zapraszamy zainteresowanych do kontaktu



Rys.5.1 Wygląd analizy dla przełożonych przedstawicieli



Rys.5.2 Wygląd analizy dla przedstawicieli (na TME)



## 6. Sugerowane zatowarowanie dla przedstawiciela hurtowego

Przedmiotem aktualizacji jest też aplikacja w analitykach „łańcuch dostaw”. Raporty dostarczają informacji o stanach magazynowych produktów u dystrybutorów (z rozmieszczeniem w Polsce) oraz m.in o poziomie zapasów produktów na wybraną liczbę dni.

Sama aplikacja zaszyta w tej analityce jest dodatkową opcją, która znacząco wspiera cały proces łańcucha dostaw finalnie pozwalając użytkownikowi (wprost z raportu) na przesłanie do wybranego magazynu(ów) sugestii zamówienia na produkty, których może zabraknąć w danym czasie.

Dzięki temu ulokujesz właściwy towar, we właściwym miejscu i czasie – a Twoi klienci mogą liczyć na pełną dostępność produktów.

Analityka z aplikacją szczególnie rekomendowana jest dla:

- przedstawicieli hurtowych
- Koordinatorów łańcucha dostaw
- Specjalistów ds. logistyki
- Menadżerów sprzedaży

Produkt	SKU 1	SKU 2	SKU 3	Ilość
Vexgalzianim	400147534	400147534	5904017377993	44
Nimitanzan	400123213	400123213	5904017347279	42
Zorvorziąq Lynvor	400076701	400076701	5901466217214	28
Zialynvor Dratan	400076725	400076725	5901466217344	28
Zorlynqzia Qugal	400158447	400158447	5904017400875	26
Zantorrex Zantor	400130537	400130537	5904017358845	20
Kroziazorlum	400124958	400124958	5901466225547	18
Marraxkrotan	400116559	400116559	5904017341796	17
Vextanqurax Raxtre	100550226	100550226	5702232471515	14
Lynnimvornim Nimmar	400157666	400157666	5904017397632	14

Rys.6.1 Wygląd aplikacji 'sugerowanego zatowarowania' w analitykach „łańcuch dostaw”

Funkcjonalność ta jest dodatkowo płatna – zapraszamy zainteresowanych do kontaktu

