

Business Intelligence una grande opportunità per il futuro del commercialista

di [Francesco Bergamaschi](#)

Publicato il 28 Novembre 2022

Quanto è importante **imparare ad usare la Business Intelligence** per creare report di marginalità utili per conoscere i numeri dell'azienda e **implementare il business aziendale**? Attraverso alcuni esempi cerchiamo di far comprendere come **optare per un sistema di Business Intelligence** sia la **scelta più intelligente** da fare, considerati anche i costi contenuti a fronte di risultati importanti...

Come creare report di marginalità: tre esempi

Questa storia riguarda un commercialista immaginario, lo chiameremo Luca in onore del sommo Luca Pacioli.

La storia può iniziare così (**ipotesi 1**): Luca riceve una telefonata dal suo principale cliente, l'azienda Supermercato Immaginario Srl, che gli chiede di **creare un report di marginalità** per:

- **tenere d'occhio** giorno dopo giorno (e così mese dopo mese, trimestre dopo trimestre etc.) i ricavi e i margini;
- **essere adeguato alle nuove norme su rolling budget** a 12 mesi;
- **essere più robusto rispetto alla crisi** e l'incertezza che dilaga.

La stessa storia potrebbe, e sarebbe meglio per Luca, partire in un altro modo (**ipotesi 2**): Luca propone sua sponte al suo principale cliente di **creare un sistema di reporting** e lo giustifica in funzione delle nuove norme (budget a 12 mesi e così via) e in funzione dei vantaggi del **controllare in modo semplice i principali numeri aziendali**.



Il cliente risponde che ci pensa volentieri su ma vuole una proposta concreta e una stima di costi.

Infine, l'ottimo sarebbe (**ipotesi 3**) che Luca iniziasse a studiare come **realizzare un report di marginalità** perché si rende conto che i tempi stanno cambiando e che egli stesso è il primo a conoscere i numeri aziendali.

Perché dunque non prepararsi al riguardo e diventare un commercialista 2.0? Forse non serve andare subito dal cliente, potrà farlo una volta pronto.

Ma *quando* si è pronti? ... e come fare a diventare pronti?

L'importanza di imparare ad usare la Business Intelligence

In ognuna delle tre ipotesi, **Luca deve imparare ad usare i sistemi di Business Intelligence (BI)**, valutarne il costo, fare una proposta al cliente ed essere pronto se il cliente dice sì.

Ecco perché la terza ipotesi dell'inizio di questa storia è la migliore: nella prima, infatti, è già tardi perché il cliente è in attesa (e magari si chiede come mai Luca non abbia agito per primo) e Luca deve ancora fare tutto.

Nell'ipotesi 2, il cliente è invece sorpreso positivamente della proattività di Luca e deve decidere se imbarcarsi in questo viaggio, tuttavia anche se meno che nel primo caso, Luca è comunque pressato.

Nell'ipotesi 3, Luca è eccitato e relativamente rilassato perché ancora non ha fatto promesse al cliente in termini di tempi ma ha davanti a sé un'opportunità per sé e per i suoi collaboratori.

In ogni caso, Luca deve darsi da fare.

Innanzitutto cerca un sistema di Business Intelligence semplice, per quanto possibile, ed economico.

Tra i vari software, nota che *Power BI* è quello che è cresciuto di più in termini di diffusione, pur essendo il software più giovane tra i più famosi (Tableau, Qlik etc.) e che è, oggi, al top (quadrante di Gartner di marzo 2022 a seguire).



Source: Gartner (March 2022)

Sorgente -

<https://www.datamaze.it/blogs/post/gartner-magic-quadrant-2022-per-analytics-e-business-intelligence>

In effetti, Luca scopre che la BI è diventata self-service BI negli ultimi anni.

Che vuole dire self-service?

Vuol dire più semplice, meno costosa, più veloce e più scalabile cioè più adattabile a diversi contesti (aziende piccolissime, piccole, medie, grandi, molto grandi).

Luca riflette e decide che la cosa migliore sia implementare un primo modello di self-service BI con Power BI per il suo stesso studio, così farà una prima esperienza (e la farà fare anche ai suoi collaboratori, soci e dipendenti) e potrà proporsi al cliente più avanti, con cognizione di causa.

La prima cosa che Luca cerca di capire sono i costi.

Ci vogliono licenze, hardware e altro?

Ci sarà sia da studiare per riuscire a capire le cose che da lavorare per implementarle ma i costi sono un primo scoglio psicologico per i clienti.

Del resto, che complessità ci sarà mai nei calcoli da fare, quantomeno in fase iniziale?

Bisognerà, pensa Luca, fare vedere i margini sul costo variabile, i ricavi, le quantità prodotte, il numero di cliente serviti.

Non appare a Luca che il problema più urgente stia nei calcoli bensì nel sistema: quanto costa, come funziona e come si mette in funzione da zero?

Quanto costa, dunque, avere licenze di un sistema Power BI che permetta di implementare nel proprio studio dei report per monitorare quante risorse vengono spese per cliente, i margini dello studio e così via?

Luca scopre che Power BI è fatto da due sistemi: **Power BI Desktop** per creare i report e **Power BI Cloud** per condividerli.

Scopre che **Power BI Desktop non costa nulla** (!!)) e già immagina così di potere fare studiare i fondamenti senza spendere nulla in licenze.

Dunque, Power BI è completamente gratuito?

Power BI desktop assolutamente sì; invece il **cloud di Power BI prevede licenze** ma Luca scopre che le licenze sono a **pagamento soltanto se e quando si inizia a condividere!** Dunque, pensa,

“possiamo fare le prime prove (creazione di report con il Desktop, pubblicazione sul Cloud e aggiornamento dei dati in automatico) ognuno sul suo cloud Power BI e con licenza cloud gratuita; poi, a competenze migliorate, iniziare a spendere”.

Ma quanto si spende?

Luca scopre, e ne resta sorpreso, che la licenza più usata per Power BI Cloud, la Pro che permetta di condividere e, dunque, è a pagamento, costa soltanto 8,40 euro/mese per utente.

<https://powerbi.microsoft.com/it-it/pricing/>

Ricontrolla. **Possibile che costi così poco?** I suoi clienti sono, come oltre il 95% delle imprese italiane, piccoli e piccolissimi.

Così la cifra sarà, per un cliente produttivo/distributore da 100 persone dove 8 saranno coinvolti nella condivisione, meno di 70 euro/mese!

Per un cliente di 20 persone dove 2 useranno il sistema, circa 17 euro al mese! Cifre veramente molto contenute.

Sì, è così. I costi sono ridottissimi. Power BI sembra fatto apposta per l'Italia.

Luca comprende di avere un'occasione unica: iniziare tra i primi questa nuova avventura, per offrire servizi nuovi ai clienti e, perché no, divertirsi anche un po' imparando qualcosa che nel futuro gli porterà crescita e prestigio.

NdR: Potrebbe interessarti anche...[Conoscere i dati dell'azienda grazie alla Business Intelligence](#)

Lo strumento PowerBI naturalmente è fantastico anche per le aziende stesse, vedi ad esempio:
[L'organizzazione aziendale delle PMI](#)

A cura di Francesco Bergamaschi

Lunedì 28 novembre 2022

POWER BI

Controllo di gestione con la business intelligence per le aziende

PERCORSO ONLINE ON DEMAND

OLTRE 14 ORE DI LEZIONE DIVISE IN 5 MODULI TEMATICI

Introduzione al corso

Un percorso alla scoperta di **POWER BI**, l'ecosistema di **Microsoft per la Business Intelligence**.

Una **guida pratica e operativa** per apprendere come gestire e diventare autonomi in tutto il flusso di lavoro.

Passo dopo passo, partendo da zero, si esplorerà dettagliatamente sia la parte Desktop (per la **connessione ai dati**, la modellazione e la **creazione dell'analisi**) che la parte del **Cloud** (pubblicazione, condivisione, gestione delle aree di lavoro, implementazione della sicurezza e dei ruoli).

Il Corso prevede **oltre 14 ore formative** suddivise in 5 moduli tematici e può essere fruito *on demand*, dove e quando vuoi.



[SCOPRI DI PIU' >](#)