



Solver para Bienes Raíces

¡ Obtenga una Visión Completa

Actualizado: Junio de 2021
www.solverglobal.com

Solver, Inc. | Derechos de autor ©2021

Tabla de Contenido

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| Resumen del producto | 1 |
| Resumen de la empresa | 2 |
| RE01 - Tablero de Control de Operaciones | 3 |
| RE02 - Tablero de Control de Comparación de Proyectos | 4 |
| RE03 - Tablero de Control de Comparación de Regiones | 5 |
| RE04 - Tablero de Control de comparación de agentes | 6 |
| RE05 - Tablero de Control de Comparación Bancaria | 7 |
| RE08 - Rendimiento de Ventas | 8 |
| RE09 - Análisis de Acciones Inmobiliarias | 9 |
| RE10 - Formulario de Presupuesto de Ventas | 10 |
| Tableros Control de Power BI | 11 |

Introducción

El propósito de este Libro Blanco es proporcionar una visión general de Solver. Con actualizaciones frecuentes y automatizadas en la nube, la solución se está mejorando continuamente para impulsar decisiones más rápidas y mejores en toda su base de clientes globales. Para obtener la información más reciente o para discutir sus necesidades específicas, póngase en contacto con su socio local Solver, visite el [sitio web](#) de Solver o envíenos un correo electrónico a info@solverglobal.com.

Resumen del producto

Solver proporciona una solución única basada en la nube que automatiza los procesos de generación de informes y planificación, y conduce a decisiones más rápidas y mejores basadas en información clave de todas las fuentes de datos de la compañía.

Los principales beneficios que proporciona Solver incluyen:

- La solución de Gestión del Rendimiento Corporativo (CPM) mejor valorada por G2 basada en la satisfacción del usuario
- Canal global de socios con experiencia en la industria para ayudarle cuando y donde sea.
- Software en la nube, con soporte y actualizaciones incluidos en un precio de suscripción que proporciona un ROI inigualable sobre las soluciones tradicionales de CPM.
- Creado para que los usuarios empresariales administren toda la solución sin necesidad de desarrolladores.
- Tener todos los datos ejecutivos y de gestión de toda la organización y que sean fácilmente accesibles en un lugar con la base de datos inteligente de Solver.
- La aplicación en la nube con varios tenants de Solver proporciona un inicio rápido, actualizaciones de software automáticas y escalabilidad a conveniencia.
- Solver proporciona la potencia y la familiaridad de Excel conectado a la nube para resolver los requisitos de fórmula y diseño más complejos para los diseñadores de plantillas de informes y planificación.
- Integración preconstruida fácil de usar con Power BI, la solución de visualización #1 del mundo.
- Integraciones rápidas para CSV, SQL y conectores preconstruidos a ERP/CRM.
- Acceso ilimitado a informes y dashboards desde un portal web seguro.
- La opción de nube híbrida proporciona a los clientes capacidades de informes en la nube en tiempo real para su sistema ERP local.

Solver le ayudará a tomar mejores decisiones más rápido

Visión Completa

Principales beneficios...

- Solución en la nube
- Configuración rápida basada en plantillas
- ROI en poco tiempo
- Lo mejor de BI y CPM

Características

- Automatización de procesos
- Alertas y KPIs
- Tableros de Control
- Reporteador
- Consolidaciones financieras
- Planeación y Presupuestos
- Data warehouse pre-configurado
- Plantillas
- Integraciones pre-configuradas con sistemas de gestión

Resumen de la empresa

Solver, Inc. está redefiniendo la categoría de informes y planificación basados en la nube. La solución Solver está diseñada para permitir decisiones empresariales más rápidas y mejores en toda la organización. Solver combina datos financieros y otros datos clave en una sola herramienta, potenciado por el diseñador de formularios de planificación e informes más flexible del mercado. Las organizaciones utilizan esta solución para automatizar y optimizar los informes financieros y operativos, las consolidaciones y los procesos de presupuestación y previsión. Solver empodera a los usuarios con información completa que impulsa decisiones inteligentes y ventajas competitivas.

Con sede en los Estados Unidos, Solver, Inc. tiene más de una docena de oficinas y cientos de socios en todo el mundo que proporcionan experiencia local e industrial. Para obtener más información, visite www.solverglobal.com.

RE01 – Tablero de Control de Operaciones

El ejemplo Dashboard de Operaciones prepara respuestas a las preguntas que a menudo se hace un director de operaciones COO en una sola vista. El COO podrá dar respuestas sobre:

- Tendencia de ventas en el país – Actual vs Presupuesto
- Ingresos por estado o provincia
- Los 5 mejores proyectos – Mes de inventario
- Unidades disponibles por estado o provincia
- Ventas en el país mes hasta la fecha – Actual vs Presupuesto
- Tendencia de unidades vendidas
- Top 5 Proyectos – Velocidad media mensual
- Top 5 Agentes – Ventas en el país.



RE02 – Tablero de Control de Comparación de Proyectos

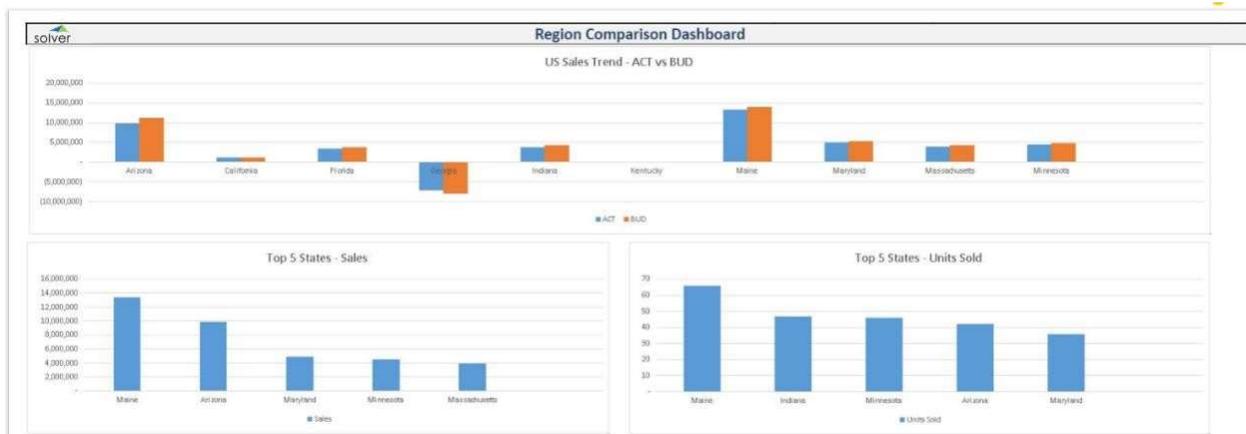
En el ejemplo dashboard de comparación de proyectos se muestra una visión general de los proyectos inmobiliarios que más contribuyen a los ingresos de la empresa. Los directores de proyecto podrán monitorear lo siguiente para el año fiscal seleccionado:

- Los 10 mejores proyectos basados en las ventas
- Ventas en la moneda local comparados contra las metas planeadas
- Meses de inventario disponible
- Velocidad del mensual promedia
- Tendencia de unidades vendidas
- Tendencia de unidades añadidas
- Tendencia de unidades disponibles



RE03 – Tablero de Control de Comparación de Regiones

El ejemplo Dashboard de comparación de regiones muestra el rendimiento de sus ventas en cada mercado donde la compañía tiene presencia. Como ejecutivo podrá conocer el rendimiento de ventas de la empresa en todo el país. Este Dashboard también puede resaltar qué mercados son los mayores contribuyentes a sus ventas y qué mercados no están alcanzando sus objetivos planificados, lo que le permite centrar su atención donde más se necesita. Elija el año fiscal que necesita para monitorear y esperar unos segundos para tener el dedo en el pulso de su negocio de bienes raíces!



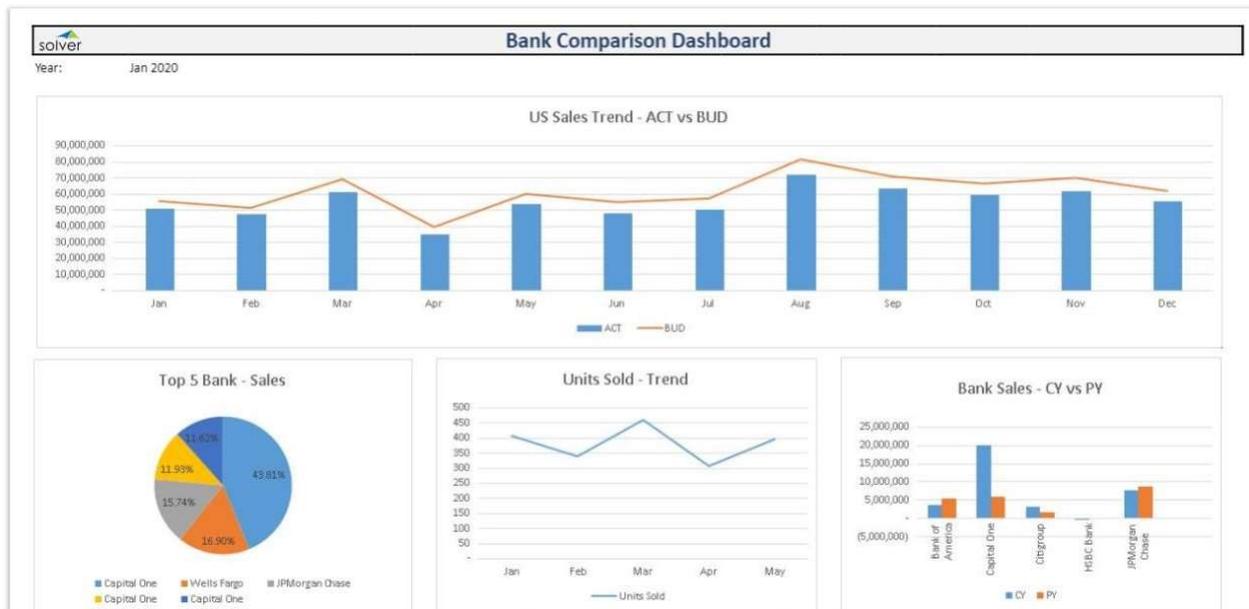
RE04 – Tablero de Control de Comparación de Agentes

En el ejemplo Dashboard de comparación de agentes se analiza el rendimiento de su equipo de agentes inmobiliarios. Los líderes del equipo podrán monitorear a los agentes que más contribuyen a las ventas de la empresa. Seleccione un agente inmobiliario de la lista en el parámetro, y el tablero mostrará su contribución a las ventas totales de la empresa, mes a mes, en términos de ventas y unidades vendidas.



RE05 – Tablero de Control de Comparación Bancaria

El ejemplo del Dashboard de comparación bancaria muestra qué bancos financian más los proyectos inmobiliarios en el año en curso. Este es el punto de partida para descubrir si hay una relación entre los servicios bancarios y el rendimiento de ventas de los proyectos. Un gráfico circular muestra cuál es la participación de cada banco como porcentaje del total de ventas de la empresa para el año fiscal seleccionado.



RE08 - Rendimiento de Ventas

El ejemplo de informe de rendimiento de ventas inmobiliarias muestra el importe de ventas y número de unidades vendidas para cada región o provincia en las que su compañía tiene presencia, en una cuadrícula y vista gráfica. Puede controlar las cifras acumuladas para todo el año y el trimestre actual. Recuerde que puede ejecutar el informe desde Excel, el Portal Web o la aplicación móvil, lo que mejor se adapte a sus necesidades. El informe también se puede ejecutar automáticamente y enviar por correo electrónico a un número ilimitado de usuarios no licenciados (como sus agentes inmobiliarios).



RE09 - Análisis de Acciones Inmobiliarias

El reporte de análisis de acciones inmobiliarias le dice, para cada región en el que su empresa tiene presencia, cuatro métricas clave para analizar en su inventario de bienes raíces:

- Propiedades disponibles (Stock)
- Unidades vendidas
- Velocidad media mensual
- Meses de inventario (propiedades)

Recuerde que puede ejecutar el informe desde Excel, el Portal Web o la aplicación móvil (Lo que mejor le funcione). El informe también se puede ejecutar automáticamente y enviar por correo electrónico a un número ilimitado de usuarios no autorizados (como sus agentes inmobiliarios).



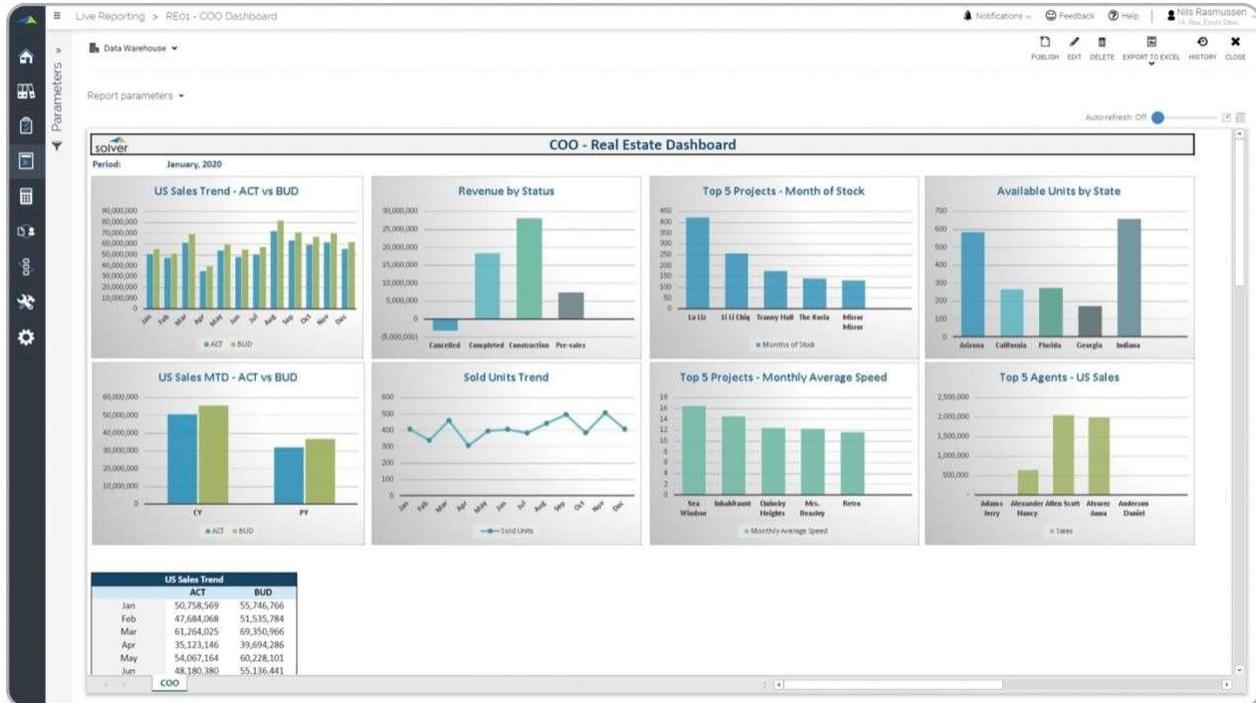
RE10 – Formulario de Presupuesto de Ventas

Este formulario presupuesto de ventas es un ejemplo de un formulario de entrada de datos (requiere licencia de planificación de Solver) que recopila fácilmente presupuestos y previsiones de ventas para cada proyecto de bienes raíces para el año fiscal del período seleccionado. Los usuarios simplemente necesitan introducir los parámetros en las columnas amarillas y el formulario calculará las cantidades para cada período. Una vez guardado, el formulario se transferirá instantáneamente a la bodega de datos de Solver, donde puede verlo en los informes de Solver. ¡Es así de fácil!

| | | 202101 | 202101 | 202101 | 202101 | 202101 | Sales Amounts (in Thousands) | | | | | | | | | | | | |
|------------|-----------------------|-----------------|--------------------|-------------------------|--------------------|-----------------|------------------------------|---------------------|--------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Project Id | Project | Available Units | Property Avg. Area | Square Meter Avg. Price | Monthly Avg. Speed | Beginning Month | Month Of Stock | Property Avg. Price | Monthly Avg. Sales | Jan | Feb | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Aug | Sep | Oct |
| 1933 | Albemarle | 5 | 50 | | | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1806 | Global Golf Residence | 5 | | | 0.08 | | 62.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1676 | Imperative | 66 | | | 2.33 | | 28.33 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1710 | Maguay | 25 | | | 0.67 | | 37.51 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1730 | Notorious | 59 | | | 2 | | 29.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1745 | Pencil Neck Suites | 79 | | | 0.75 | | 105.33 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1772 | Sea Windsor | 186 | | | 4.42 | | 42.08 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1794 | The Big One | 27 | | | 1.08 | | 25.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1795 | The Blockloc | 27 | | | 0 | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1804 | The Corey Flintoff | 2 | | | 0 | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1805 | The Crustacean | 4 | | | 0.17 | | 23.53 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1807 | The Crustacean Prince | 3 | | | 0 | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1808 | The Deuce | 3 | | | 0 | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1809 | The Dollop | 3 | | | 0 | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1810 | The Duke | 4 | | | -0.08 | | -50.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1811 | The Element | 3 | | | 0 | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1812 | The Expectation | 5 | | | 0.17 | | 29.41 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1815 | The Fortean | 9 | | | 0.42 | | 21.43 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1816 | The Francis Bacon | 2 | | | 0 | | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Tableros de Control Power BI

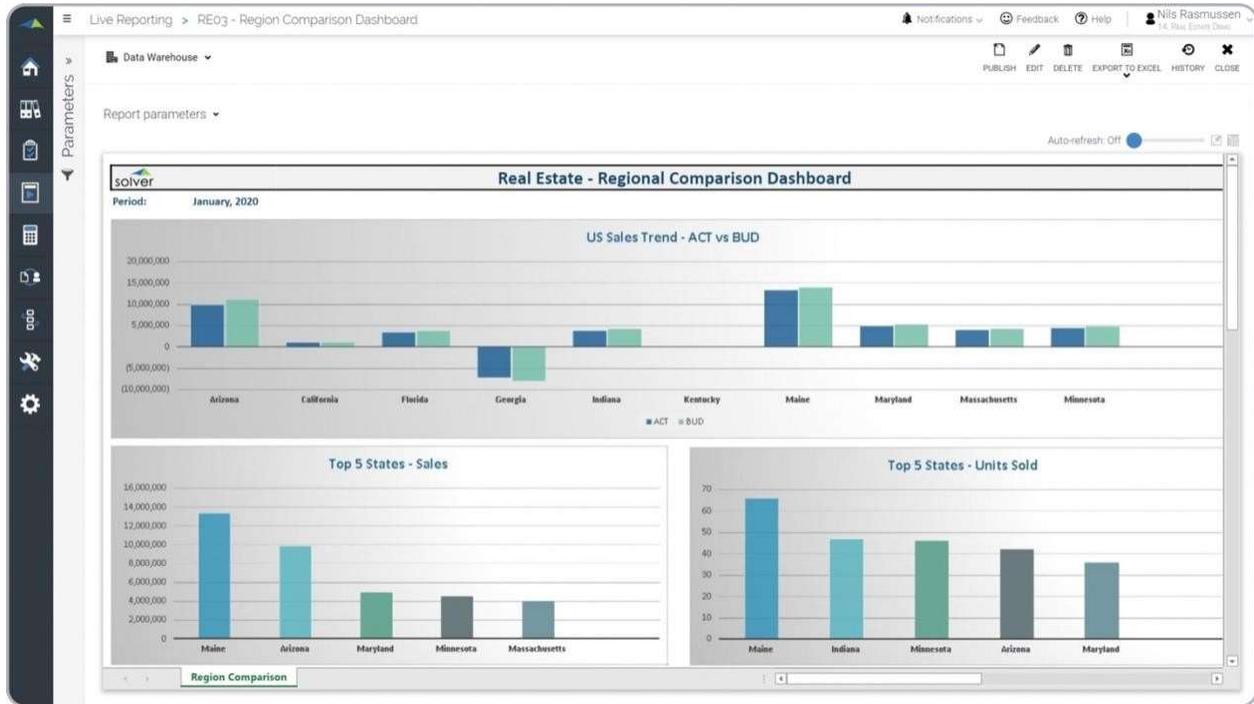
Tablero de control ejecutivo de bienes raíces:



Tablero de control de comparación de proyectos para bienes raíces:



Tablero de Control de Comparación Regional para Bienes Raíces:



Tablero de Control de Comparación Bancaria para Bienes Raíces:



Tablero de Control de Comparación de Agentes para Bienes Raíces

