

SMARTBUYER PROCUREMENT ANALYTICS

Przekształcanie danych we wnioski
i rekomendacje



Dane zakupowe nie tworzą wartości, jeśli nie prowadzą do decyzji.

W wielu organizacjach wyzwaniem nie jest brak danych, lecz ich uporządkowanie, interpretacja oraz przełożenie na decyzje.



ROZPROSZONE DANE

Dane z ERP, Excela, ofert i raportów trudno połączyć w jeden obraz sytuacji.

NISKA JAKOŚĆ DANYCH

Braki, duplikaty i niespójne nazwy obniżają wiarygodność analizy.

RAPORTY BEZ WNIOSKÓW

Zestawienia pokazują liczby, ale nie wskazują, co się zmieniło i co z tego wynika.

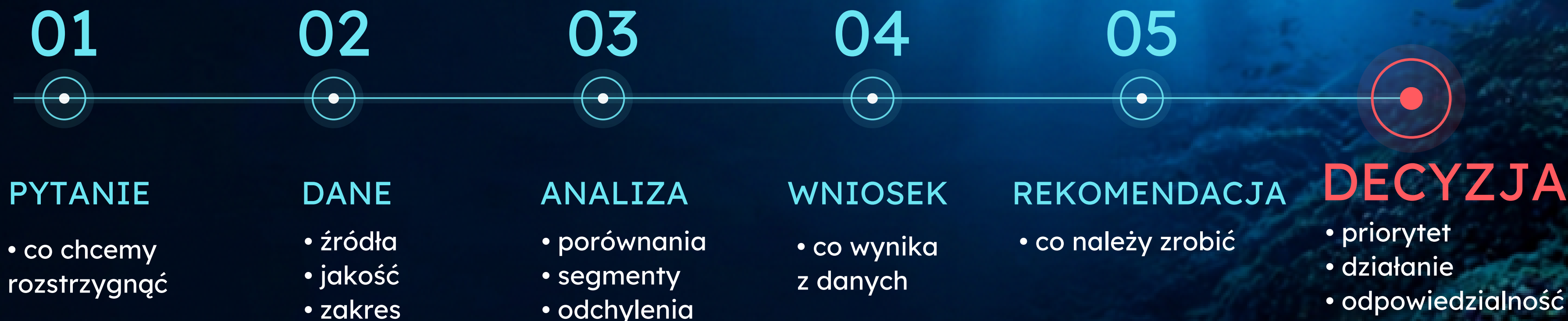
DECYZJE BEZ WSPÓLNEGO JĘZYKA

Zakupy, finanse i biznes mogą różnie interpretować te same dane, utrudniając uzgodnienie działań.

Dane zakupowe są użyteczne wtedy, gdy pomagają przejść od obserwacji do wniosków, rekomendacji i decyzji.

Od danych zakupowych do decyzji biznesowej

Procurement Analytics porządkuje pracę z danymi tak, aby analiza nie kończyła się na raporcie, ale prowadziła do wniosku, rekomendacji i działania.



AI WSPIERA ANALIZĘ NA KAŻDYM ETAPIE

porządkowanie danych • wzorce • streszczenia • hipotezy • weryfikacja założeń

Raport porządkuje informacje. Decyzję przygotowują dopiero wnioski, rekomendacje i jasno wskazane działania.

Z czym uczestnik kończy program

Uczestnik kończy program z przepracowanym problemem analitycznym, uporządkowanym sposobem pracy z danymi oraz materiałami, które pomagają przełożyć analizę na decyzję zakupową.



POTRAFI

- zdefiniować problem biznesowy i pytanie analityczne
- ocenić jakość, zakres i ograniczenia danych
- analizować spend, dostawców, kategorie i KPI
- odróżniać dane, hipotezy, wnioski i rekomendacje
- przygotować analizę wspierającą decyzję zakupową
- komunikować wynik analizy różnym odbiorcom
- wykorzystywać AI do analizy, podsumowań i weryfikacji wyników

POSIADA

- zdefiniowany cel i zakres własnej analizy
- uporządkowany zestaw danych lub case analityczny
- strukturę analizy wydatków, kategorii, dostawców lub KPI
- zestaw wniosków oddzielonych od hipotez i założeń
- rekomendacje oraz wskazane dalsze kroki
- szkic raportu, dashboardu lub Executive Summary
- checklistę jakości danych i weryfikacji wyników
 - sposób wykorzystania AI przy kolejnych analizach

Efektem programu jest analiza prowadząca od danych do wniosków, rekomendacji i decyzji.

Co wyróżnia SmartBuyer Procurement Analytics?

Analiza zaczyna się od pytania biznesowego, jakości danych i decyzji, którą trzeba przygotować. Dopiero później dobieramy narzędzia.

NAJPIERW PYTANIE BIZNESOWE

Ustalamy, co trzeba rozstrzygnąć i komu analiza ma pomóc w podjęciu decyzji.

OD ANALIZY DO REKOMENDACJI

Uczestnik przygotowuje wnioski i przekłada je na rekomendacje dla interesariuszy.

Uczestnik pracuje na realnych wyzwaniach codziennej pracy zakupowej: od pytania biznesowego, przez dane i analizę, po wnioski, rekomendacje i decyzję.

Excel i Power BI są tu narzędziami pomocniczymi. Korzystamy z nich tylko wtedy, gdy są potrzebne do analizy i przygotowania decyzji.

DANE POD KONTROLĄ

Sprawdzamy źródła, zakres, jakość oraz ograniczenia danych zakupowych.

AI WSPIERA ANALIZĘ

AI pomaga porządkować informacje, szukać wzorców, tworzyć podsumowania i sprawdzać założenia.

MODUŁ 1

Od decyzji do pytania analitycznego

Zakres

- identyfikacja problemu biznesowego
- decyzja, którą analiza ma wspierać
- cel i zakres analizy
- pytania analityczne i hipotezy robocze
- odbiorcy i ich potrzeby informacyjne
- kryteria jakości analizy
- rozróżnienie danych, wskaźników, wniosków i rekomendacji
- dobór wskaźników do problemu biznesowego

Narzędzia: Problem Statement Canvas, Decision Framework, Analytical Brief, KPI Canvas

AI LAB

Doprecyzowanie problemu, przygotowanie pytań analitycznych, identyfikacja potrzebnych danych oraz ocena, czy proponowane wskaźniki wspierają właściwą decyzję. Identyfikacja niespójności, porównanie źródeł, propozycje klasyfikacji danych oraz przygotowanie reguł ich uporządkowania. Każda zmiana podlega kontroli uczestnika przed wykorzystaniem w analizie.

MODUŁ 2

Przygotowanie i ocena jakości danych

Zakres

- źródła danych zakupowych
- struktura i poziom szczegółowości danych
- kompletność, spójność i aktualność informacji
- duplikaty, braki i błędy klasyfikacji
- jednostki miary, waluty i okresy
- łączenie danych z różnych źródeł
- normalizacja opisów dostawców i kategorii
- dokumentowanie ograniczeń analizy
- przygotowanie zbioru do dalszej pracy

Narzędzia: Data Inventory, Data Dictionary, Source Register, Quality Checklist, Data Preparation Log

MODUŁ 3

Analiza danych zakupowych

Zakres

- Spend Analysis
- analiza Pareto i koncentracji wydatków
- trendy, sezonowość i zmiany w czasie
- analiza cen, wolumenów i struktury kosztów
- odchylenia od budżetu lub planu
- analiza dostawców i kategorii
- oszczędności oraz różnica między savings a wpływem finansowym
- ryzyka i zależności od dostawców
- efektywność procesów
- alternatywne interpretacje wyniku
- analiza KPI działu zakupów

Narzędzia: tabele przestawne, wykresy analityczne, analiza Pareto, Variance Bridge, Supplier Concentration Matrix, Savings Tracker, KPI Dashboard, Excel i Power BI

AI LAB

Identyfikacja wzorców i wyjątków, tworzenie pytań pogłębiających, porównywanie możliwych interpretacji, ocena proponowanych wskaźników, identyfikacja luk w definicjach KPI, przygotowanie opisów KPI zrozumiałych dla odbiorców spoza działu zakupów oraz sprawdzenie, czy przedstawione wnioski rzeczywiście wynikają z danych.

MODUŁ 4

KPI i mierniki działu zakupów

Zakres

- różnica między KPI, miernikiem operacyjnym i informacją zarządczą
- powiązanie wskaźnika z celem funkcji zakupowej
- wskaźniki kosztowe, procesowe, jakościowe i dotyczące ryzyka
- zasady obliczania i interpretacji KPI
- wartości docelowe i progi reakcji
- częstotliwość pomiaru
- właściciel wskaźnika i odpowiedzialność za działanie
- ryzyko błędnej optymalizacji
- zestaw miar dla różnych odbiorców

Narzędzia: KPI Canvas, Metric Definition Card, Threshold Matrix, Procurement Scorecard

MODUŁ 5

Wizualizacja i komunikacja wyników

Zakres

- dobór formy prezentacji do pytania analitycznego
- hierarchia informacji
- wizualizacja trendów, odchyleń i zależności
- zasady budowy dashboardów zakupowych
- dobór wykresu do rodzaju danych
- Executive Summary
- oddzielanie faktów od interpretacji
- formułowanie rekomendacji
- dostosowanie komunikacji do biznesu, finansów i zarządu
- wskazywanie ograniczeń i poziomu pewności analizy

Narzędzia:

Dashboard Canvas, Chart Selection Guide, Executive Summary, Recommendation Paper, Decision Slide.

AI Lab:

przygotowanie opisów wykresów, streszczeń wyników i wariantów rekomendacji, a następnie ich weryfikacja pod kątem zgodności z danymi, potrzeb odbiorcy i zakresu uprawnionego wnioskowania.

MODUŁ 6

AI w analizie danych zakupowych

Zakres

- dobór narzędzia AI do rodzaju analizy
- przygotowanie kontekstu i opisu danych
- analiza arkuszy i dokumentów
- generowanie formuł lub kodu wspierającego analizę
- interpretacja trendów i zależności
- testowanie hipotez
- porównywanie alternatywnych wniosków
- Deep Research i dane rynkowe
- praca z raportami i bazami wiedzy
- automatyzacja powtarzalnych etapów analizy
- kontrola źródeł, obliczeń i transformacji
- ograniczenia modeli i ryzyko pozornie wiarygodnej odpowiedzi

Narzędzia:

ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini, Claude, NotebookLM, Deep Research oraz rozwiązania zatwierdzone przez organizację uczestnika.

AI Lab:

przygotowanie analizy na własnym lub szkoleniowym zbiorze danych, porównanie interpretacji, opracowanie rekomendacji i kontrola zgodności rezultatu z materiałem źródłowym.

Human–AI Workflow w Procurement Analytics

AI pomaga szybciej porządkować dane, szukać wzorców i przygotowywać podsumowania. Człowiek odpowiada za pytanie, interpretację i decyzję.

CEL ANALIZY

- co chcemy wyjaśnić
- co chcemy przygotować

DANE I KONTEKST

- źródła i zakres
- jakość danych
- założenia i ograniczenia

PRACA Z AI

- porządkowanie danych
- streszczenia
- wzorce i hipotezy

WERYFIKACJA

- źródła i obliczenia
- założenia
- co rzeczywiście wynika z danych

DECYZJA

- wniosek
- rekomendacja
- wariant działania

UTRWALENIE

- zapis sprawdzonego sposobu analizy
- wykorzystanie przy kolejnych zadaniach

AI wspiera analizę, ale sens wyniku i odpowiedzialność za decyzję pozostają po stronie człowieka.

Dariusz Pielach

Senior Procurement Expert | analityka zakupowa | procesy i KPI

PROFIL

Senior Procurement Expert z ponad 20-letnim doświadczeniem w zakupach, doradztwie i transformacji funkcji zakupowych.

- pracował w organizacjach przemysłowych i projektach realizowanych w Polsce i za granicą
- budował i rozwijał funkcje zakupowe m.in. w General Motors, EADS PZL, PKP Intercity i Grupie Benalu
- doświadczenie doradcze zdobywał m.in. w PwC, KPMG i EY
- specjalizuje się w procesach zakupowych, KPI, analizie danych i modelach zarządzania zakupami

PODEJŚCIE DO PROGRAMU

Pracuje na przykładach bliskich realnym wyzwaniom zakupowym: jakości danych, strukturze wydatków, KPI, raportowaniu i decyzjach wynikających z analizy.

20+

lat doświadczenia w zakupach, doradztwie i projektach transformacyjnych

ANALITYKA ZAKUPOWA I KPI

Współtworzył rozwiązania raportowe i modele KPI wspierające zarządzanie efektywnością, ryzykiem i kosztami zakupów.

DOŚWIADCZENIE PROJEKTOWE

Realizował projekty dla organizacji produkcyjnych i przemysłowych, m.in. ABB, Arbonia, KAEFER, ENGIE Technika Instalacyjna, IMI Hydronic i FIBER 1.

PROCUREMENT + DANE + DECYZJE

Łączy doświadczenie zakupowe z pracą na danych operacyjnych, finansowych i zakupowych. Pomaga przełożyć analizę na wnioski, rekomendacje i działania.

SmartBuyer Academy

Praktyczne programy rozwojowe dla profesjonalistów Procurement



SmartBuyer AI in Practice

2 dni – Bezpieczna i powtarzalna praca z AI w Procurement

SmartBuyer Procurement Analytics

2 dni – Przekształcanie danych we wnioski i rekomendacje

SmartBuyer Category Management

2 dni – Przygotowanie strategii kategorii zakupowej

SmartBuyer Negotiation

2 dni – Przygotowanie, prowadzenie i podsumowanie negocjacji

SmartBuyer Supplier Relationship Management

2 dni – Dobór modelu współpracy i zarządzanie wynikami dostawców

SmartBuyer Procurement Project Management

2 dni – Prowadzenie projektu zakupowego od potrzeby do wdrożenia

SmartBuyer Procurement Value Creation

1 dzień – Identyfikacja i priorytetyzacja inicjatyw dających pierwsze efekty

SmartBuyer Strategic Sourcing

2 dni – Projektowanie i prowadzenie procesu wyboru dostawców

SmartBuyer Contract & Commercial Management

2 dni – Zabezpieczenie i realizacja warunków handlowych

SmartBuyer Procurement Business Partner

2 dni – Współpraca z biznesem i prowadzenie organizacji do decyzji

SmartBuyer AI Agents

2 dni – Projektowanie agentów wspierających procesy

Big Fish. People in Procurement.

Od ponad 20 lat specjalizujemy się we wsparciu funkcji zakupowej, łącząc znajomość rynku talentów z praktycznym doświadczeniem w rozwoju funkcji zakupowych.



Kliknij nazwę obszaru, aby przejść do oferty.

Executive Search →

Rekrutacja ekspertów i liderów Procurement

Pozyskujemy specjalistów i liderów zakupów — od kupców i Category Managerów po Dyrektorów Zakupów i CPO.

Ocena funkcji zakupowej i kompetencji zespołu

Procurement Assessment →

Oceniamy kompetencje zespołu, sposób działania funkcji Procurement, model decyzyjny oraz obszary wymagające dalszego rozwoju.

Capability Development →

Rozwój kompetencji i funkcji Procurement

Projektujemy programy rozwojowe dopasowane do rzeczywistych wyzwań biznesowych, kategorii zakupowych i projektów organizacji.

Wiedza, dane i analizy rynku Procurement

Procurement News →

Publikujemy analizy dotyczące rynku talentów, wynagrodzeń, kompetencji, AI oraz rozwoju funkcji Procurement.

KONTAKT

Michał Piątkowski | 505 045 645

michalpiatkowski@e-bigfish.com.pl | www.e-bigfish.com.pl/