

# 5 steg för automatisk rapportering

SÅ LYCKAS DU MED **POWER BI**



# Intro

Du har nog varit med om det förut.

Du sitter i ett ledningsmöte med dina kollegor. Ordet går runt bordet. Kollegan från Marknad berättar om sin nya elbil. Tiden går. Och så äntligen kommer din favoritpunkt på agendan:

## **Siffror. Resultat. Framsteg.**

Mer exakt ska ni prata om prognoser och prestanda. **Men..**

När du nämner senaste veckans försäljnings-siffror ser din säljansvariga kollega tveksam ut. Han lägger armarna i kors. "Nej, det kan inte stämma. Titta här...", säger han och skjuter över sin laptop till dig.

Helt galet: **Dina data stämmer inte överens med hans.**

Och därmed startar diskussionen om vilka data som är felaktiga.

Men de behöver inte vara felaktiga. Era data kan vara tagna från olika system, ur olika kontexter eller uppdaterade vid olika tidpunkter.

Det kan också hända att ni pratar om olika saker.

Hur ser försäljningen ut? Ja, det beror ju på. Räknar ni det som är upparbetat eller bokfört? Med eller utan retur? Olika siffror som alla är rätt på sitt sätt.

Men framgången uteblir (återigen). Och en av dina medarbetare ska (återigen) använda 57 timmar till att dra nya siffror. Dubbelkolla och ställa upp allt i Excel.

Du förbannar de gamla systemen som skapar data-problem och lägger krokben för tillväxten. Mer arbete och mindre tid.

## **Känner du igen dig?**

Du är inte ensam.

Ambitiösa ledare, som du, lever dagligen med halvkorrekt data och felaktiga analyser, vilket är irriterande och hämmar både tillväxt och framsteg. Men så behöver det inte vara.



## Föreställ dig det här i stället:

Ett möte där du slipper diskussioner om riktiga eller felaktiga data. Hur?

Diskussionen blir överflödigt eftersom alla har tillgång till samma data, snyggt och visuellt. Synligt för alla och rensat från fel. Oavsett om det är sammanfattande dashboard eller en mer dataljerad rapport.

Framför allt har ni kommit överens om vilka siffror som är de "rätta" för det här forumet. Försäljningschefen vet att han har andra siffror, men just här litar ni alla på det som syns på skärmen eftersom ni enats om definitionerna för försäljningsnyckeltal på ledningsnivå.

Så i stället för att ödsla tid på att diskutera data kan du planera hur du ska erövra nya marknader och fokusera på resultat och de framsteg ni behöver göra.

"Men hur?", tänker du kanske. **Och nu kommer själva poängen.**

Du kan själv bygga din egen rapportering som dessutom är interaktiv så att ni kan göra enkla analyser direkt på mötet utan att behöva avbryta för att hämta nya data. Och du kan äntligen pensionera den förlegade hanteringen av data och sätta fart på tillväxten.

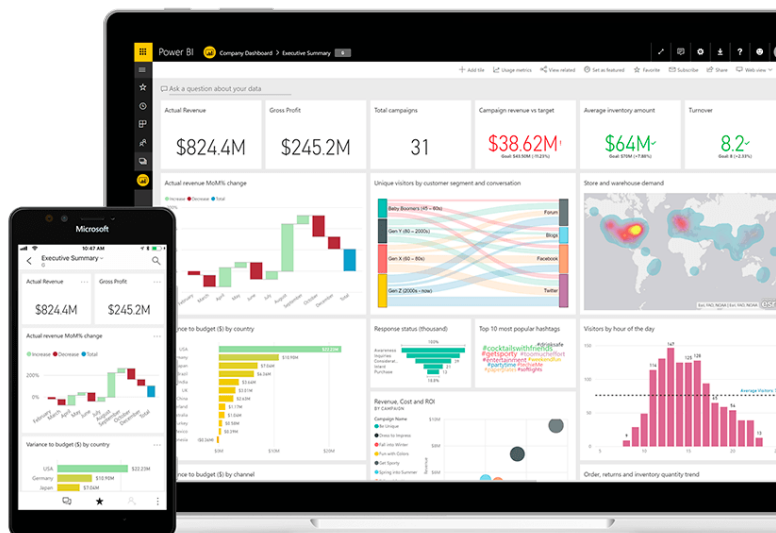
## Med det bästa kommer nu.

Receptet får du här i e-boken.

På följande sidor går vi igenom de fem steg som krävs för att lyckas ta fram en gemensam rapportering i Power BI. Du får också praktiska tips på hur du håller ordning på dina siffror och data.

*Låter det bra?*

**Då kör vi!**





**KAPITEL 01**

**En tydlig översikt**  
**(av dina data)**

Innan du sätter i gång Power BI-arbetet måste du överväga några saker.

## Vad är det egentligen du behöver? Och varför?

Har du någon gång testat att sjösätta en idé utan att vara helt säker på varför? Då vet du nog att det sällan slutar bra.

**Därför ska du börja** på ett helt annat ställe än att fråga "vilken leverantör ska vi ha?" när du överväger att använda dina data till att skapa ett nytt rapportpaket.

## Ifrågasätt varför du behöver en dashboard eller rapport.

Det första du ska göra är att definiera syftet med rapportpaketet.

Här är några frågor som du kan ställa dig själv:

- Vilka frågor vill du kunna besvara?
- Vad vill du kunna mäta och följa upp?
- Vilka är målgruppen?
- Vilka är våra viktigaste nyckeltal och vem bestämmer hur de beräknas?

### DET KAN SE UT SÅ HÄR:

## 1. Hur tillfredsställda är kunderna egentligen?

Och vad är avgörande för att de väljer din verksamhet och inte konkurrentens?

Power BI kan ge dig en omfattande översikt över dina kunders beteenden baserat på automatiskt uppdaterade data direkt från till exempel försäljningssystemet, kundtjänst och webshopen.

Men du kan göra mycket mer än att bara bygga en dashboard. När du väl har data på plats så finns det inget som hindrar dig från att bygga flera rapporter och dashboards baserade på samma data.

När du går på upptäcktsfärd och analyserar data kan du se tendenser, **kundernas preferenser och pain points** – där det är lite krångligt att vara din kund – och härifrån kan du anpassa produkter och åtkomst för kunderna, för att bättre uppfylla kundernas behov och få **högsta poäng på kundtillfredsställelsen**.

## 2. Var tjäna du de stora pengarna?

Fråga dig själv, vilken produkt föredrar du att sälja?



Ingen svår fråga.

Men hur tar du reda på vad som är mest lönsamt? Och hur utvärderar du om en viss marknad är den rätta att lägga mest fokus på?

Det är svårt att göra utan konkreta insikter och data.

Och du riskerar att fatta beslut på magkänsla eller gissningar. Eller ännu värre, på din kollegas dåliga magkänsla.

**Det blir ett rungande "Nej tack!" till detta.**

Med data i Power BI får säljteamet hjälp med att analysera försäljningsdata tvärs över olika regioner, produkter och kundsegment.

Och du får enklare att avgöra vilka produkter och områden som ger tillväxt och är värda att fokusera på.

## 3. Vilka nya produkter ska jag ha på hyllorna?

**FÖRESTÄLL DIG DET HÄR:**

Din verksamhet säljer sockersötad läsk och det är en global framgång. Alla talar om er. Omsättningen skjuter i höjden och humöret på budgetmötena likaså, eftersom det bara är **svarta siffror**.

Men vad händer om konsumenterna blir rädda för socker och samhället fokuserar på hälsa, välbefinnande och fitness? När försäljningssiffrorna dalar?

Klamrar du dig fast vid det gamla och fortsätter som vanligt med att sälja din produkt?

### **ELLER GÖR DU SOM COCA-COLA?**

Läskedrycksimperiet använde Business Intelligence och data för att undersöka marknadstendenser och kundbehov så att de kunde utveckla nya produkter utan att gissa sig fram.

Du kan göra samma sak med Business Intelligence, oavsett om du säljer sodavatten, cement eller socker.

## **4. Var finns skatten vid regnbågens slut?**

Har du koll på om dina marknadsföringskollegor verkligen lägger pengarna där de ger bäst resultat? Eller slösar ni en massa utan att få tillräckligt tillbaka?

Mål och prestanda är inte något nytt för marknadsförare, men vägen dit har blivit lättare.

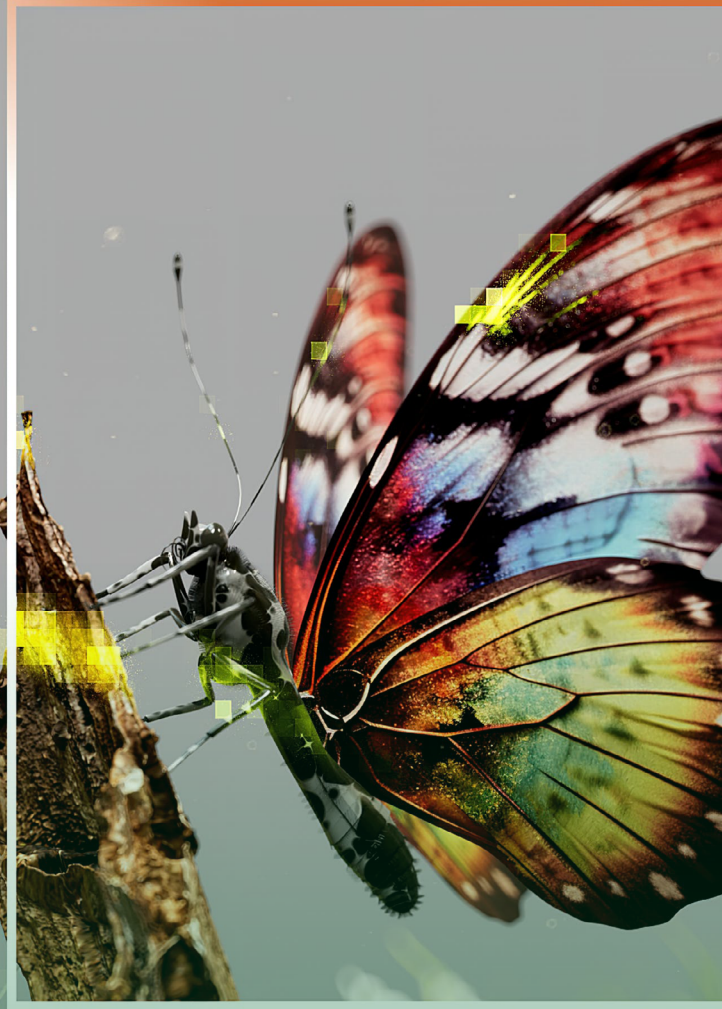
I stället för att manuellt spåra data från olika plattformar kan Power BI spåra kampanjer och ge en visuell översikt i realtid. Det här blir särskilt användbart när du kopplar samman data från kampanjer med data från dina olika försäljningskanaler och finanssystem.

Kort sagt kan verksamheten mäta mer exakt vad förvärv, konvertering och avkastning på din investering (ROI) kommer att kosta.

På det sättet används marknadsföringsbudgeten mer effektivt och på de ställen där den eftertraktade skatten finns.

När du vet varför du behöver ett bättre sätt att arbeta med data blir det också lättare att övertyga dina kollegor om varför ni ska lägga tid på detta. Det är också när ni börjar koppla ihop data från olika system som ni kommer märka att det finns många olika sätt att räkna fram olika siffror. Varje siffra kan vara rätt i sitt sammanhang. Nu måste ni först förstå skillnaderna och varför de finns – för att sedan komma överens om en gemensam syn.





## KAPITEL 02

# Var kommer siffrorna ifrån?



När du har funderat ut **varför det är en god idé att arbeta smartare med dina data** är det dags att ta reda på varifrån data kommer. Konkret bör du fundera över tre saker:



## Låt oss börja med att hitta källorna.

### HÄR ÄR FEM EXEMPEL PÅ DATAKÄLLOR:

- **Enterprise Resource Planning-system (ERP)**  
Här finns information om produktion, logistik, försäljning, fakturering, finansposter samt inkommande och utgående betalningar.
- **Point of Sale-system (POS)**  
T.ex. kassaapparaterna som står i fysiska butiker och som innehåller data om betalningsmetoder, kunddetaljer och liknande.
- **Sociala medier eller Trustpilot**  
Ta reda på vad kunderna säger om din verksamhet, hur de interagerar med verksamheten, vad de tycker om produkterna samt övergripande tendenser.
- **eCommerce-plattformar**  
Kassaapparaten online som fångar upp detaljer om kundordrar, produktköp, genomsnittsköp, kunskap om övergivna varukorgar och övergripande försäljningstendenser.
- **CRM-system**  
Din kunddatabas som håller ordning på all kunskap om kunden: kontaktinformation, interaktioner med din verksamhet och liknande, vilket ger insikter om beteende, preferenser och köphistorik.

Det kan så klart röra sig om andra system också. Vilka system som finns beror på vad du gör och vilka processer som finns. Ibland är det många system, ibland finns nästan allt i samma. Oavsett vilket så lämnar processerna i era system fotavtryck som kan vara guld värda i en analys.

## Hur hänger källorna ihop?

När du har koll på vilka datakällorna är ska du känna till hur de hänger ihop för att kunna relatera dem till varandra.

Här kommer ett exempel.

**FÖRESTÄLL DIG** att du äger en butik som använder olika system:

- POS-systemet som hanterar försäljningen när kunden köper något i din butik.
- CRM-systemet som är din kunddatabas.
- ERP-systemet som hjälper dig att styra t.ex. lager, inköp, ekonomi m.m.

Om dina kunder inte redan har ett unikt kundnummer som identifierar dem i alla tre systemen så får du problem.

För om du försöker flytta data från ett system till ett annat behöver du ha ett sätt att försäkra dig om att kunden i POS-systemet är samma kund som i CRM- och ERP-systemen. Detta kan vara lite jobbigt om du t.ex. har kunder i flera länder med olika standarder för personnummer, men det är otroligt viktigt! Annars kommer du inte kunna följa kundens resa genom dina olika system. Detsamma gäller för andra typer av dataobjekt, som t.ex. produkter, anställda eller leverantörer.

Om du inte har en bra nyckel bör du försöka skapa en. Strunta inte i detta och tänk att du kan lösa det senare! Nyckeln fungerar som en detektiv som hjälper dig att hitta tillräckligt med gemensam information i varje system för att säga "Ja, den här David Johansson i POS är samma David Johansson som i CRM och ERP." Nyckeln hjälper till att matcha och hålla reda på kunder tvärs över de olika systemen.

Så nu är frågan, hur hämtar du och kopplar ihop data från olika system?

Redan nu gäller det att tänka på att du ska kunna få ut och uppdatera den data du behöver på ett automatiskt sätt. Power BI måste kunna komma åt din datakälla och även ha behörighet att hämta ut data.

Här kommer några frågor du kan ställa dig eller din IT-avdelning:

- Finns det redan en uppsatt export av data till t.ex. ett Data Warehouse eller Data Lakehouse som du kan återanvända?
- Är datakällan skyddad bakom företagets interna brandväggar?
- Finns ett färdigt gränssnitt som är gjort för export? T.ex. tabeller, vyer eller API:er?
- Vilken användare och behörighet ska/bör jag använda för att få ut data?
- Finns det några speciella tider då jag får, eller inte får, ställa tunga frågor till systemet?

## ETL-processen

### **ETL står för extrahera, transformera, ladda.**

Det är inte säkert att dina data är redo för användning direkt efter att du läst ut data från ett system. Ibland behöver de organiseras igen och "städas", t.ex. genom att ta bort onödig information eller organisera data på ett visst sätt.

ETL-processen kan liknas vid ett varulager:

- Första steget i ETL-processen utgörs av dina lastbilar som kommer med varor från olika leverantörer (extrahera).
- Därefter packas varorna upp, sorteras och rensas från onödigt förpackningsmaterial så att de blir enklare att använda (transformera).
- Till sist placeras varorna prydligt på hyllorna i ditt varulager (ladda) så att du kan hitta precis det du behöver, när du behöver det.

Om du fortsätter tänka dig processen som ett varulager så kommer du behöva överväga Just-in-time-leveranser, centrallager och bättre logistik när din lösning växer – men vi återkommer till det i nästa kapitel! Allt detta kan man göra i mindre skala direkt i Power BI.

Nu har du koll på dina data, det är snyggt och prydligt – och redo för användning.

## Power BI och Datamodeller

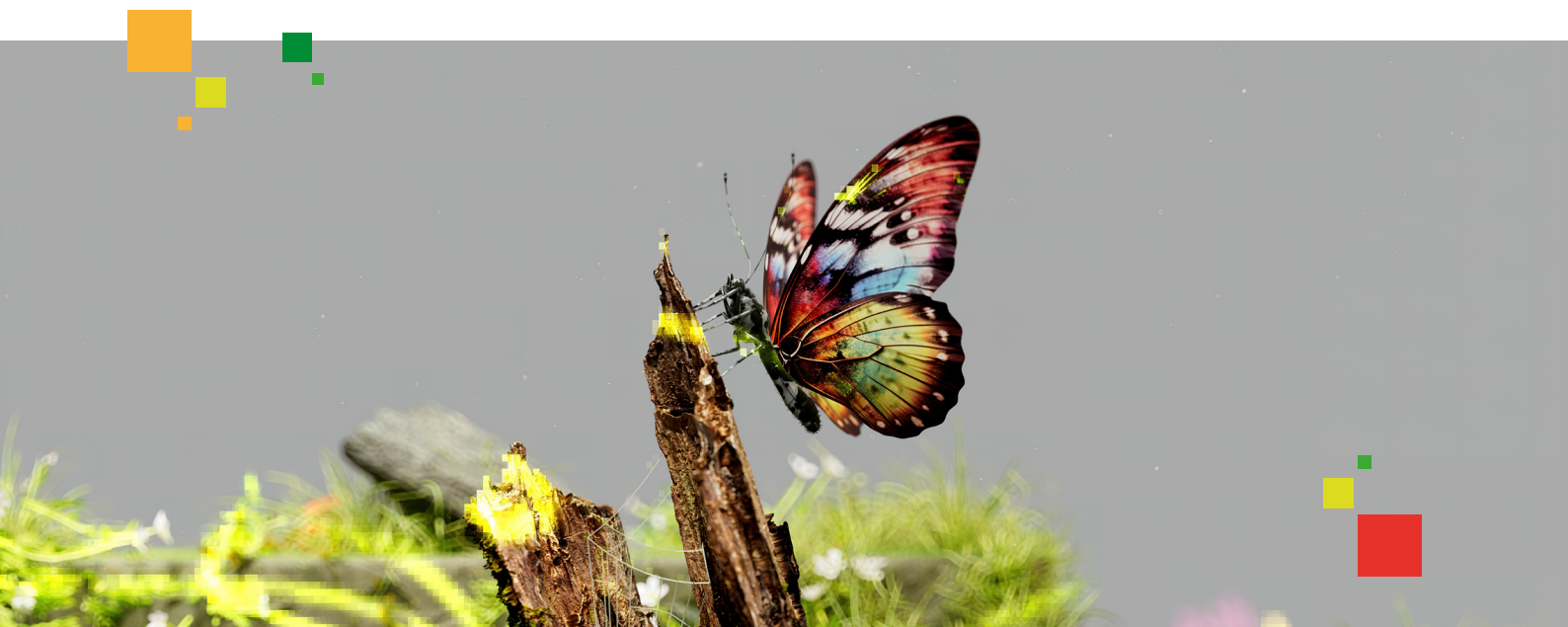
Power BI består av två delar: en för att göra rapporter och dashboards och en för att skapa datamodeller.

En datamodell består av dina dataobjekt, t.ex. kunder, produkter och leverantörer, men också av händelser som t.ex. försäljningar eller transaktioner. Antingen importerar du dina data direkt in i Power BI, eller så pekar du helt enkelt bara ut var de finns och låter Power BI hämta data när du kör en rapport (Direct Query). Oavsett vilket så kommer du nu få fram en hög av olika dataobjekt som ligger huller om buller.

Det är här du får användning av dina nycklar som vi precis pratade om. Nu är det enkelt att koppla ihop dina dataobjekt med hjälp av nycklarna (kundnyckeln på kvittot kopplas ihop med kundnyckeln i kundtabellen osv). När du sedan bygger dina rapporter så kommer Power BI på egen hand förstå hur allt som är ihopkopplat hänger ihop. Visst är det smart?

I Power BI kan du sedan skapa mått som t.ex. antal kunder eller nettoförsäljning – lite som i Excel – men du kommer märka att det går ganska enkelt att göra relativt avancerade beräkningar.

Nu är det bara att sätta i gång och börja skapa din rapport eller dashboard. Det finns massor av kurser, guider och filmer på nätet som visar hur man gör det.





## KAPITEL 03

# Legobitar, rensning och översikt -

— Data Lakehouse och  
Analysplattformar

När du spelar padel med branschkollegan och berättar om dina utmaningar så kanske han frågar dig om du har byggt ett Data Lakehouse eller satsat på ett traditionellt Data Warehouse. Kanske berättar han också om sin analysplattform och att de tänker börja arbeta med AI.

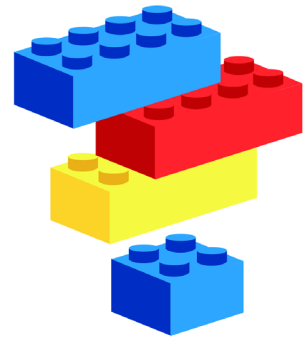
"Ett data-vadå?", tänker du men håller masken.

"Kör du cloud eller on-premise?", frågar han vidare.

Du försöker snabbt byta ämne.

Det låter tekniskt. Och det är det också.

Men förklaringen är enklare.



## Data Lakehouse

### Föreställ dig att dina data är legobitar.

Och några av bitarna är sorterade efter form och färg, men andra är en enda stor röra av små gula huvuden, avlånga och fyrkantiga bitar, tunna plattor osv. Ja, du förstår.

Ok. Bra.

**Föreställ dig nu en stor bokhylla.** En som går från golv till tak.

Varje hylla är indelad i mindre sektioner: En för gröna bitar, en för röda, en tredje för avlånga och en stor låda för de blandade bitarna. Bokhyllan håller alltså ordning på alla legobitar, både de du har sorterat och den röriga lådan.

Ett Data Lakehouse fungerar som förvaring av dina data så att du har allt samlat på ett ställe – både det som är sorterat och det som finns i den röriga lådan. Men ni kanske har ett Data Warehouse? Det är nästan samma sak men saknar den röriga lådan. Låter inte det bättre?

Ja, kanske, om allt finns sorterat. Men hur är det med det som inte har sorterats än? Det som IT har lovat att sortera i flera år? Eller har ni kanske en Data Lake? Det är oftast bara den röriga lådan.

### **Men måste man verkligen ha det där? Räcker det inte med Power BI?**

Ja, varför ska det bli så krångligt egentligen? Power BI kan göra det mesta av jobbet, men bara till en viss gräns. I Power BI kan du importera data, peka ut och skapa nycklar, tvätta och rensa data, samt skapa dina nyckeltal med olika beräkningar. Allt du behöver, eller hur?

Men, här kommer ett antal problem som du måste hantera:

- **Du har för lite plats!** Du försöker importera alla kvitton från ditt kassa-system. Det är miljarder rader och även den bästa laptopen som finns att köpa blir överhettad och brinner upp.
- **Ditt gamla ekonomisystem havererar** när du försöker ta ut 10 års data. Den gamla servern ger upp med en stor suck och ni kan inte längre bokföra förrän IT återställt allt från gamla backuper. IT förbjuder dig att hämta ut data utan deras tillåtelse och drar tillbaka din access.
- **Ditt nya marknadssystem har bara ett API** och det finns inte med på listan av system som stöds av Power BI. Att programmera en connector känns avlägset för dig.
- **En version av sanningen!** Hela poängen här är ju att försöka skapa en gemensam översiktsbild, och då borde väl så många som möjligt ha tillgång till den utan att behöva fråga dig? Är det inte lite onödigt att sitta på all data själv när fler skulle kunna ha nytta av den?
- **Historik** – Tänk dig ett lagersystem där saldot ändras så fort någon tar något från lagret. Vad händer om du behöver veta vad saldot för en viss produkt var förra året och systemet inte har det sparat? Då kan du behöva spara undan historiken.

Så frågan du måste fundera över är: Vill du lägga allt du har gjort i din egen Power BI-fil och kanske bara dela den med dina närmaste? Eller låta IT bygga och förvalta dina data och företagets nyckeltalsberäkningar så att andra kan nyttja dem? Det fiffiga är att du faktiskt kan göra både och!

## Nu är det ändå dags att kontakta din bästa IT-kollega.

Talar du inte flytande SQL? Får du något fjärran i blicken när du hör uttryck som "parquet-filer" eller "Star Schema"? Men du förstår ändå att du behöver ett Data Lakehouse för att du har kört fast (eller kommer att köra fast) med bara Power BI?

Då bör du gå till IT-avdelningen och prata med din mest trofasta IT-kollega. Men innan dess ska du få lite hjälp på vägen så att du verkar påläst och kan säkerställa att han inte pratar bort dig!

## SÅ HÄR BYGGER DU DITT DATA LAKEHOUSE.

- 1. LAGRING:** Du börjar med att upprätta ett lagersystem som kan hantera stora mängder data i olika format. T.ex. Cloud-plattformar som AWS, Azure eller Google Cloud. Lagersystemet bör vara i molnet såvida det inte finns väldigt speciella skäl som talar emot detta!
- 2. DATAINSAMLING:** Därefter flyttar du in data i ditt lager från olika källor – både strukturerade data (som SQL-databaser) och ostrukturerade data (t.ex. e-post, PDF-filer, bilder).
- 3. METADATA:** För att göra dina data användbara lägger du till metadata som katalogiserar data, gör dem sökbara och hanterbara.
- 4. DATABEHANDLING:** Här efter upprättar du data processing engines som kan köra analyser och hantera data inne i ditt Lakehouse. Detta kan omfatta dataplattformar, machine learning-plattformar eller andra analytiska verktyg.
- 5. SÄKERHET:** Du implementerar säkerhetsanordningar, åtkomstkontroll och policyer för datastyrning för att säkerställa att dina data är skyddade och följer regelverket.
- 6. ANALYTISKA VERKTYG:** Slutligen bygger eller integrerar du analytiska verktyg som kan arbeta med dina data och som ger användarna möjlighet att t.ex. skapa rapporter.





# Ordförklaringar

## **SQL-databas:**

Ett digitalt arkivskåp som använder en särskild kod (SQL) för att hålla ordning på och hitta data. Det är riktigt bra för att snabbt kunna organisera och hämta information.

## **Metadata:**

Metadata är information om information. Tänk på beskrivningen av din favoritserie på Netflix som berättar för dig vad serien handlar om, vilka skådespelare som är med och när serien skapades.

## **Analysplattform:**

En samlad förvaring av alla dina relevanta data, där data är redo för användning för rapportering.

## **Machine learning-plattform:**

En slags digital hjärna som kan lära sig från data för att hitta mönster och skapa förutsägelser så att du kan fatta smarta beslut. Det är som att ha en robotmedarbetare som blir smartare ju mer den arbetar med dina data.



De flesta företag har byggt någon sorts analysplattform, men ofta innehåller den inte allt som behövs. Att bygga en analysplattform tar tid, vare sig det är ett Data Lakehouse eller ett Data Warehouse. Och även om det är snabbare än att vänta på en ny SAP-uppdatering så hänger det sällan med helt i svängarna.

Det riktigt fiffiga med Power BI jämfört med många andra verktyg är att du kan blanda data från din analysplattform med data som du själv hämtar från någon datakälla – och fortfarande få till en automatisk uppdatering. I Power BI kan du t.ex. läsa direkt från en datamodell som IT har byggt från ditt kassasystem (med alla färdiga mått), och kombinera det med data från ditt nya budgetsystem som IT ännu inte hunnit ta in i analysplattformen.

## AI

Det kommer massor med nya tjänster och funktioner kring AI hela tiden, och så är det även i Power BI. Med Microsoft nya Co-Pilot kommer du få en digital assistent som kan hjälpa dig med olika sysslor. Du kan också få hjälp med att göra beräkningar, skapa prognoser, samt låta AI leta igenom dina datamodeller efter insikter som kanske är nya för dig. Det finns också ett antal färdiga AI-tjänster du kan använda, t.ex. om du vill mäta hur positivt eller negativt det skrivs om dig på sociala medier.

Men, för att kunna arbeta framgångsrikt med AI så behövs mycket datorkraft och data av bra kvalitet! Grunden för det är en riktigt bra analysplattform, förslagsvis ett Data Lakehouse där du kan samla alla typer av data. Du kan t.ex. beräkna vilka dina bästa kunder är, vilka kunder du är på väg att tappa, vilka produkter du borde föreslå närmast till befintliga kunder, analysera PDF:er och filmer m.m.



**KAPITEL 04**

# **Automatisera och dela med dig!**

Nu när du har byggt världens bästa datamodell och en massa fina rapporter vill du inte fastna i att sitta och trycka på en uppdateringsknapp eller kopiera uppdaterade Excelfiler från dina system. Hela poängen är ju att detta ska vara automatiskt så att du kan fokusera på bättre saker!

För att få dit de sista bitarna i legobygget och automatisera din rapportering måste du i vanliga fall använda online-tjänsten från Power BI (<https://app.powerbi.com>).

Om du har byggt din datamodell och rapport i Power BI Desktop kan du välja att publicera den – det finns en utmärkt knapp för det!

## Workspaces

När du väljer att publicera din rapport får du välja vilken Workspace du vill publicera till. Men hur ska du tänka här? Ett workspace är avsett antingen bara för dig eller för att fler ska kunna arbeta tillsammans med er rapportering.

Du kan tänka att de personer som ska kunna uppdatera och ändra i rapporterna eller datamodellerna ska ha tillgång till ett workspace. Det är också smart att försöka hitta en bra struktur på dina Workspaces – inte för många och inte för få.

Hur du gör för att ge någon tillgång till en rapport beskriver vi lite längre ner.

## Säkerhet, accesser och gateways

När du har publicerat din datamodell och din rapport till Power BI-tjänsten så kommer den delas upp i två delar: en rapport och en datamodell. Nyckeln till att automatisera rapporteringen ligger i datamodellen. Alla de datakällor eller system som du hämtar data ifrån kommer nu att finnas kopplade till datamodellen, och du behöver se till att Power BI kan uppdatera dina data utan att du är på plats.

Du behöver också ange vilket konto som tjänsten ska logga in på. Du kan alltid börja med ditt eget, men det är klokt att be IT om ett systemkonto där lösenordet inte behöver bytas ut stup i kvarten (det här är också en lite säkrare metod).





Lite krångligare blir det om dina system finns innanför företagets brandväggar, då behöver du en "Gateway" – och nu behöver du hjälp från IT igen. Att installera en "Gateway" innebär att man sätter upp en säker och krypterad kanal in till dina datakällor.

När du har angett inloggningsuppgifter kan du välja att låta Power BI-tjänsten automatiskt uppdatera datamodellen med nya härliga siffror efter ett schema.

Kan man inte alltid ha uppdaterade siffror då? Det vore väl bättre? Jo, det kan du faktiskt om du väljer "Direct Query" som inläsningsmetod, då kommer den göra en direktfråga mot din källa varje gång du tittar på en rapport. Nackdelen är att den kan bli lite långsam.

## **Dela med dig!**

Nu har vi pratat om att bygga datamodeller, rapporter och dashboards och hur du kan ladda upp dessa i olika Workspaces. Men hur gör du om du har en kollega på Marknad som faktiskt borde få tillgång till dina rapporter?

Då kan du väldigt enkelt skapa en Power BI-app – ett slags rapportpaket som bara ger tillgång den uppdaterade slutrapporten men inte till det underliggande datat.

Har kollegan haft svårt att få godkänt datorkörkort? Då kan du faktiskt be IT att skapa en länk på skrivbordet direkt till din app. Annars finns den också i Power BI-tjänsten.

## **Licenser**

Även om det är gratis att komma i gång med Power BI så kan du utgå ifrån att det kommer att kosta pengar så småningom. Det finns en uppsjö av olika alternativ, men grunden är att Power BI börjar kosta när du ska dela med dig eller behöver ytterligare beräkningskapacitet.

Det finns många olika varianter av licenser, både personliga och baserade på beräkningskraft. Enklast är att prata med din bästa kollega på IT och fråga vad just ni har för avtal och möjligheter.



## KAPITEL 05

# Många gör detta (dyrbara) misstag

## *“Vi investerade x miljoner i en ny analysplattform, men den används knappt...”*

Om du bara visste hur ofta detta förekommer.

**Och det är ett misstag.** Ett enormt, astronomiskt dyrt misstag som många dessvärre gör:

De glömmer eller nedprioriterar att utbilda de medarbetare som ska använda analysplattformen och Power BI. Många gånger finns det också genomarbetade tankar kring hur IT ska organiseras, men hur verksamheten ska organiseras för att kunna förvalta rapporter och datamodeller glöms helt bort.

Så vad händer med analysplattformen och Power BI-rapporterna då?

De slutar i ett digitalt hospice och försummas ända tills initiativtagaren till projektet kastar in handduken. Eller byter jobb.

### **För det handlar inte bara om teknologi.**

Det handlar om trygghet och kompetens.

Medarbetarna ska känna sig trygga och kompetenta i det system som de ska använda varje dag, och de ska veta att de kan få support om de behöver det. För det behövs en organisation och en strategi för hur det ska fungera över tid. Det är också klokt att börja tänka strategiskt kring hur ni använder (och ska använda) data från verksamhetshållet. Det är den enda vägen till en gemensam översiktsbild och lyckad implementation av Power BI.





**KAPITEL 06**

# Avslutning



Nu är vi nästan klara.

**Men innan vi slutar** är det en sak du ska veta.

## **Change is coming**

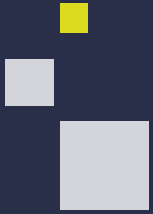
Människor i din position vet att förändringar i verksamheten är oundvikliga:

Nya produkter, nya affärsbehov, ny inriktning osv.

**Därför är det viktigt** att du förstår och accepterar att förändringar i verksamheten förmodligen ger andra eller nya datakällor, och det kräver anpassning i en Power BI-lösning.

**Lyckligtvis är detta inget problem.**

Lösningen med Power BI är flexibel och kan anpassas så att den passar för just din organisation.



**Vill du jobba mer  
datadrivet?  
Och fatta  
bättre beslut?**

**BOKA ETT ONLINEMÖTE  
MED OSS**

