

Компанія **Pepsi Ukraine** обслуговує порядка 40 тис. торгових точок на території України через 18 власних філіалів, а також співпрацює з більш ніж 50-тю партнерами дистриб'юторами в різних областях України. Портфель Компанії складає з брендів – лідерів своїх сегментів, таких як Сандора, Садочок, Pepsi, Славяночка, Lays і др.

Подобні масштаби вже к 2011 року потребували комплексного підходу к аналізу діяльності і визначенню шляхів підвищення ефективності.

З метою вдосконалення системи управління підприємством в початку 2011 г. було прийнято рішення про впровадження системи бізнес аналізу **QlikView** при підтримці **RBC Group**.

Впровадження системи відбувалося в початку 2011 року спільно з представниками компанії **RBC Group**. Результатами проведеної роботи стали:

1. Можливість оперативної оцінки ключових показників ефективності діяльності підприємства;
2. Полнофункціональний аналіз продажів в частині виконання планів і динамік відносно різних періодів;
3. Аналіз продажів в різних розрізах по товарах, підрозділам, менеджерам, періодам і т.д.;
4. Аналіз ефективності роботи торгових представників «в полях»;
5. Аналіз маржинальності продажів;
6. Аналіз продуктивності роботи систем 1С8.

Також варто відзначити, що після старту активної експлуатації системи стали доступні деякі неможливі до цього розрізи продажів, наприклад аналіз вибірки по мінімальному рекомендованому асортименту.

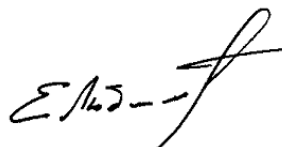
Незамінною роллю зіграла платформа **QlikView** в складний період інтеграції двох компаній (ООО Сандора і ПАТ Вимм-Біль-Данн) в кінці 2012 року, надавши гнучкий інструмент для отримання оперативної інформації з різноманітних джерел, а також дозволило в найкоротші терміни отримати єдину систему консолідованої звітності по продажам для двох компаній.

Слід відзначити, що продукт **QlikView** є дуже гнучким (не складає особливого зусилля додавати в аналіз нові аналітики і показники) і показує дуже хороші результати як по продуктивності (загрузка і обробка великих масивів інформації), так і при візуалізації звітів.

Особливо варто відзначити якість роботи **RBC group** в проведенні навчання ключових користувачів. Тренери від **RBC group** продемонстрували достатню теоретичну і практичну підготовку, поділилися своїм великим досвідом в частині впровадження подібних проектів. По результатам проведених тренінгів наші спеціалісти змогли самостійно розробляти необхідні моделі і об'єкти.

Компанія **Pepsi Ukraine** виражає щиру вдячність **RBC group** за надану підтримку і виконану роботу. Ми впевнені в нашому подальшому плідному і взаємовигідному співробітництві.

Начальник відділу операційної підтримки  
і розвитку продажів



Любимов Євгеній