



Qlik привнес в APPLECity скорость, актуальность, удобство и разнообразие данных

«Бизнес получил ряд преимуществ. Сокращение рабочего времени бизнес аналитиков на формирование и построение отчетов. Быстрота принятия управленческих решений. Новый взгляд на аналитику данных, выявление проблемных областей и потенциала».

– Тимур Суфиев, Управляющий директор департамента IT, APPLECity



Тимур Суфиев, Управляющий директор департамента IT, APPLECity

APPLECity в Казахстане и Киргизии является официальным дистрибьютором продукции TM Procter&Gamble, Gillette, Wella, Londa, а также официальным дистрибьютором Mondelēz, JDE в Казахстане.

На протяжении 20 лет компания продолжает динамически развивать свой бизнес, осваивать новые направления деятельности, завоевывая приверженность новых и новых клиентов.



На данный момент компания имеет более 25 000 клиентов на территории РК. Более 1100 наименований продукции. Организация насчитывает более 2500 сотрудников. Основная задача персонала заключается в про-активном развитии эффективных стратегий по покрытию рынка для партнеров.

Ключевые компетенции компании: дистрибуция в области FMCG; управление логистическими операциями; предоставление полного цикла сервиса партнерам.

Подробнее о компании на www.applecity.kz

Этапы внедрения Qlik в APPLECity Distributors

До внедрения Qlik аналитическая система в компании отсутствовала в принципе. Вся отчетность формировалась из 1С в виде отчетов в Excel. Изменение и создание новых отчетов требовало вовлечения/доработок со стороны IT отдела, программиста 1С.

Компания: APPLECity

Индустрия: дистрибуция

География: Казахстан и Киргизия

Функции:

- продажи,
- HR,
- логистика.

Задачи:

- Быстрое формирование отчетов.
- Самостоятельное построение новых отчетов в системе.
- Доступ к отчетам с мобильных устройств и оффлайн.
- Интеграция с 1С.
- Графическое представление.
- Автоматическая рассылка готовых отчетов пользователям.
- Самостоятельное сопровождение системы.

Решение:

Создание отчетности с Qlik.

Партнер: RBC Group



На ноябрь 2017 года с Qlik уже реализовано ряд проектов:

- 1) аналитический инструмент по мерчендайзингу;
- 2) отчеты по ключевым показателям торговых команд;
- 3) аналитическое приложение для логистики (общий дашборд, данные по срезам, инвентарю, срокам годности товара, план/факт остатков);
- 4) приложение для HR

Результатом внедрения Qlik стала гибкая аналитическая отчетность с самыми актуальными бизнес-данными, прекрасная визуализация и невероятная скорость обработки данных.

Формирование отчетов занимало много времени, отсутствовало графическое представление. При аналитике отчетов, чтобы посмотреть на данные в другом разрезе, каждый отбор\фильтр влек за собой необходимость формирования нового отчета.

Инициаторами внедрения BI-системы в компании выступили руководители компании.

Перед выбором системы и интегратора компания сформировала требования к системе:

1. Быстрое формирование отчетов.
2. Самостоятельное (без IT) построение новых отчетов.
3. Доступ к отчетам с мобильных устройств.
4. Доступ к отчетам оффлайн.
5. Интеграция с 1С.
6. Графическое представление.
7. Разделение доступа к системе по ролям. Сотрудник должен иметь доступ к информации только в рамках его ответственности.
8. Автоматическая рассылка готовых отчетов пользователям.
9. Самостоятельное сопровождение системы.

Был проведен обзор рынка аналитических систем, сравнение по ресурсам (стоимость, трудозатраты, сопровождение и т.д.) и переговоры с поставщиками/интеграторами систем.

В результате в феврале 2015 года был заключен договор с RBC Group.

На выбор в пользу Qlik повлияли ее характеристики: быстродействие; простота в использовании конечным пользователем, возможность анализировать данные в любых разрезах и измерениях; построение пользователями самостоятельных отчетов через конструктор; относительно невысокие технические требования; возможность автоматического построения и рассылки отчетности через NPrinting.

В процессе внедрения трудности возникали лишь в связи с большими объемами существующей отчетности, важностью правильного распределения лицензий между пользователями в силу ограниченности доступа, выявлением несоответствий в данных и их исправлении.

Консультанты компании RBC Group, при участии специалистов APPLECity, выполнили все этапы проекта: от разработки технического задания до запуска системы в эксплуатацию.



«У нашей компании более 200 реализованных проектов. Приходилось сталкиваться с различными бизнес задачами и степенью готовности IT департаментов к подобным проектам. Хочу отметить, что в APPLECity нас приятно удивили.

Компания четко понимала цели, задачи и критерии успешности проекта. Была 100% готовность всей IT инфраструктуры и внутренней команды. APPLECity находится на острие инноваций на IT рынке и постоянно исследует и при необходимости внедряет всю новую функциональность, которую Qlik предоставляет своим клиентам».

– Владислав Сластен, *Директор по продажам, партнер, RBC Group*

В рамках проекта было разработано первое аналитическое приложение для компании: «Анализ продаж», а также, выполнена инсталляция системы и обучение специалистов.

Реализованный проект дал возможность сотрудникам и руководству APPLECity проводить всесторонний анализ своих продаж.

Новые возможности для бизнеса

В рамках проекта «Анализ продаж» была реализована следующая функциональность:

- Панель управления руководителя, которая позволяет оценить текущую ситуацию в продажах, уровень дохода, тенденцию выполнения плана продаж, отклонения от плана, прогноз выполнения плана в различных разрезах.
- Расширенный анализ продаж и доходности в различных разрезах (клиенты, менеджеры, товары, группы товаров и т.д.) с использованием различных способов представления информации, таких как: сводные таблицы показателей, пузырьковые диаграммы доходности, долевые диаграммы и т.д.
- План/фактный анализ в различных разрезах, с определением тенденций и прогнозов выполнения планов.

- Анализ заказов клиентов.
- ABC-XYZ анализ.
- Функциональность произвольного сравнения в любых аналитических разрезах, представленных в приложении.
- Моделирование (основанное на трендах продаж) показателей продаж и маржи в зависимости от изменения цен продажи, себестоимости и количества.
- Конструктор произвольных отчетов из набора разрезов и показателей, представленных в приложении.
- Анализ продаж в разрезе документов.

На ноябрь 2017 года с Qlik уже реализовано ряд проектов:

1. отчетность по мерчендайзингу для отдела продаж;
2. одностраничные отчеты по ключевым показателям торговых команд;
3. приложение для логистики (общий дашборд, данные по инвентарю, по срезам, по доступности товара, план/факт остатков, по срокам годности);
4. приложение для HR (общий дашборд, данные по персоналу (пол, возраст, стаж и т.д.), по текучести персонала, по отсутствию

сотрудников (больничные, отпуска и пр.), по зарплатам, обеспеченность позиций.

Результатом внедрения Qlik стала гибкая аналитическая отчетность с самыми актуальными бизнес-данными, прекрасная визуализация и невероятная скорость обработки данных.

Время получения данных и принятие решений существенно сократилось.

Благодаря новым аналитическим возможностям стали видны области, которые при традиционной отчетности никогда не увидишь. В аналитике данных участвуют менеджеры всех уровней.

В планах реализация полноценного приложения для финансов (P&L, балансы, ликвидность и пр.), расширение приложения для HR и оптимизация существующих моделей данных.



«Удобство использования системы на высоком уровне – простые принципы работы с данными позволяют освоить систему буквально за 15 минут. Скорость получения данных в различных разрезах и видах впечатляют. Кроме того, система позволяет разграничить доступ различных пользователей к отдельным данным – это удобно, так как пользователь не путается в больших объемах данных.

По итогу 2-х лет работы системы бизнес получил ряд преимуществ. Сокращение рабочего времени бизнес аналитиков на формирование и построение отчетов. Быстрота принятия управленческих решений. Новый взгляд на аналитику данных, выявление проблемных областей и потенциала».

– Тимур Суфиев, Управляющий директор департамента IT, APPLECity