



TMS MONTYS ZNÍŽILA OBJEM POHLÁDÁVOK ZA PRVÉ TRI MESIACE O 5 AŽ 10% S QLIKVIEW OD EMARKU

„Vďaka QlikView riadim obchodný tím s rýchlo dostupnými informáciami, mám prehľad o tom, čo sa deje, dokonca viem predpovedať to, čo sa stane v najbližších týždňoch alebo mesiacoch.“

Peter Matej, obchodný riaditeľ, TMS Montys



Spoločnosť TMS Montys je v súčasnosti najväčšia špecializovaná sieť veľkoobchodu a maloobchodu v predaji sanitárnych, inštalačných, tepelných a plynových zariadení. Má 18 pobočiek po celom Slovensku. Obchodný tím pozostáva zo 4 regionálnych manažérov, 14 obchodníkov, 40 predajcov.

V spoločnosti existoval rozsiahly reporting v MS Exceli. Do reportingu bola zapojená celá rada ľudí vrátane TOP manažérov. „Inak vyzerali moje reporty, inak reporty od podriadených (obchodníkov), tieto tabuľky vychádzali zo statických zostáv ‚mamutieho‘ ERP systému a trvalo hodiny až dni, kým som sa dopracoval k relevantným výsledkom,“ uvádza pán Matej. „Tento systém bol značne neprehľadný. Stávalo sa napríklad, že na porade mal obchodný riaditeľ iné výsledky ako jeho obchodníci.“

„Keď sa mi ozval nejaký dodávateľ, chcel si dohodnúť stretnutie, o pol hodinu - hodinu, tak to bola katastrofa. Ja som nebol schopný si za taký krátky čas pripraviť akékoľvek štatistiky,“ uvádza ďalej pán Matej.

V praxi, ak riaditeľ požiadal asistentku, aby mu spravila výstup napr. prehľad predaja po pobočkách a obchodných zástupcoch, najskôr musel pripraviť výstup pracovník IT a následne asistentke ešte trvalo pol dňa, kým si spustila dodatočné statické zostavy a vyskladala z nich report do excelu. Navyše, často sa stávalo, že asistentka spravila niekde chybu, a musela report prerábať, pričom manažér čakal ďalšieho aj pol dňa až deň, kým dostal správne výsledky.

V septembri roku 2012 sa pán Matej zúčastnil stretnutia QlikView Breakfast organizovaného EMARKom, kde videl prínosy QlikView aj pre spoločnosť TMS Montys.

RÝCHLY PREHĽAD RIEŠENIA

TMS Montys

TMS Montys je najväčšia špecializovaná sieť veľkoobchodu a maloobchodu v predaji sanitárnych, inštalačných, tepelných a plynových zariadení s 18 pobočkami po celom Slovensku.

Odvetvie

maloobchod a veľkoobchod

Funkčná oblasť

obchod, sklady, pohľadávky

Krajina

Slovensko

Výzvy a kritické body

- Napojenie na ERP systém bez znalosti dátových štruktúr / podpory zo strany výrobcu
- Zmena myslenia ľudí pri využívaní nového nástroja pre zlepšenie svojich vlastných výsledkov.

Riešenie

EMARK zaviedol Qlikview v spoločnosti TMS Montys v priebehu niekoľkých týždňov a už počas prvých mesiacov sa dostavil veľký úspech vo výsledkoch obchodného tímu.

Výsledky

- Zvýšenie tržieb vďaka lepšej analýze správania zákazníkov
- Zníženie pohľadávok o 5-10% vďaka vyššiemu dôrazu predajcov
- Lepšia kontrola výsledkov a zásadná úspora času pri reportoch

Dátový zdroj

Microsoft Dynamics Axapta

QlikView partner





NÁVRATNOSŤ INVESTÍCIE

5-10%

zniženie pohľadávok

niekoľko %

zvýšenie tržieb

desiatky %

ušetreného času pri reportoch a analýzach

RÝCHLE VÝSLEDKY

2 týždne

od prvého obchodného stretnutia do zahájenia testovacej prevádzky

6 týždňov

na vytvorenie prvých modelov pre obchod a sklady

„Sú dve skupiny ľudí vo firme. Tí, ktorí sú tam už dlho a tí, ktorí sú noví. A je to krásne vidieť na Qlikview. Ak prídete s niečím novým, starí to odmietajú, tam to bude dlhodobá práca. Avšak tí noví to pochopili okamžite a začalo im to pomáhať prakticky okamžite.“

Peter Matej, obchodný riaditeľ, TMS Montys

Na základe testovacej prevádzky QlikView v októbri 2012 sa spoločnosť TMS Montys rozhodla spustiť implementačný proces, v januári 2013 boli vytvorené modely pre obchod a sklady, v marci 2013 bolo QlikView ďalej rozšírené a bola zakúpená serverová verzia QlikView vrátane NPrintingu.

„My používame systém Microsoft Dynamics Axapta. S týmito veľkými systémami je problém, že na Slovensku chýbajú ľudia, ktorí sa naozaj vyznajú v ich dátovej štruktúre. Boli to presne tieto kapacity, na ktoré sa naši dodávatelia v minulosti často vyhovárali a akýkoľvek report sa odkladal a odkladal,“ uvádza pán Matej ako svoju hlavnú obavu pred začiatkom spolupráce s EMARKom.

„Overili sme si však, že s QlikView sa vieme pripojiť na nášho ‚mamuta‘ a že ľudia z EMARKu sú schopní rýchlo sa zorientovať v štruktúre dát. Dnes máme výstupy na úplne inej úrovni. Na pár klikov si viem pozrieť čokoľvek. Aj to, čo mi predtým nikto vopred nenastavil. Bez ďalších nákladov a bez čakania. Takto mám veľmi rýchly prehľad. Je to úplne iné, ako keď som musel kliknúť na príslušnú zostavu, čakať päť až desať minút a prepísať číslo do excelu,“ zhrňa svoj pohľad pán Matej.

QlikView sa v súčasnosti využíva pre získanie rýchleho prehľadu o predaji, zákazníkoch, tržbách po jednotlivých regiónoch, pobočkách, obchodných zástupcoch, ako aj pohľadávkach.

„QlikView mi veľmi pomáha riadiť obchodný tím. Denne vidím, čo sa deje so zákazníkmi a pobočkami, ako obchodníci plnia targety a viem na to rýchlo reagovať. Na základe rýchleho prístupu k údajom viem navyše predpovedať to, čo sa stane v najbližších týždňoch alebo mesiacoch,“ uvádza pán Matej ako praktický rozmer riešenia.

Taktiež sa QlikView využíva pre rýchlu kontrolu poskytovaných zliav, napr. ak pri predaji nebol dosiahnutý cieľový priemerný rabat, je možné rýchlo zistiť, na ktorom stredisku, kedy, ktorému zákazníkovi, ktorý obchodník predal koľko kusov s akým rabatom a či išlo o oprávnenú množstevnú zľavu.

Konkrétne predajcovi zas QlikView pomáha zvyšovať tržby vďaka lepšej analýze zákazníckeho správania.

Navyše, QlikView výrazne pomáha zvyšovať výkonnosť obchodných zástupcov a predajcov. Obchodní zástupcovia a ich nadriadení denne dostávajú report z NPrintingu o stave pohľadávok. To na nich vytvára veľký tlak, aby každý deň riešili tiež neplatičov. Predtým boli tieto údaje „schované“ v ERP systéme, pričom kvôli zložitosti výstupu s nimi obchodní zástupcovia pracovali len zriedka.

„Za 3 mesiace sme dosiahli 5-10% percentný pokles pohľadávok. A je to len vďaka tomu, že tí ľudia to teraz vidia,“ uvádza pán Matej ako prvý dosiahnutý merateľný prínos.

