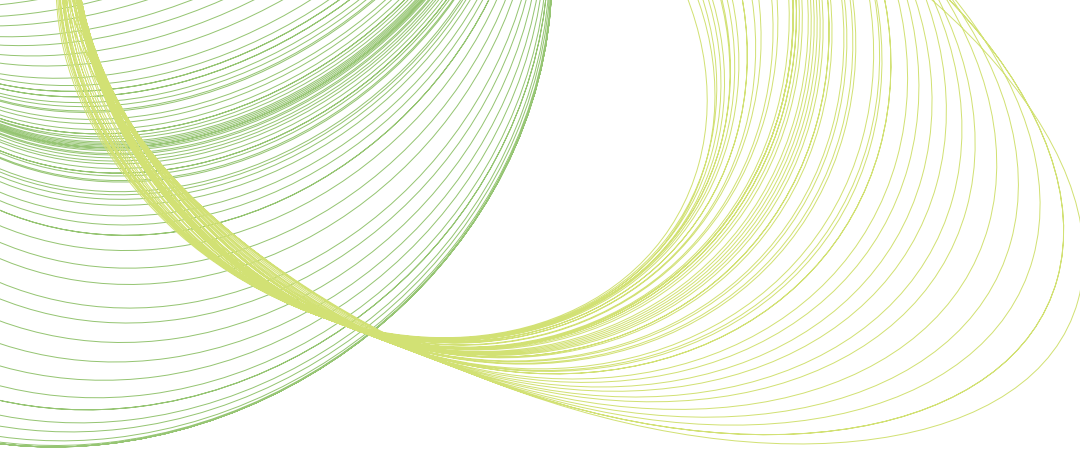




QlikView в сфере розничной торговли и оптовых продаж

Увеличить прибыль, минимизировать снижение маржи и завоевать лояльность покупателей





“ Пользователи в восторге! Наконец-то они могут получать, просматривать и анализировать все данные, необходимые для того, чтобы сформулировать оптимальное предложение: подходящую продукцию для нужной аудитории и в правильное время, с учетом локальных тенденций, прогнозов и внешних факторов. Это позволяет повышать маржу и прибыль даже сейчас, когда эксплуатационные расходы растут, конъюнктура внешнего рынка непредсказуема, а давление со стороны конкурентов остается высоким. ”

– Иоланда Клоэт, Руководитель программы – «Бизнес-аналитика»



QlikView в сфере розничной торговли и оптовых продаж

Ведущие компании в сфере розничной торговли и оптовых продаж используют QlikView, чтобы принимать оперативные и выигрышные решения на чрезвычайно неустойчивом потребительском рынке

Розничные и оптовые торговцы обслуживают потребителей с различными покупательскими привычками и предпочтениями. Покупательские ожидания предъявляют высокие требования к прозрачности производственно-сбытовой цепочки. Каждое ответственное лицо принимает решения, которые влияют на способность компании привлечь, удовлетворить и удержать выгодных покупателей.

Как правило, рядовые бизнес-решения не обеспечиваются столь же серьезной поддержкой, как инициативы корпоративного уровня. Принятие стратегических решений, таких как укрепление каналов сбыта или выход на новые рынки, может потребовать привлечения всех аналитических ресурсов компании, тогда как рядовым сотрудникам остается принимать решения, полагаясь только на свою интуицию. Тем не менее, такие вопросы, как...

- Какие потребители являются моей целевой аудиторией, по территориальному признаку и в зависимости от канала сбыта?
- Как я могу увеличить размер покупательской корзины, используя все возможные каналы продаж?
- В каких сферах мои действия имеют наименьшую эффективность и наиболее высокий риск?
- Насколько оптимален баланс между ростом объема продаж и итоговой стоимостью?

...не менее важны для успешности бизнеса. Сотрудники в меру своих возможностей пытаются получить ответы на подобные вопросы, и эти ответы в значительной мере влияют на результат их работы.

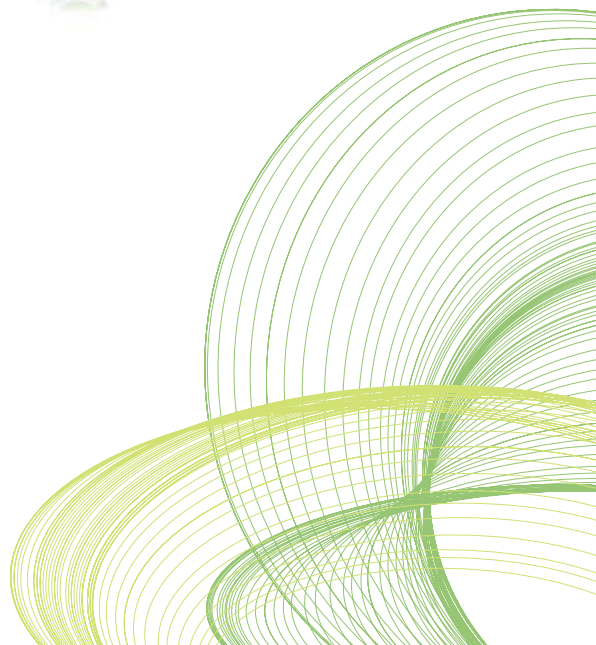
Дать информацию работникам «на передовой линии» — тем, кто закупает продукты, устанавливает торговые наценки, принимает решение о времени выхода на рынок новых продуктов, управляет товарно-материальными ценностями, формирует предложения и распределяет торговый персонал — вот ключ к принятию оптимальных решений на основании фактов в сфере розничной торговли и оптовых продаж.

BLISS SPA

Bliss Spa — международная сеть спа-салонов, предоставляющих услуги по уходу за кожей и телом и продающих своим клиентам сопутствующие товары. Компании удалось улучшить анализ продаж, управление товарно-материальными ценностями и оптимизировать укомплектование салонов персоналом. Ранее неадекватная отчетность и разрозненные источники данных были для компании серьезной помехой.

Компания Bliss развернула QlikView на всех своих предприятиях, чтобы в реальном времени анализировать сбыт, отслеживать изменения клиентской базы, наращивать объемы продаж, в том числе продажи дополнительных товаров, а также более дорогих товаров и услуг. На специальных информационных панелях можно видеть, насколько салоны укомплектованы персоналом, а также прогнозировать потребности, чтобы распределять кадры наиболее эффективно.

В итоге компания Bliss сэкономила 30-40% затрат на содержание персонала, что напрямую влияет на итоговую прибыль.



ROBINSONS GROUP

Компания Robinsone Group, ведущий ритейлер товаров высшей категории в Сингапуре и Малайзии, стремилась обеспечить быстрый и удобный обзор ключевых показателей эффективности компании, не полагаясь на свою устаревшую бумажную систему отчетности.

Компания развернула систему QlikView, чтобы собирать данные о текущих хозяйственных операциях, продвижении товаров на рынке, поставках, финансовую и маркетинговую информацию, а также фиксировать решения, принимаемые высшим руководством. Все эти сведения необходимы, чтобы изучать и учитывать рыночную конъюнктуру и тенденции развития бизнеса.

В результате внедрения пользователи затрачивают на 50% меньше времени, получая до 80% более подробные сведения о продвижении товаров, ценообразовании, товарно-материальных запасах и эффективности деятельности – всю аналитику, необходимую для обеспечения роста рентабельности и доходов от реализации.



Продажи

QlikView дает пользователям возможность улучшить бюджетное планирование и прогнозирование, повысить точность управления сбытом. Руководители отделов продаж могут анализировать такие критерии, как тип магазина, его местоположение, окружение и ассортимент продаваемой продукции. Они могут работать с большими объемами данных, характерными для розничной торговли, чтобы выявить текущие тенденции. Гибкость развертывания QlikView позволяет предоставлять равные аналитические возможности как на стационарном компьютере в главном или региональном офисе компании, так и с помощью приложений, развертываемых на мобильных устройствах, чтобы улучшить управление полевыми продажами и повысить эффективность работы на уровне канала сбыта, подразделения или отдельных сотрудников.

Маркетинг

QlikView помогает маркетологам лучше понять модели покупательского поведения, проанализировать качество продаваемой продукции и оценить эффективность маркетинговых кампаний. Сотрудники, занимающиеся изучением рынка и продвижением товаров, могут лучше сегментировать рынок, выявить целевые ниши и выгодных потребителей, и при этом опередить конкурентов. QlikView вооружает сотрудников всей необходимой информацией, чтобы разрабатывать привлекательные предложения, эффективные кампании и промо-акции, которые помогут привлечь и удержать покупателей, повысить узнаваемость бренда и увеличить рыночную долю компании.

Мерчандайзинг

QlikView помогает сотрудникам, работающим в области мерчандайзинга, более точно прогнозировать спрос на продукцию, планировать ее размещение и пополнение. Сотрудники, занимающиеся снабжением розничных или оптовых точек продаж, с помощью QlikView могут смоделировать последствия принимаемых ими решений, касающихся выбора поставщика, объема закупок и ценообразования, что в конечном итоге позволит им повысить объем продаж, валовую прибыль и доход. Используя QlikView, мерчандайзеры могут получить полную картину, характеризующую привлекательность продукции и эффективность ее продаж, предотвратить избыток или дефицит товарных запасов, эффективнее реагировать на колебания покупательского спроса в зависимости от канала сбыта, категории товара и времени года.

Управление магазинами и каналами сбыта

Будь то магазин, call-центр, торговля по каталогу или через Интернет, QlikView поможет достичь полной прозрачности хозяйственных операций. С помощью QlikView доступны самые актуальные данные по каналу продаж или виду операций; эти данные можно быстро объединить и проанализировать, выявляя отдельные возможности или целые направления для повышения эффективности. Исследуя неучтенные потери или тенденции возникновения дефицита, оценивая то, как покупатели взаимодействуют с веб-сайтом, или как распределяется фонд заработной платы в сервисных центрах, пользователи QlikView могут интерактивно работать с результатами и находить способы снижения эксплуатационных расходов и оптимизации прибылей и убытков.

Управление снабжением

Сотрудникам, управляющим цепочкой снабжения, QlikView обеспечивает прозрачность всех операций, связанных с работой поставщиков, позволяет прогнозировать и планировать объемы спроса и складских запасов, управлять логистикой и дистрибуцией. Анализируя с помощью QlikView планы торгово-сервисных предприятий, руководители могут рационализировать систему снабжения, улучшить позиции при переговорах с поставщиками и управлять порогом производительности. Контролируя затраты на сбыт и поддержание запасов, руководители могут найти способы повысить эффективность работы складов, оптимизировать процессы логистики и дистрибуции, а также минимизировать затраты на систему снабжения в целом. Пользователи могут просчитать последствия отзыва товара из торговой сети, оценить убытки от ущерба или сезонной уценки товаров и таким образом минимизировать связанные с ними затраты.

Финансы и ИТ

С помощью QlikView руководители финансовой службы могут изучать расходы, выявлять неэффективные процессы и определять сферы сдерживания затрат. ИТ-руководители могут анализировать эффективность программных продуктов и заключенных договоров на обслуживание (SLA), а также рационализировать перечень лицензионных соглашений и физические активы. С помощью QlikView пользователям проще выявить избыточные или противоречивые данные, что является распространенной проблемой для большинства предприятий розничной и оптовой торговли, а также выработать эффективные планы по улучшению ситуации. Вооружившись новыми возможностями, любой сотрудник, от финансового директора или ИТ-руководителя до рядового бухгалтера или аналитика, может самостоятельно извлечь необходимую ему информацию, чтобы наилучшим образом распорядиться наличными средствами и оборотным капиталом.

WH SMITH

Компания WH Smith, крупнейший мировой ритейлер с разветвленной и разнообразной сетью сбыта, смогла укрепить свое лидирующее положение за счет использования новых инструментов для эффективного планирования, продвижения на рынке и распространения товаров, получив в свое распоряжение ценные сведения, прежде скрытые в базах данных и статичных отчетах.

Компания развернула систему QlikView в пяти функционально значимых областях, чтобы анализировать продажи, продукты, продвижение, ценообразование и выполнение заказов – все это направлено на повышение лояльности покупателей и создание конкурентного преимущества на рынке.

В итоге компания WH Smith смогла увеличить коэффициент выполнения заказов с 79% до 93%, что даже превосходит оговоренный при размещении заказа срок на подготовку.



Список клиентов

Ahlers Group
AHold
Best Buy
Bliss Spa
Carrefour
Dean Foods
eBay
E. Breuninger
Eden Park
Gina Tricot
Grotto Gas Jeans
Intres Retail
Land's End
METRO GROUP
(Media-Saturn)
National Frozen Foods
Optimera
Robinsons Group
Saks Fifth Avenue
SIBA
Target
Terlato Wine Group
Tesco
VIP Auto
Walmart Brazil
WH Smith

Более 1000 предприятий из сферы розничной торговли и оптовых продаж, включая 3 ведущих мировых сети, торгующие продовольственными товарами, и 5 из 10 крупнейших мировых компаний розничной торговли *, выбрали QlikView, чтобы повысить эффективность своей работы.

* Рейтинг на основе данных журнала "The Forbes Global 2000" и отчета "The 13th Annual Global Powers of Retailing" (совместное исследование компании Deloitte и The NRF Association), 2009

QlikView показывает поразительные результаты

QlikView – новый вид системы бизнес-аналитики, приносящий замечательные результаты компаниям по всему миру. Система дает возможность перестать не строить догадки и получить истинные знания о том, как принимать быстрые и оптимальные бизнес-решения. Простота системы QlikView позволяет легко и удобно объединять, искать, наглядно отображать и анализировать любые данные, обеспечивая беспрецедентно глубокое понимание положения дел в компании. Неудивительно, что компания QlikTech, производитель системы QlikView, наиболее быстро развивающийся поставщик систем бизнес-аналитики в мире.*

Качество бизнес-аналитики и степень удовлетворенности клиентов**

- 96% удовлетворенность клиентов
- 186% средняя окупаемость инвестиций
- 16% рост средней выручки

Быстрая отдача**

- 44% развернули QlikView за 1 месяц
- 77% развернули QlikView за 3 месяца
- 50% сокращение времени на получение и анализ информации

Отличительные особенности QlikView

- Привносит в бизнес-аналитику удобный пользовательский интерфейс
- Быстро объединяет информацию из любых источников данных
- Наглядно отображает данные при помощи ультрасовременной графики
- Находит данные с быстротой и легкостью Google
- Строит прогнозы, выявляет тенденции, моделирует сценарии («что если»)
- Легко интегрирует QlikView с пользовательскими приложениями
- Имеет мобильные версии для iPhone, iPad и Android
- Дополняет традиционные системы бизнес-аналитики

Узнай больше на QlikView.com

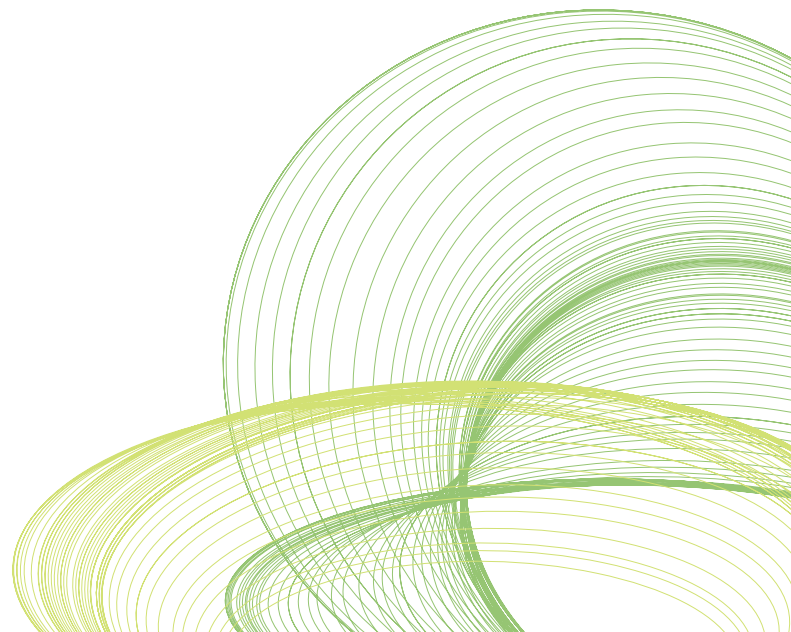
*Worldwide BI Tools 2008 Vendor Shares, IDC, 2009

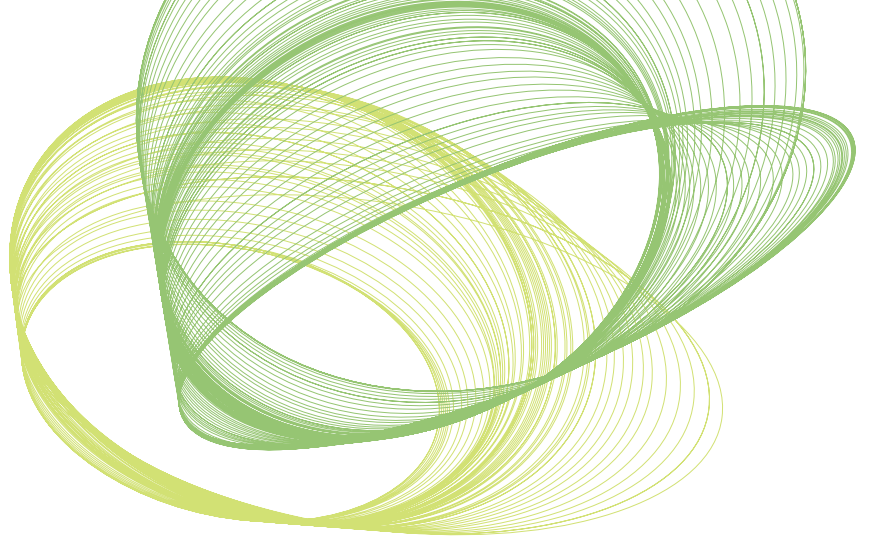
**Совместное исследование IDC/QlikTech, 2009



“ Пользователям нравится QlikView и то, насколько просто им стало получать доступ к данным, необходимым, чтобы спланировать новые маркетинговые кампании или запустить оригинальные акции по продвижению товаров. QlikView помогает повысить ответственность работников за результаты их работы, а наглядность информации вдохновляет их и дает возможность принимать оптимальные решения в реальном времени. ”

– Мохит Говани, ИТ-директор





READY TO CHANGE YOUR WORLD?

QlikTech has offices worldwide with expert, friendly staff ready to help you drive smarter, faster decisions with QlikView.

USA

Global Headquarters

1 (888) 828-9768
infous@qlikview.com

Australia

61 2 9657 1350
infoanz@qlikview.com

Austria

43 (0) 7242 9396 1301
infoat@qlikview.com

Belgium

32 (0) 2 709 20 00
infobelux@qlikview.com

BeNeLux

31 (0) 23 727 1900
infonl@qlikview.com

Canada

1 604 601 2044
infoca@qlikview.com

Denmark

45 33 16 16 30
infodk@qlikview.com

Finland

358 207 597400
infofi@qlikview.com

France

33 (0) 1 55 62 06 90
infofr@qlikview.com

Germany

49 (0) 211 58 66 80
infode@qlikview.com

Hong Kong

852 3478 3652
infoapac@qlikview.com

India

91 80 4054 5521
infoin@qlikview.com

Italy

39 (0) 461 1920320
info@qlikviewitaly.com

Japan

81 3 6277 7079
infojp@qlikview.com

Norway

46 (0)46 286 27 00
info@qlikview.com

Portugal

34 917 681 917
infoes@qlikview.com

Russia

7 (495) 787 27 52
inforu@qlikview.com

Singapore

65 6557 6120
infoapac@qlikview.com

South Africa

27 861 754589
info@qlikview.co.za

Spain

34 917 681 917
infoes@qlikview.com

Sweden

46 (0) 46 286 27 00
info@qlikview.com

Switzerland

41 (0) 44 445 5555
infoch@qlikview.com

UK

44 (0) 1926 45 88 88
ukinfo@qlikview.com

qlikview.com