

STUDIU DE CAZ

RAPOARTE AUTOMATIZATE, EFICIENȚĂ CRESCUTĂ ÎN BUSINESS SELFPAY ȘI KPIMAILER



BENEFICIAR

SelfPay - furnizor de soluții de plăți electronice

FUNCȚII

IT, Top Management, Sales

PROVOCAREA DE BUSINESS

Raportare eficientă, cu o frecvență dată, către un număr mare de colegi și parteneri

SOLUȚIA IMPLEMENTATĂ

KPImailer, produs creat de Relevance pentru a automatiza extragerea și raportarea datelor din Qlik Sense într-un mod optim, personalizat și user-friendly

BENEFICII

- Timp optimizat;
- Rapoarte nelimitate și ușor de înțeles;
- Obținerea datelor relevante la momentul potrivit

SelfPay – unul dintre cei mai mari jucători în piața plăților electronice

ZebraPay, compania care deține și operează brandul SelfPay, și-a lansat operațiunile pe piața locală în 2009 și a dezvoltat continuu portofoliul de servicii prin semnarea de parteneriate cu jucători importanți din domenii precum telecomunicații, utilități, financiar-bancar, autorități locale, divertisment, transport, retail și nu numai.

„În România, cele peste 7,4 milioane de gospodării depind lunar de cel puțin două-trei servicii de utilități care, desigur, trebuie plătite periodic. În acest context, un sistem de plată accesibil, sigur și ușor de folosit nu e doar o conveniență, ci o nevoie reală de a avea la îndemână plata facturilor pentru

serviciile de care beneficiază, într-un mod simplu și ușor accesibil, indiferent de statutul social și de metodele de plată preferate, cu doar câteva atingeri de ecran.”, spun reprezentanții SelfPay.

Astăzi, SelfPay este unul dintre jucătorii de top în piață, continuându-și creșterea cu cea mai mare rețea de Stații de Plată de tip *self-service* din România.

Pe scurt, compania operează peste 6.000 de Stații de Plată la nivel național, peste 200 de servicii locale și naționale, peste 1.000 de localități acoperite, plus 90 de parteneri și peste 2 milioane de plăți efectuate lunar.

SelfPay și Relevance, un parteneriat de încredere din 2017

Datorită volumului mare de date procesate și unui model de business hibrid (de intermediere a tranzacțiilor între consumatorul final și furnizorii de servicii), SelfPay a apelat în 2017 la suportul echipei Relevance pentru a implementa Qlik Sense în organizație.

Acesta a fost începutul optimizării fluxului de date la nivel operațional, urmând o colaborare de succes pentru suport și noi optimizări.

Pe măsură ce echipa SelfPay continua să utilizeze platforma de business intelligence în profunzime, o nouă nevoie trebuia rezolvată – expunerea datelor din Qlik către echipele de teren, dar și către rețeaua de parteneri, fără a scădea eficiența utilizării platformei de business intelligence sau intervenția unui *data analyst* la fiecare pas.

Avantajele KPImailer

KPImailer automatizează trimiterea de e-mail-uri personalizate cu informații utile din Qlik Sense.

Activitățile manuale de selecție a datelor și trimitere de mesaje sunt eliminate, crescând astfel productivitatea celor implicați în analiza și raportarea de business.

Sub deviza **Creează, programează și trimite**, utilizatorii pot trimite aceste mail-uri/ rapoarte:

- Către un număr nelimitat de destinatari: zilnic, săptămânal sau lunar;
- Cu un conținut personalizat la nivel granular: grafice, tabele, indicatori etc. și formate multiple de mesaje;
- Cu un design flexibil, atractiv pentru destinatar.

Beneficiile produsului proprietar Relevance sunt numeroase:



Automat: Informația din Qlik Sense este pregătită pentru nivelul fiecărui utilizator și trimisă automat, la momentul necesar.



Nelimitat: Informația personalizată este trimisă oricui din companie sau din afara ei în timp util.



Personalizat: Text, imagine, fișier xls etc. Tag-uri și bookmarks din QlikSense inserate. Posibilități multiple de filtrare a datelor.



User-friendly: No code, formate cunoscute, interfață ușor de folosit, experiență optimizată pas cu pas.

KPImailer pentru o raportare eficientă

Continuând eficientizarea proceselor de business, Relevance a venit cu o nouă soluție care să susțină eforturile de raportare din interiorul echipei SelfPay către parteneri, oameni de vânzări, marketing, retaileri etc.

“Pe lângă provocarea de business, exista și o provocare tehnică ce trebuia rezolvată”, Adrian Badea, CEO SelfPay.

Accesibilitatea rapoartelor gândite de către echipa SelfPay pentru restul colegilor din teren și restul business managerilor din afara companiei trebuia crescută, astfel încât fluxul informației să nu se blocheze în timpul necesar rulării unor soluții tehnice pentru a ajunge la datele relevante.

KPImailer s-a născut la intersecția acestor nevoi de business și data management, produsul dezvoltat de către experții Relevance fiind o interfață user-friendly ce facilitează filtrarea datelor din platforma Qlik Sense și trimiterea unor rapoarte personalizate pe e-mail.

Inovație și rezultate pe măsură

“KPImailer ne-a dat și continuă să ne dea posibilitatea de a crește ca business. Acesta e rezultatul final, pentru că relevanța datelor de acolo e greu de imaginat. Fără date suntem orbi și putem lua decizii proaste de business. Partenerii noștri folosesc toate rapoartele generate astfel de noi — își încep dimineața cu cele 4-5 rapoarte primite pe e-mail, o radiografie instantă a business-ului care îi ajută să ia decizii esențiale.” adaugă Adrian Badea.

Ce urmează pentru SelfPay

CEO-ul punctează faptul că analiza de date este vitală pentru business, așa că vrea să continue să optimizeze utilizarea KPImailer în interiorul companiei, urmând a-și concentra atenția pe rapoartele trimise către echipa de vânzări.

KPImailer continuă să dezvolte noi funcționalități și implementări custom în funcție de provocările de business pe care fiecare organizație le aduce către Relevance.

Urmărește călătoria pe www.kpimailer.app.

> **KPImailer**