

Relevance

AZAD MIZEAZĂ PE QLIK PENTRU RAPOARTE OPTIME DE VÂNZĂRI ȘI PROFITABILITATE

STUDIU
DE CAZ



AZAD ENTERPRISES

DISTRIBUȚIE PRODUSE DE LARG CONSUM

FUNCTIONS

Sales and Marketing

TERITORIU

România și Bulgaria

PROVOCĂRI

- Implementarea unei soluții de BI care să eficientizeze prelucrarea datelor din surse multiple pentru marketing și vânzări
- Timpii de raportare de îmbunătățit pentru a lua decizii profitabile

SOLUȚIA

- Qlik

BENEFICII

- Rapoarte de vânzări actualizate zilnic, la un click distanță
- Acces rapid la informații pentru echipa de marketing și sales
- Export rapid în Excel a raportărilor Qlik

SURSE DE DATE

Baze de date: WizCount, Excel

"În comunicarea cu Relevance pot să confirm că am primit întotdeauna suportul necesar și orice problemă pe care am întâmpinat-o a fost soluționată."

Cristina Bărbulescu, Product Manager

Azad Enterprises pe scurt

De peste 15 ani pe piața din România, extinzându-se și în Bulgaria, Azad Enterprises gestionează importul și distribuția produselor de larg consum, în special în zona de business to Business. Cu un portofoliu de peste 1.500 de produse, sub umbrela a șase mărci din patru domenii, inclusiv brand-ul de accesorii de călătorie Lamonza, Azad operează cu succes pe piața de distribuție din România, fiind unul dintre cei

mai importanți jucători din industrie.

Cu o cifră de afaceri de aprox. 20 mil. lei și o cotă de piață în creștere, dar și cu o rețea proprie de distribuție la nivel național, Azad Enterprise adună numeroase provocări, atunci când discutăm despre volume de date, raportări și numere de care echipa trebuie să țină cont pentru a asigura succesul deciziilor zi de zi.



AZAD ENTERPRISES

Distribuitor oficial
IAM • NZA®

Soluția câștigătoare: Qlik



Având o varietate de produse și numeroși clienți, Azad se confrunta cu provocarea de a gestiona o afacere în creștere. Soluția informatică utilizată de companie încă din 2008 era programul WizCount, un program care acoperea doar o mică parte din necesitățile echipei de sales și marketing. Informațiile necesare erau obținute prin numeroase iterații și calcule în Excel. Timpul lung de obținere a acestora era o piedică în a reacționa mai rapid în cadrul pieței în care compania

operează. Din acest motiv, echipa Azad a decis că era momentul pentru a trece la o soluție specializată de Business Intelligence.

Azad a trecut printr-un proces atent de selecție, Qlik fiind doar una dintre soluțiile luate în considerare la acel moment. Realizarea unui set demonstrativ de analize și rapoarte într-un timp foarte scurt a convins conducerea Azad că cea mai bună opțiune este să implementeze platforma Qlik cu ajutorul consultanților Relevance Management, pentru a eficientiza analiza și raportarea datelor de distribuție (stocuri, vânzări, oferte personalizate etc.).

"De când am început să folosim soluția Qlik în companie, o folosim în mod extins pentru a urmări date de vânzări, stocuri, comparații între performanțe ale diferitelor categorii de produse, pe anumite perioade de timp etc. Este foarte ușor de folosit. De altfel, vrem să știm constant ce mai are de oferit Qlik";

Osama Saffarini
Director General & Owner



AZAD ENTERPRISES

Distribuitor oficial

LAM ● NZA®

Rapoarte de vânzări la un click distanță

Timp de câteva luni, Relevance și Azad au lucrat îndeaproape pentru implementarea și optimizarea soluției de BI Qlik. Aplicațiile realizate au vizat în special analiza detaliată a vânzărilor și stocurilor, analiza încasărilor, automatizarea realizării de oferte comerciale personalizate pentru partenerii Azad, dar și realizarea unor rapoarte necesare în procesul de achiziții.

Automatizarea analizelor și rapoartelor cu date zilnice, cât și vizualizarea informațiilor relevante din câteva clicuri au minimizat timpul de prelucrare umană a datelor și au adus mai multă flexibilitate în luarea deciziilor de business.

În funcție de nevoile companiei, au fost dezvoltate ulterior module care s-au adăugat la varianta inițială, completând informațiile necesare pentru analiză și raportare, transformând procesul de optimizare într-o colaborare de succes cu echipa Relevance.

Perspective de viitor

Pentru viitor, Azad prospectează modalități prin care să adauge soluției de Business Intelligence noi funcționalități, precum un modul care să îi ajute cu optimizarea previzionării și estimării comenzilor.

Introducerea unor reguli care să permită atenționări pentru stocuri reduse și / sau stocuri prea mari, forecasting financiar și poate chiar analiza datelor de e-commerce sunt piste de luat în calcul pentru dezvoltarea soluției de Business Intelligence alături de Relevance.

Între timp, parteneriatul între cele două companii continuă cu succes.

Relevance