QlikView

QLIKVIEW PARA DISTRIBUCIÓN MINORISTA Y MAYORISTA

Aumente sus ganancias, minimice la erosión de los márgenes de beneficios y logre la lealtad de sus clientes

DATA IQ
información inteligente

Av. del Libertador 5478 4° Piso - Capital Federal | 54 11 4780 3700
Av. Francia 889 - Rosario - Santa Fe | 54 341 3234 265
info@dataiq.com.ar | www.dataiq.com.ar

@Qlik_Arg DataIQ-QlikView Argentina

“Nuestros usuarios están entusiasmados. Por fin pueden ver, acceder y analizar toda la información necesaria para ofrecer los productos correctos, en el momento preciso, al público adecuado, teniendo en cuenta las tendencias locales, los pronósticos y factores externos. Les permite mejorar los márgenes y beneficios en un momento histórico en el que los costes operacionales se están incrementando, las condiciones externas de los mercados son impredecibles y la presión por la competitividad sigue siendo enorme.”

– Jolanda Cloete, *Directora de Programa - Business Intelligence*

QLIKVIEW PARA DISTRIBUCIÓN MINORISTA Y MAYORISTA

Compañías líderes en venta al por menor y al por mayor están implementando Qlikview para conseguir acelerar el proceso de toma de decisiones y generar más beneficios en un mercado muy frágil, dominado por la actividad de los clientes.

Los minoristas y los distribuidores al por mayor sirven a clientes con hábitos de compra fragmentados y discriminatorios. Las expectativas de compra son altas y requieren transparencia en la cadena de valor de los productos. Dentro de cada función se toman decisiones que impactan sobre la capacidad de las empresas para atraer, satisfacer y mantener a clientes rentables.

Es normal no darles la misma prioridad a las decisiones rutinarias que a las iniciativas corporativas. Las estrategias sobre si consolidar canales o trasladarse a países emergentes pueden consumir recursos analíticos, obligando a los distribuidores a tomar decisiones basadas en su "intuición". Sin embargo, preguntas como…

- ¿En qué clientes debería enfocarme según geografía y canal?
- ¿Cómo puedo incrementar el tamaño de la cesta de la compra a través de múltiples canales?
- ¿Dónde están mis áreas de ineficacia y riesgo?
- ¿Cómo estoy equilibrando los objetivos de ganancias con los costes finales?

…son igualmente importantes para llevar un negocio con éxito. Los distribuidores tratan de responder a estas preguntas de distintos modos, y las respuestas tienen un gran impacto en los lineales.

Poner la información en manos de las personas que están en la línea frontal – aquellos que venden los productos, que negocian los márgenes, que determinan el momento para el lanzamiento de nuevos productos, gestionan el inventario, crean ofertas y adjudican las tareas – son cruciales para aplicar una cultura de toma de decisiones reales en las industrias de comercio minorista y mayorista.

BLISS SPA

Bliss Spa, proveedor internacional de productos para el cuidado de la piel y cuerpo y proveedor de servicios para balnearios, buscaba mejorar sus capacidades para analizar ventas, gestión de inventario y optimizar los métodos de personal. La empresa estaba obstaculizada por fuentes de información y datos muy dispares.

Bliss puso en marcha QlikView en la empresa para permitir un estudio en tiempo real y el análisis de ventas, conversiones de clientes, productos y resultados cruzados y de ventas. Los cuadros de mando del personal de balnearios predicen la cobertura de demanda para poder planear mejor la ubicación de recursos.

Como resultado, Bliss ha ahorrado un 30-40% en costes de mano de obra, lo cual tiene un impacto directo en los ingresos netos de la compañía.

ROBINSONS GROUP

Robinsons Group, proveedor líder de artículos de lujo en Singapur y Malasia, buscaba tener un cuadro general a simple vista de los indicadores de resultados clave de la empresa sin depender de sistemas anticuados, impresos en papel.

La empresa implementó QlikView para operaciones en tiendas, comercialización, cadenas de suministro, finanzas, marketing y funciones de dirección ejecutiva para explorar y responder a las tendencias comerciales.

Como resultado, los usuarios emplean un 50% menos de tiempo para producir un 80% más de información detallada de comercialización, precios, inventario y resultados operacionales – análisis clave para tener información de alto nivel sobre aumento de ventas y rentabilidad.

VENTAS

QlikView permite a su fuerza de ventas mejorar el ajuste de sus presupuestos, la previsión comercial y los seguimientos posteriores. Los ejecutivos de ventas pueden medir los resultados de atributos únicos, como el formato de tienda, las características del barrio y la mezcla de productos. Y explorar grandes cantidades de datos comerciales para identificar las tendencias. Debido a su facilidad de implementación, QlikView puede utilizarse tanto a nivel corporativo como en pequeñas oficinas regionales. Incluso es aplicable en el trabajo de campo en tienda, para ayudar a aumentar la productividad a nivel de canal, punto de venta o director comercial, ya que puede visualizarse en aplicaciones móviles.

MARKETING

QlikView ayuda a que los profesionales de marketing tengan una mejor visión de las tendencias de compra de sus clientes, los resultados de los productos y la efectividad de las campañas. Los equipos de marketing y gestión de productos pueden segmentar e identificar mejor los mercados rentables y los clientes antes que sus competidores. Al usar QlikView, los equipos recaban la información necesaria para crear ofertas de productos atractivas y efectivas, con la que diseñan campañas y promociones que llevarán al cliente a adquirir, retener y crear una conciencia de marca, lo que se traducirá en un aumento del tamaño de su cartera o portfolio de productos.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

QlikView permite que los equipos de distribución puedan equilibrar de un modo más preciso la previsión de stock, la planificación, la asignación y las actividades de reabastecimiento. Al darles la capacidad a los compradores de evaluar de forma proactiva el impacto de la elección de proveedores, la adquisición de determinados productos y las decisiones sobre precios, QlikView les ayuda a tener mayores volúmenes, márgenes brutos y resultados de ganancias. Con QlikView, los equipos comerciales obtienen una comprensión total de los resultados de sus productos y los niveles de venta y se posicionan para reducir los productos agotados o rebajados, poder responder con más éxito a las señales de necesidades de los clientes a través de canales y categorías.

OPERACIONES ONLINE Y EN EL PUNTO DE VENTA

QlikView permite que puntos de venta, call centers, la venta por catálogo y a través de Internet tengan una visión completa de sus datos operacionales. Con QlikView, se pueden integrar y analizar canales y resultados funcionales actualizados para así identificar áreas de oportunidades para mejorar los resultados. Ya sea investigando pérdidas desconocidas y tendencias de desabastecimiento o evaluando como interactúan los compradores con las páginas Web, o analizando el gasto de las nóminas, los usuarios pueden explorar los resultados de modo interactivo y descubrir escenarios para reducir los costes operacionales y optimizar los resultados de pérdidas y ganancias.

OPERACIONES DE LA CADENA DE SUMINISTRO

QlikView da a los trabajadores de la cadena de suministro transparencia dentro de las redes de proveedores, planificación y pronóstico de la demanda, control de almacenes, distribución y logística. Utilizando QlikView para analizar la planificación de los comerciales por categoría, los gerentes pueden racionalizar las redes de suministro, establecer líneas de base para mejorar los puntos de negociación con los distribuidores y gestionar umbrales de resultados. Al realizar un seguimiento de los costes de ventas e inventario, los gerentes pueden identificar escenarios para mejorar la eficacia de los almacenes, la distribución y los procesos de logística y minimizar así los gastos generales de la cadena de suministro. Los usuarios pueden anticipar el impacto de las órdenes de devolución de productos, los daños y descuentos de temporada y minimizar los gastos de disposición asociados.

FINANZAS Y TI

Con QlikView, los directores financieros pueden estudiar los gastos, detectar procesos ineficaces e identificar áreas de contención de gastos. Los directores de TI pueden realizar análisis de resultados de acuerdo a los niveles de servicios prestados y pueden racionalizar su inventario de licencias y bienes materiales. Al usar QlikView, los usuarios pueden identificar con mayor facilidad la información redundante o inconsistente, un problema muy común para muchas empresas tanto de venta al por mayor como al por menor y crear planes de mejoras de eficacia. Al tener nueva información, cualquiera, desde el director financiero a un analista de cuentas o un responsable de TI pueden obtener la información que necesitan para manejar mejor el dinero y el capital laboral.

WH SMITH

WH Smith, un vendedor mundial multicanal, buscaba dar más capacidad a sus líderes para que pudieran crear planes, promocionar y distribuir las mercancías de manera más eficiente descubriendo información valiosa escondida en las bases de datos e informes de estadísticas.

La empresa lanzó QlikView a través de cinco áreas funcionales para analizar las ventas, productos, promociones, precios y el cumplimiento de los pedidos – Todas estas funciones se centraban en los clientes y crear una ventaja mercantil competitiva.

Como resultado, WH Smith aumentó los niveles de cumplimiento con sus compromisos de un 79% a más de un 93%, sobrepasando incluso el tiempo calculado de entrega de pedidos cuando éstos son realizados.

NUESTROS CLIENTES

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

Más de 1000 distribuidores de pequeños y grandes comercios, incluyendo los tres mayores proveedores de ultramarinos y 5 de las 10 mayores firmas de venta minorista*, utilizan QlikView para mejorar los resultados en sus organizaciones.

* Estas categorías se basan en "The Forbes Global 2000" y "The 13th Annual Global Powers of Retailing" (estudio conjunto de Deloitte y la Asociación NRF), 2009

QLIKVIEW PROPORCIONA UNOS RESULTADOS EXTRAORDINARIOS

QlikView es una nueva herramienta de Business Intelligence que está dando resultados espectaculares a empresas de todo el mundo. Permite a los usuarios comerciales que dejen de especular y comiencen a tomar decisiones más rápidas e inteligentes. La simplicidad de QlikView permite que cualquiera pueda consolidar, buscar, visualizar y analizar toda su información, con una visión comercial sin precedentes. No es una sopresa que QlikTech, la empresa que hay tras el producto QlikView, sea el distribuidor de Business Intelligence de mayor crecimiento en el mundo.*

ALTA TASA DE ÉXITO Y SATISFACCIÓN **

- 96% de satisfacción de clientes
- 186% de retorno de inversión
- 16% de aumento medio en las ganancias anuales

RAPIDEZ EN LA OBTENCIÓN DE VALOR **

- Un 44% puso en marcha QlikView en el plazo de 1 mes
- Un 77% puso en marcha QlikView en el plazo de 3 meses
- 50% de reducción de tiempo de análisis y acceso a la información

QLIKVIEW ES DIFERENTE

- Integra la experiencia del consumidor en el uso de una aplicación BI
- Consolida información procedente de cualquier fuente de datos con rapidez
- Conceptualiza la información con gráficos tecnológicamente punteros
- Busca la información con una facilidad similar a la de Google
- Crea previsiones, tendencias y escenarios posibles
- Se integra fácilmente con aplicaciones de consumo
- Versiones móviles para IPhone, iPad y Android
- Complementa el BI tradicional

Más información en qlikview.com/es

* Worldwide BI Tools 2008 Vendor Shares, IDC, 2009
** Estudio Conjunto de IDC/ QlikTech, 2009

“A los usuarios les encanta QlikView y en particular poder tener acceso inmediato para planear nuevas campañas o crear ingeniosas promociones de ventas. Con QlikView, los empleados se responsabilizan más por sus resultados y están mejor capacitados para poder tomar las mejores decisiones en cada momento.”

– Mohit Govani, *Director de Tecnología de la Información*

QlikView

¿PREPARADO PARA CAMBIAR SU MUNDO?

QlikTech posee oficinas por todo el mundo, con un personal preparado y amable dispuesto a ayudarle a tomar decisiones mejores y más rápidas mediante QlikView.

Estados Unidos
Sede Central
1 (888) 828-9768
infous@qlikview.com

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

Australia
+61 2 9657 1350
infoanz@qlikview.com

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

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

BeNeLux
+31 (0) 23 55 63270
infonl@qlikview.com

Canadá
+1 604 601 2044
infoca@qlikview.com

Dinamarca
+45 33 16 16 30
infodk@qlikview.com

España
34 917 681 917
infoes@qlikview.com

Finlandia
+358 207 597400
infoi@qlikview.com

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

Hong Kong
+852 3478 3652
infoapac@qlikview.com

India
+91 80 4054 5521
infoin@qlikview.com

Italia
+39 (0) 461 1920320
info@qlikview.com

Japón
+81 3 6277 7079
infojp@qlikview.com

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

Portugal
+351 210001820
infoes@qlikview.com

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

Singapur
Oficina Central Asia-Pacífico
+65 6511 8548
infoapac@qlikview.com

Sudáfrica
+27 861 754589
info@qlikview.co.za

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

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

DATA IQ
información inteligente

Av. del Libertador 5478 4° Piso - Capital Federal | 54 11 4780 3700
Av. Francia 889 - Rosario - Santa Fe | 54 341 3234 265
info@dataiq.com.ar | www.dataiq.com.ar

@Qlik_Arg DataIQ-QlikView Argentina