

QlikView для ежедневной аналитики данных SAP в торговой сети АЛМИ

«QlikView – это уникальный инструмент для быстрой и глубокой аналитики в режиме реального времени с обработкой миллионов строк в секунды. Отличный функционал самого продукта и отраслевая экспертиза интегратора позволили нам в кратчайшие сроки реализовать проект внедрения BI во всей сети магазинов»

– Василий Белодед, директор по логистике и импортным поставкам, ГК «АЛМИ»



О компании

Группа Компаний «АЛМИ» - транснациональная розничная сеть, ориентированная на широкие потребности современного покупателя. На сегодняшний день компания «АЛМИ» активно развивается на рынке продуктового ритейла России и Беларуси.

Выбор решения

«Мы рады, что крупная розничная сеть «АЛМИ» оценила преимущества современной BI платформы для оптимизации деятельности своего бизнеса. Мы начали сотрудничать в 2013 году с разработки пилотного проекта по анализу продаж торговой сети на базе системы SAP. Отметим положительные результаты, для АЛМИ была совершена покупка серверной лицензии QlikView и начат

проект внедрения» – отметил директор компании-интегратора Александр Гончар.



на момент внедрения)

Василий Белодед, директор по логистике и импортным поставкам, ГК «АЛМИ» (ИТ-директор

"Наличие качественного готового решения у интегратора позволило запустить приложение в работу в кратчайшие сроки, обойдясь без длительной и утомительной фазы обследования и детализации требований. Узкоотраслевая экспертиза А2 Консалтинг также посодействовала сокращению сроков внедрения и минимизации ошибок."

Преимущества работы

Ежедневный и наглядный контроль корректности заполнения данных. Моментальное построение отчетов и аналитик. Развитие аналитики внутри компании. Ежедневный анализ более 100 млн. строк данных по продажам за секунды. Высокая скорость разработки новых отчетов.



Описание решения

Заказчик: АЛМИ

Отрасль: Розничная торговля

Функционал: Всесторонний анализ продаж в разрезе товаров, магазинов, брендов, изготовителей и типов товаров. Анализ оптового звена.

География: Россия, Беларусь

Предпосылки: Сеть представлена более 40 магазинами в Беларуси и 30 в России. Необходимо было решение по консолидации данных продаж с возможностью анализировать данные и формировать отчетность.

Важным фактором стала невысокая стоимость владения и сроки внедрения продукта.

Решение: АЛМИ анализирует оптовое звено и собственную дистрибуцию.

Преимущества:

- Аналитика продаж выведена на качественно новый уровень.
- Управление складскими запасами получило инструмент контроля и мониторинга во всех разрезах.
- Повысилась скорость реакции на упущенные продажи.
- Появились аналитические связи цена-количество-доходность.
- Сократилось время на извлечение данных, высвобожденный ресурс направлен на анализ данных.

Учетная система: SAP

ИТ-интегратор: А2 Консалтинг

14 недель

Реализовано 4 аналитических приложения

+250 человеко-часов

В неделю на анализ данных за счет сокращения времени на их извлечение.

Более 100 млн.

Строк анализируются ежедневно

QlikView – это:

Более **34 000** клиентов

из **100+** стран мира,

Систему развивает **1700** партнеров

и более **1800** сотрудников

сайт вендора www.qlik.com

сайт интегратора www.a2c.by



A2 Consulting

Суть проекта внедрения

Всесторонний анализ продаж и запасов в разрезе качественных характеристик товаров (по уровням иерархии, брендам, свойствам), магазинов (по форматам, регионам), менеджеров, поставщиков с расчётом количественных показателей (товарооборот, доходность, оборачиваемость и др.) в произвольных сочетаниях.

Реализованные аналитики

Панель KPI. ABC-XYZ анализ. Анализ минимальных и максимальных цен. Анализ итоговых показателей по всем магазинам. Анализ доходности товаров: ранжирование, анализ Дибба-Симкина и другие. Анализ «Как давно не было продаж» (RFM) для ТОП-товаров. Обучение пользователей работе с бизнес-аналитикой.

Уникальная разработка

Расчёт оптово-розничной доходности сопряжён со сложностью цепочек поставок в розничной сети при наличии собственной дистрибуции.

В рамках проекта был реализован «псевдо-партийный» учёт перемещений между распределительными центрами и магазинами группы с сохранением аналитики первого поставщика, что позволило с заданной точностью рассчитать экономическую эффективность по всей цепи поставок в целом и на отдельных звеньях, в частности.

Для розничной сети – это важный показатель, поскольку необходимо высчитать не просто оптово-розничный доход между разными юридическими лицами, но и выявить первого поставщика в цепи.

“Получив разработанное готовое решение, мы смогли гораздо быстрее взять под полный контроль оптовое звено, склад логистики и мониторинг запасов,

контролировать отгрузку, план-факт, дистрибуцию и многое другое» – комментирует Василий Белодед.

Предпосылки внедрения BI

На момент реализации проекта Василий руководил ИТ-разработкой на стороне заказчика и содействовал проектной команде интегратора **A2 Консалтинг** в грамотной и слаженной работе по внедрению системы QlikView.

Сеть **АЛМИ** тогда была представлена 30 магазинами в РФ и 40 магазинами в Беларуси. В условиях, когда сеть системно развивается и растёт, необходима быстрая и всесторонняя аналитика, без права на ошибку.

Работая с системой SAP, менеджмент осознавал, что стоимость внедрения аналитического модуля **SAP Business Objects** является дорогостоящим и длительным по срокам внедрения, а также требует впоследствии систематической поддержки «со стороны».

Необходимо было решение, которое в кратчайшие сроки будет реально работать и выполнять весь возложенный на BI функционал. Изучив мировой опыт и растущую популярность среди ритейлеров СНГ, был сделан выбор в пользу **QlikView**.

В качестве ИТ-интегратора был выбран официальный партнер вендора Qlik в Беларуси – **A2 Консалтинг**, так как он обладает правом продажи лицензий, разработки приложений и оказывает услуги технической поддержки по проекту и проводит обучение конечных пользователей системы.

