

Situácia

Obchodným tímom skupiny CERVA GROUP v rámci EU chýba rýchly a konsolidovaný pohľad na výkonnosť parametre (KPI's) ich obchodných partnerov B2B (zákazníkov). Výkonnosť parametre by mali byť organizované do štandardizovaného pohľadu ako „Fact-Sheet zákazníka“. Tieto podklady slúžia na lepšie nastavenie obchodnej spolupráce a priebežné hodnotenie jej vývoja. Takéto informácie musia byť zasadené do kontextu existujúceho CRM riešenia (SAP Sales Cloud) a dostupné odkiaľkoľvek a kedykoľvek.

Výzvy

- Stanovenie kľúčových parametrov zákazníka, ich analýza a vizualizácia
- Umožniť business-užívateľom ďalšie analýzy v rámci jednotlivých KPI's
- Riešenie musí byť v zhode s dlhodobou stratégiou IT pre nástroje BI
- Konsolidácia dát z viacerých zdrojov tak, aby nedochádzalo k ich zbytočnej duplicitě
- Zvolenie vhodnej miery agregácie pre jednotlivé KPI. Určenie miery detailu (granularity) v pohľadoch na jednotlivé výkonnosť parametre spoločné pre všetkých B2B zákazníkov
- Integrácia na úroveň detailu/karty zákazníka v existujúcom CRM riešení
- Podpora jazykových mutácií Fact-Sheet pre ďalšie krajiny

Riešenie

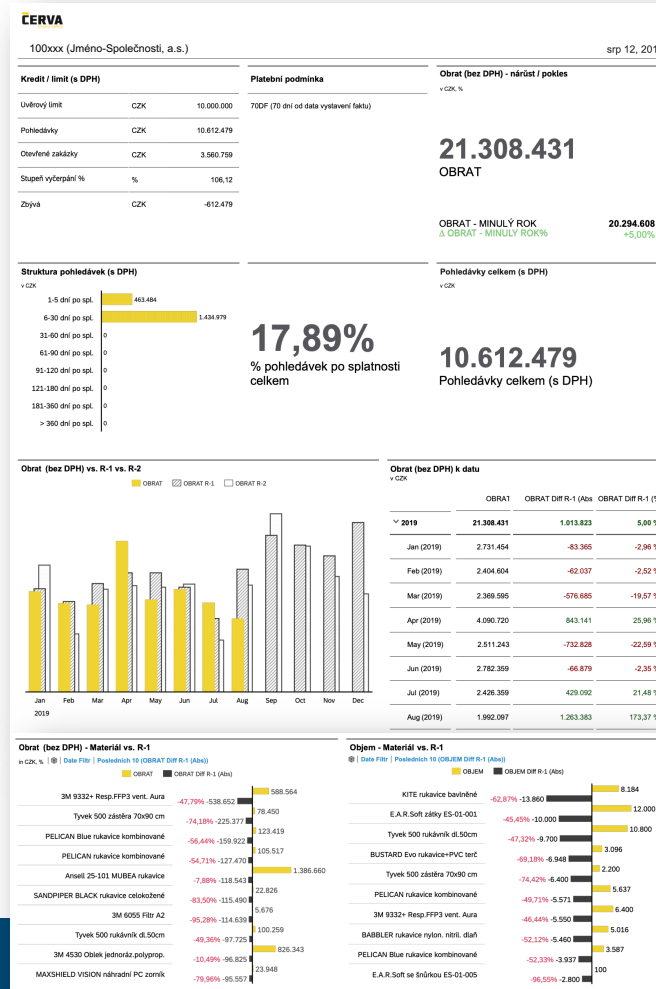
- Vybrané KPI's z Fact-Sheet zákazníka: Kredit/Limit; Štruktúra Obrátov a objemov (najvyššie nárasty a prepady); Štruktúra Pohľadávok + Aging; Štruktúra Marže (Celková, Materiál, Skupiny Materiálov, Značka); Cenové podmienky a zvláštne podmienky zákazníka; Spätné bonusy atď.
- Je vytvorený business-content „Fact-Sheet“ v rámci SAP Analytics Cloud (SAC), ktorý je napojený na dátové zdroje SAP BW a SAP ERP. Z týchto dátových zdrojov sú pravidelne importované dáta podľa požadovanej frekvencie
- Riešenie umožňuje import dát z Excelu pre nastavenie „prahových hodnôt“ a cieľov na daný rok, ktoré si manažér môže manuálne prispôsobiť
- Autorizačný koncept rešpektuje u užívateľa jeho oprávnenie nahliadnuť iba na povolenú množinu zákazníkov a ich detail

Budúce plány a rozvoj riešenia

- Hodnotenie sortimentu/tovaru vo vyššej miere detailu
- Rozvoj a transformácia reportingu BI cez jednotlivé LoB

Benefity

- Rýchly pohľad na situáciu zákazníka v obchodnom vzťahu kvôli riešeniu úzkych miest včas a následného nastavenia parametrov spolupráce
- Využitie dátových zdrojov a potenciálu databázy HANA na SAP ERP pre prístup k veľkému objemu transakčných dát a ich analýzu
- Došlo k veľmi zásadnému zníženiu licenčných nákladov, ktoré umožnili prístup užívateľov k obchodným informáciám SAP ERP a SAP BW
- Bez CAPEX investícií do infraštruktúry



Odvetvie

- Maloobchod
- Veľkoobchod
- Odevníctvo

LoB

- Predaj

Zákazník

CERVA GROUP a.s.

Sídlo

Praha, Česká republika

Produkty a služby

Pracovné odevy a ochranné pracovné pomôcky

Počet zamestnancov

> 500

Obrat

> 164 mil. €

Systémové prostredie

- SAP Analytics Cloud
- SAP ERP 6.0
- SAP HANA
- SAP BW

Referencie

- Petr Horák, Obchodný riaditeľ
- Tomáš Doležal, IT riaditeľ