

# „Фикосота“ оптимизира резултатите, като поставя фокус върху продажбите благодарение на BI

“ Използвайки BI системата, потребителите могат да проследяват продажбите на всички пазари, вместо да анализират по няколко различни справки за всеки отделен пазар. Това ни предоставя ценна информация как се променят реалните продажби на „Фикосота“.

”  
*Стефан Кеменчеджиев, Мениджър бизнес анализи*

„Фикосота“ е българска компания, основана през 1994 г., която произвежда продукти за дома и за лична грижа, млечни продукти и snacks. Компанията се развива с бързи темпове, като в момента изнася продукти на 45 пазара, има 7 производствени бази и повече от 900 служители. „Фикосота“ има дъщерни дружества в САЩ, Сингапур, Румъния, Украйна и Гърция.

Като лидер на редица европейски пазари, компанията се старее да предлага на клиентите си висококачествени продукти, ефективни решения и отлични резултати. Именно нуждите на клиентите определят разработването на продукти. Предпочитанията на клиентите ръководят творческия процес в компанията и я карат непрекъснато да модифицира продуктите си, за да отговори дори и на най-смелите идеи и постоянно развиващия се пазар.



BI проектът е реализиран върху QlikView и предоставя богата гама от справки и анализи за търговските дейности на „Фикосота“. Налична е подробна информация за международните пазари, представена визуално чрез „Google Карти“. Справките обхващат данни за продажби по страна, увеличение на продажбите за страна и регион, канали на продажба, клиенти, дивизии, продуктови направления, марки и др. Могат да се приложат разнообразни критерии – година, тримесечие и месец.

Създаден е специален dashboard с подробна информация за оборота и сравнения с миналия период (YtD, QtD, MtD), тенденция на продажбите, продуктови направления, региони и др.

Специално внимание е обърнато на избрани чуждестранни пазари, за които е предоставен подробен анализ на брутни обороти, оборот, количества, цени, маржини, обеми, палети и др. Това осигурява набор от ключови показатели, като отдел, категория, подкатегория, марка, подмарка, опаковка, тип, вариант, SKU, баркод, страна, канал, клиент, град, регион, зона, документ и др. Налична е информация за работните дни в месеца, изминалите дни, брой активни клиенти, фактури и др.

Разработен е отделен набор от справки за продажби от дистрибуторите (Sales Out) и оборот, обхващаш голям брой анализи с различни филтри и мерки. Освен това потребителите могат лесно да преглеждат всички данни, свързани с артикули, клиенти и документи.

Използват се данни от ERP системите, които да различни в отделните държави. Информация за обменните курсове се изтегля автоматично от уеб сайтовете на националните банки ежедневно, за да се използва при калкулациите. Данните за продажби се осигуряват от дистрибуторите, но са в различни формати и структура. Предоставят се допълнителни конфигурационни данни в Excel файлове. Приложението QlikView се намира на облака във външен център за данни.

BI проектът стартира през 2012 г. и е внедрен първо за вътрешни нужди при управлението на проекти, а след това в отделите „Финанси“ и „Продажби“. Към момента се разработва и в други направления.

## ОБОБЩЕНИЕ НА ПРОЕКТА

### Фикосота

Производител на продукти за дома и за лична грижа, млечни продукти и snacks.

### Индустрия

Производство, търговия на едро.

### Дейности на компанията

Продукти за дома и за лична грижа – Feya, Tema, Exo, Savex, Semana, Teo, tete-a-tete, Blazy, Milde, Emeka, Everbel и Puffies; snacks – Bruschetti Maretti, Kubeti, Tornado, Motto; млечни продукти – Terter, Bulgarea.

### Покритие на пазара

45 пазара по целия свят.

### Потребители

Всички мениджърски нива от собствениците до регионалните представители. Повече от 200 потребители.

### Процеси за подобряване

Компанията използва много и различни транзакционни системи, които се различават според страната. Създаването на справка е трудна и времеемка задача. Всички справки се създават в MS Excel, без да има единен формат.

### Предизвикателства при внедряването

Избор на PM – лицето, отговорно за проекта от страна на компанията. Продължителни срещи и интервюта с всички отдели, с цел дефиниране на всички справки и графики, техните източници и съдържание. Тестване и одобрение на резултатите от BI проекта.

### Ползи

Всички потребители на всички нива вече разполагат с единна версия на истината. Те достигат с лекота до пълния набор от данни за продажби от целия свят и разчитат на навременна и точна информация. Справките са унифицирани и се генерират бързо. Приложението QlikView спестява ценно време и позволява на служителите да се фокусират върху основните си дейности.



# FICOSOTA