

# BI решението QlikView дава на Intersnack възможност за навременен контрол на търговските дейности

„Само измеримото е управляемо.“

Андреана Матева, Финансов и оперативен директор

Intersnack Group GmbH & Co. KG е немска компания, която произвежда и продава снаскове в Европа и осигурява работа на над 6000 души. Компанията разполага с богата гама от над 20 известни бранда и редица собствени марки в продуктовото си портфолио – от различни чипсове и ядки до богат асортимент печени продукти и специалитети.

„Интерснък България“ е основана през 1992 г. като част от Intersnack Group. Последвалото динамично развитие на компанията я извежда на лидерска позиция на българския пазар за снаскове.



BI проектът е реализиран с QlikView, предоставя анализ на търговска, маркетингова и оперативна информация и обхваща теми, като продажби, сравнение с целеви стойности, постигнати спрямо целеви продажби, различни тенденции, отстъпки, канали за дистрибуция, продуктови групи, марки и др.

Първоначално системата бе внедрена за целите на висшия мениджмънт, а в последствие обхваща и отделите по продажби, маркетинг и финанси. Използва се също и от регионалните мениджъри в компанията.

Проектът предоставя подробна информация за различни ключови показатели за ефективност (KPI) и анализира реализирани продажби, сравнение спрямо планирани резултати, топ региони, топ продукти, специфични справки за продажби и др. Проектът се фокусира върху представянето на търговските представители, изчисляване на техните бонуси и анализ на паричния поток, генериран от тях. Решението включва генератор на справки, който позволява детайлен анализ до най-ниско ниво на транзакция (ред от документ). Подробен анализ на вземанията и специален dashboard за анализ на продажбите от дистрибутори (Sales Out).

Друго QlikView приложение, разработено от Balkan Services за „Интерснък България“ е насочено към анализа на GPS данните, генерирани от търговските представители. То предоставя анализ на изминатите километри, реално отработено време, време на посещение, брой продажби на час, среден размер на поръчката, време за една продажба, процент посетени клиенти по маршрут, часове на първото и последното посещение, процент успеваемост и др. Приложението включва също анализ на картата на търговеца, местоположението на клиента, базирано на „Google Maps“, както и генератор на справки.

Данните се зареждат от различни източници, като Microsoft Dynamics AX, MS Excel файлове (цели, бюджети, маршрути) и MS Access файлове (GPS данни от мобилните устройства на търговските представители). Преди MS Dynamics AX компанията използва MS Dynamics NAV, като след прехода BI решението беше преместено от старата ERP система към новата без това да повлияе на използването на приложението. Всички данни от минали периоди се извличат от MSD NAV, интегрират се безпроблемно и са изцяло налични в QlikView решението.

Предвижда се бъдещо развитие на проекта и в други области на бизнеса.

## ОБОБЩЕНИЕ НА ПРОЕКТА

**Интерснък България**  
(част от Intersnack Group, Германия)  
Лидер на българския пазар за снаскове.

**Индустрия**  
Търговия на едро

**Дейности на компанията**  
Внос и продажба на едро на марките Chio и POM-BÄR и други любими местни марки.

**Покритие на пазара**  
България, Сърбия, Македония

**Потребители**  
СЕО, висш мениджмънт, среден мениджмънт, ИТ отдел, финанси и счетоводство, отдел продажби, отдел маркетинг.

**Процеси за подобряване**  
Използваната в компанията ERP система не предлага подробни оперативни справки, особено детайлни такива, необходими за ежедневните операции. В компанията работят много търговци и да се проследяват отблизо техните дейности е трудна и времеемка задача. Необходимо е и по-лесно проследяване на вземанията.

**Предизвикателства при внедряването**  
Бяха проведени продължителни срещи и интервюта за определяне на бизнес нуждите, дефиниране на KPI, съдържанието и структура на dashboard, различните справки и анализите.

**Ползи**  
Бърз достъп на всички потребители до точна и надеждна информация в едно приложение. Dashboard най-важната информация, представена по графичен и лесен за възприемане начин. Осигурени са множество справки с възможност за прилагане на разнообразни филтри. Компанията може да следи отблизо KPI, цифри и резултати относно продажбите и маркетинга, дейностите и представянето на търговците, вземанията, продажбите от дистрибутори и др.



**Intersnack**