



Implantación BI corporativo con Qlikview |
Caso de Éxito



Danone España reduce la devolución de mercancía en un 5% mediante la automatización de pedidos y monitorización con Qlik

“Qlik nos ha ayudado a reducir la devolución de mercancías en un 5% sobre el volumen de ventas y subir el OSA en un 3%. De esta forma hemos optimizado la gestión y los costes”

- Christian Gómez, Responsable BI del área Sales, Supply y Customer Service, Danone



La compañía

Danone es líder mundial en productos lácteos y otras categorías con más de 900 millones de consumidores. Isaac Carasso creó en Barcelona en 1919 la primera fábrica en el mundo de yogur industrial, para consumo generalizado.

El grupo tiene hoy presencia en 140 países. En España tiene plantas de producción en Madrid, Barcelona, Asturias y Valencia, que abastecen diariamente a 40.000 comercios y más de 11 millones de hogares.

Situación inicial y retos

Danone, persiguiendo el objetivo de optimizar la gestión y los costes, apostó por mejorar su proceso manual de pedidos mediante un sistema predictivo que generase el pedido para las tiendas de forma automática.

Tras la implantación del sistema predictivo sobre el ERP de la compañía, que generaba los pedidos de forma automática, teniendo en cuenta

diferentes parámetros: stock, sell out, histórico de ventas, promociones, etc., todavía era necesario ayudar a mejorar la precisión del algoritmo predictivo.

Es por ello que la compañía necesitaba buscar e implementar un sistema que ayudara a medir a tiempo real la calidad de dichos pedidos generados, además de poder medir con eficacia el retorno de la inversión del nuevo sistema predictivo de pedidos.

Implantación en Danone

Danone ya disponía de un sistema de información, pero que solo podía ser consultado por usuarios avanzados, limitando así su funcionalidad.

“Qlik nos aportaba una solución mucho más ágil, que permitía el acceso a la información a todos los usuarios de forma muy rápida y sin necesidad apenas de formación. Además QlikView ya lo usábamos con mucho éxito en Italia, con lo que se presentaba como la solución ideal”, comenta Christian Gómez, responsable BI del área Sales, Supply y Customer Service de Danone.

Cuadros de mando de control

La compañía ha desarrollado cuadros de mando QlikView para dos tipos de usuarios principalmente, gerencia y fuerza de ventas, con 875 usuarios en el sur de Europa y 311 en Danone España.

Resumen

Compañía: Danone

Actividad: Láctea

Áreas: Dirección y fuerza de ventas

Geografía: España

Retos: Monitorizar y optimizar la calidad del sistema automático de pedidos.

Solución: QlikView y Qlik Sense

Beneficios:

- Monitorización y optimización del sistema automático de pedidos
- Reducción de un 5% sobre la devolución de pedidos
- Mejora de la disponibilidad de productos en tienda en un 3%
- Aumento del OSA en un 3%
- Interfaz intuitiva, sencilla y accesible a todo tipo de usuarios
- Acceso de información en movilidad vía dispositivos móviles por la dirección y fuerza de ventas

Sistema de fuentes de datos: ERP, CRM y Excel

Partner: SDGI



Implantación de Qlik

5% reducción de devolución de mercancías

sobre el volumen total de ventas

3% aumento disponibilidad de productos

en punto de venta (OSA)

Los cuadros de mando ejecutivos permiten a la dirección medir la mejora del ROI obtenido por la implementación del sistema de automatización de pedidos. "QlikView nos permite, casi a tiempo real, medir la calidad de los pedidos generados automáticamente y proveer indicaciones de cómo modificarlos manualmente para optimizarlos aún más", explica Gómez.

Por otro lado los cuadros de mando de la fuerza de ventas se convierten en un gran aliado para los gerentes que gestionan la misma en cada territorio, ya que ahora tienen una manera muy sencilla y visual, también con la utilización de mapas, de gestionar a sus equipos y actuar de forma muy directa en las zonas donde descubren algún indicador fuera de lo normal, mejorando así tanto en la eficiencia como en la efectividad.

Mejores decisiones en movimiento con Qlik Sense

Además de los cuadros de mando QlikView, Danone evoluciona apostando por Qlik Sense, la nueva herramienta de visualización de datos de Qlik, como solución a la necesidad de movilidad y de acceso a la información de la compañía, especialmente por su fuerza de ventas pero también por la dirección.

Para la fuerza de ventas supone una gran solución para acceder desde sus iPad a la información que le suministran los sistemas CRM y de gestión del punto de venta. Y para la dirección es interesante poder acceder a la información de lo que ocurre en la compañía de forma rápida y sencilla desde su móvil o tablet, especialmente cuando se encuentran de viaje.



"Qlik Sense nos permite no sólo solucionar el problema que teníamos relativo a la movilidad, sino que también nos ayuda a cambiar nuestra manera de pensar acerca de cómo organizar la información de manera más sencilla y directa" comenta Gómez.

Beneficios de la implantación de Qlik en Danone

Los beneficios se han visto rápidamente reflejados en la compañía. Los cuadros de mando han permitido mejorar la calidad del sistema de pedidos haciéndolos más eficientes y reduciendo el número de productos devueltos desde el punto de venta.

Con QlikView, la compañía ahora puede controlar todos los aspectos de las promociones, gestionándolas en tiempo, produciendo el producto extra necesario, sabiendo si hay suficiente producto en el lineal y si éste está bien colocado. "Qlik nos ha ayudado a reducir la devolución de mercancías en un 5% sobre el volumen de ventas y subir el OSA en un 3%. De esta forma hemos optimizado la gestión y los costes" explica Gómez.

Por otro lado se ha mejorado tanto el rendimiento como la utilidad y la usabilidad del BL, mejorando la disponibilidad de los productos en el punto de venta en un 3%.



"Qlik Sense nos permite no sólo solucionar el problema que teníamos relativo a la movilidad, sino que también nos ayuda a cambiar nuestra manera de pensar acerca de cómo organizar la información de manera más sencilla y directa".

—Christian Gómez, Responsable BI del área Sales, Supply y Customer Service. Danone