

Situace

- Obchodní týmy GECO, a.s. postrádají rychlý a konsolidovaný pohled na výkonnostní parametry (KPI's) svých velkoobchodních zákazníků. KPI by měly být organizovány do standardizovaného pohledu -> tzv. „Karta zákazníka“. Tyto podklady slouží pro lepší nastavení obchodní spolupráce, průběžné sledování, hodnocení jejich vývoje a stanovování cílů.

Výzvy

- Stanovení klíčových parametrů zákazníků, jejich vizualizace a analýza
- Umožnit business uživatelům hlubší analýzy v rámci jednotlivých KPI's
- Živé připojení na 13 datových modelů v SAP BW** a jejich následné spojení v SAC
- Jednotlivé modely jsou v SAC spojeny a aplikace filtrů se v jeden moment projeví ve všech modelech
- Zvolení vhodné míry agregace pro jednotlivé KPI's. Určení míry detailu v pohledech na jednotlivé výkonnostní parametry společně pro všechny zákazníky

Řešení

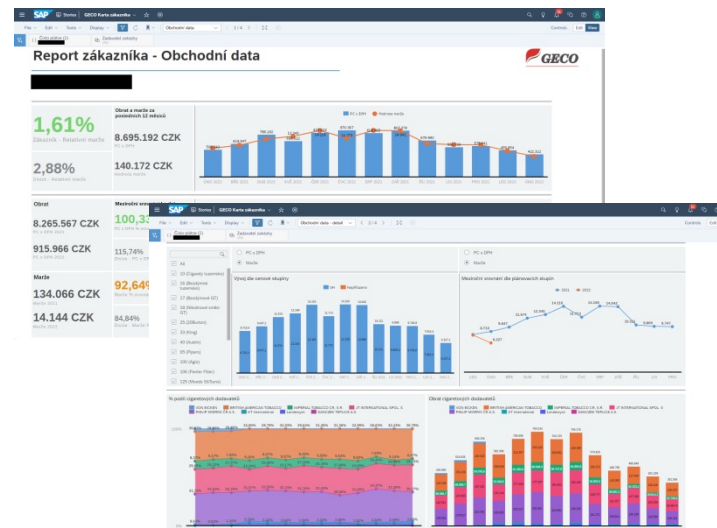
- Vybraná KPI's z Karty zákazníka: **Obrat, Marže, Relativní marže**, Meziroční vývoj a porovnání těchto ukazatelů, srovnání ke dni, porovnání s divizním průměrem, vývoj dle cenové skupiny, vývoj dle plánovacích skupin, podíl a obrat podle cigaretových dodavatelů, jednotková marže na cigarety v čase, **Ziskovost zákazníka** (marže vs náklady), kontrola **splatnosti a platební morálky** partnerů a další...
- Je vytvořen business-content „Karta zákazníka“ v rámci **SAP Analytics Cloud** (SAC), který je napojen na datové modely v SAP BW. Z něj jsou data čtena do SAC pomocí živého připojení bez replikace dat.
- Karta zákazníka je doplněna o přehled TOP/BOTTOM 10 zákazníků z hlediska obratu a marže za vybrané období. Uživatelé jsou tak představeni zákazníci, které by mohlo být potřeba prioritně zkontrolovat.

Benefity

- Rychlý pohled na situaci zákazníka v obchodním vztahu pro včasné řešení úzkých míst a následného nastavení parametrů spolupráce
- Živé připojení na data v SAP BW zajišťující automatizovaný a bezúdržbový reporting nevyžadující replikaci dat
- Zpracování a agregace velkého množství dat, bez žádných negativních projevů na rychlost aplikace

Budoucí plány a rozvoj řešení

- Unifikovat pohled obchodního týmu na dlouhodobé výkonnostní parametry (KPI's).
- Tvorba reportů pro krátkodobé aktivity, které díky četným možnostem různé vizualizace mají značnou vypovídací hodnotu.
- Tvorba sady stories pro různé úrovně řízení a to nejen v obchodní oblasti (logistika, finance, HR...).



Odvětví

- Velkoobchod a maloobchod s tabákovými výrobky

LoB

- Obchod
- Finance & Controlling

Zákazník

- GECO, a. s.

Sídlo

- Praha, Česká republika

Produkty a služby

- Největší velkoobchodní prodejce s celorepublikovým pokrytím, provozující největší síť trafik a prodejních automatů v CR. Prodej tabákových výrobků, potravin, nápojů, tiskovin a dalších.

Počet zaměstnanců

>2 000 (2021)

Obrat

>53 miliard (2021)

Systemové prostředí

- SAP ERP 6.0
- SAP BW
- SAP Analytics Cloud

Reference

- Luboš Haspek, IT manažer