

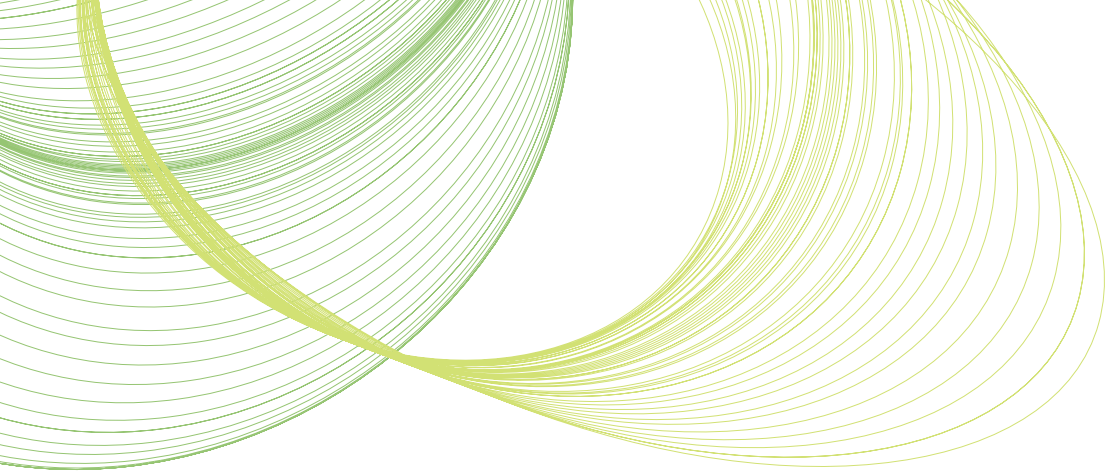
QlikView



QLIKVIEW ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Повышение прибыльности,
степени удовлетворенности
и лояльности заказчиков,
снижение рисков.





“ При использовании QlikView ИТ-отделы получают возможность быстро внедрять приложения, благодаря чему все мощные функции анализа данных скорее поступают в распоряжение наших инженеров. Это, в конечном итоге, обеспечивает оптимизацию таких ключевых бизнес-функций, как управление жизненным циклом продуктов, управление цепочками поставок, управление финансами и тестирование функционала различных наборов микросхем. ”

– Стив Римар (Steve Rimar), *старший программист-аналитик*

“ Постоянное наличие и доступность – вот то, что больше всего ценят наши клиенты. Мы доставляем наши продукты по всей Европе в течение 24 часов. Для этого нам необходим полный контроль за процессами. И это именно то, для чего мы используем QlikView. ”

– Ларс Эмильссон (Lars Emilsson), *менеджер проектов*



QLIKVIEW ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Платформа QlikView Business Discovery используется ведущими производственными предприятиями как инструмент, помогающий быстрее принимать наиболее выгодные решения в условиях высококонкурентной и сложной среды.

Продукция промышленных предприятий отгружается конечным заказчикам или другим производителям, которые используют ее в качестве компонентной базы. Цепочка поставок включает в себя большое число контрагентов, каждый из которых стремится обеспечить добавочную стоимость в конечном продукте или услуге, чтобы выделиться и получить преимущество перед конкурентами. Чтобы получать продукты надлежащего качества и стоимости в условиях постоянно ужесточающихся природоохранных требований и меняющихся законодательных норм, с которыми сталкиваются производственные компании, вся эта взаимозависимая и взаимосвязанная цепочка поставок должна опираться на принципы прозрачности и сотрудничества.

Данные, необходимые для принятия ключевых решений, доступны далеко не всегда, что вынуждает ответственных лиц принимать решения, исходя из субъективных оценок и интуитивных предположений. Для успешности бизнеса необходимо знать ответы на такие, к примеру, вопросы:

- Какие клиенты и сегменты рынка приносят наибольшую прибыль, ориентирована ли деятельность на таких клиентов и такие сегменты?
- Каким образом соблюсти и превзойти целевые показатели качества?
- Как обеспечить выполнение заказов в сроки, предусмотренные соглашениями об уровне обслуживания с ключевыми заказчиками?
- Имеется ли полное представление о товарных запасах в масштабе всей организации, и каким образом их можно оптимизировать?

На эти вопросы можно ответить по-разному, и ответы оказывают серьезное влияние на итоговые показатели прибыльности.

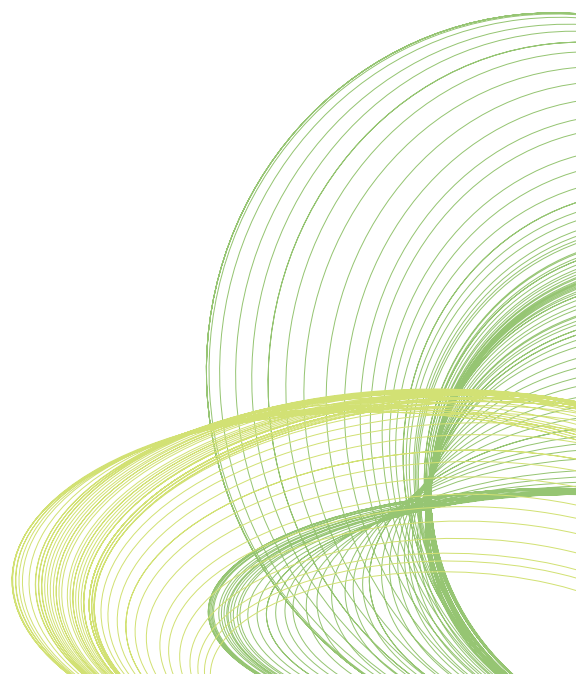
Чтобы внедрить на производственном предприятии систему, предусматривающую принятие решений исключительно на основании конкретных фактов, необходимо снабдить нужной информацией работников «на передовой линии» – тех, кто занимается планированием и управлением производством, закупками материалов, планированием спроса и предложения, управлением качеством, запасами, отходами и следит за соблюдением регламентов и нормативов. Повышение качества принимаемых решений не замедлит сказаться на показателях прибыльности, рисках, степени удовлетворенности и лояльности заказчиков.

MITSUBISHI ELECTRIC

Mitsubishi Electric Cooling & Heating Solutions (MEUS), ведущий производитель систем кондиционирования с переменным потоком хладагента (VRF), столкнулся с задачей консолидации данных из различных источников и сокращения объема ручных операций в ходе анализа показателей бизнеса и оценки возможностей.

MEUS внедрил систему QlikView в целях изучения и анализа в реальном времени данных по продажам, выручки по учебным курсам, сервису и поддержке, а также анализа Интернет-обращений.

В результате MEUS удалось сократить сроки подготовки отчетов на 95%, повысить продуктивность работы специалистов центра обработки вызовов на 10-20% и сократить затраты на обработку обращения потенциального клиента с Интернет-сайта приблизительно на 10%.



AMCOR

Amcor, мировой лидер в области упаковочных решений, искал способы повысить стоимость компании за счет большей концентрации на потребностях конкретных заказчиков и рынков. Amcor требовались инструменты для выявления и использования коммерческих возможностей, оптимизации работы отделов продаж и маркетинга, а также оптимизации операций с точки зрения своевременности и комплектности поставок.

В компании была внедрена система QlikView, которая должна была обеспечить информацию о показателях прибыльности и сервиса на уровне завода, заказчика и продукта.

В результате Amcor удалось улучшить свои показатели и повысить степень удовлетворенности заказчиков во всех подразделениях и на всех рынках, добившись повышения уровня обслуживания с 81% до 95% выполненных вовремя и полностью заказов.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

QlikView позволяет оценивать результативность по множеству различных параметров, включая заказчиков, секторы рынка, географические регионы или продукты. С помощью этой платформы можно изучать огромные объемы данных, выявляя тенденции и возможности. QlikView помогает маркетологам повысить эффективность продаж более дорогих товаров и дополнительных товаров и услуг, правильно выбирая целевых заказчиков или целевые группы заказчиков для направления предложений, увеличивая число потенциальных клиентов и улучшая показатели конверсии.

Производственным предприятиям приходится иметь дело с обширной, разветвленной структурой взаимоотношений с заказчиками и партнерами по различным каналам взаимодействия. QlikView помогает им управлять всеми данными и информацией, необходимыми для выполнения этой задачи. Благодаря гибкости QlikView внедрение этой системы предоставляет одинаковые аналитические возможности как на настольных компьютерах, так и на мобильных устройствах, что повышает продуктивность работы на всех уровнях и на всех объектах организации.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДУКТАМИ

QlikView помогает отделам маркетинга получать более глубокое понимание тенденций и возможностей, анализировать структуры закупок существующих заказчиков, а также результаты деятельности по отдельным продуктам и эффективность рекламных кампаний. Сотрудники отделов маркетинга и управления продуктами могут лучше сегментировать и выявлять прибыльные целевые рынки и заказчиков, опережая в этом своих конкурентов. Менеджеры, отвечающие за определенные продукты, получают возможность извлекать ценную информацию из данных, доступных внутри и за пределами организации, определяя потребности рынка и соответствующим образом формулируя требования к функционалу продуктов. Использование QlikView помогает рабочим группам вооружиться всей информацией, необходимой для разработки интересных и эффективных предложений, а также составлять планы рекламных кампаний и акций, способствующих привлечению, удержанию клиентов, расширению известности бренда и увеличению доли продукции компании в структуре затрат покупателей.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

QlikView помогает руководителям производственных отделов предприятий сосредоточиться на требуемых показателях эффективности, стоимости и качества. Именно на производстве осуществляется планирование закупок материалов, их получение, хранение, перемещение и превращение в готовую продукцию. Многочисленные потоки данных и информации в цехах и офисных системах весьма разнообразны. При этом QlikView помогает консолидировать и анализировать все эти потоки для выявления возможностей оптимизации операционных показателей. На предприятии имеется множество мест, где появляются новые данные. Возможность быстрого и удобного анализа этих данных имеет большое значение для выполнения соглашений об уровне обслуживания в таких областях, как управление качеством, планирование и контроль производства, сокращение отходов, управление ресурсами и обеспечение соответствия регламентам и нормативам. Все чаще на производстве применяется методика бережливого и экономного расходования ресурсов (Lean) и получения комплектующих «точно к нужному моменту» (JIT), внедрение которых требует как раз таких возможностей консолидации и анализа, которые может обеспечить QlikView.

ЛОГИСТИКА И ДИСТРИБЬЮЦИЯ

QlikView обеспечивает полную информацию о всех поставках и отгрузках, с возможностью анализа материалов, получаемых от поставщиков, движения материалов по предприятию и последующей отгрузки заказчиком. Кроме того, система дает полное представление о затратах, запасах и «узких местах», на основе которого руководством могут быть приняты решения и меры для повышения эффективности.

Для этого в QlikView предусмотрены функции управления заказами и их исполнением, с возможностью получения всех сопутствующих данных, таких как уровни запасов, использование кредитов и транспортные ограничения. Корректное выполнение заказов имеет огромное значение для установления позитивных взаимоотношений с ключевыми заказчиками. Предоставляемые QlikView возможности анализа больших объемов данных по транспортным средствам, складам, планируемым маршрутам, загрузке транспортных средств и вспомогательных систем весьма полезны для достижения согласованных с заказчиком показателей уровня обслуживания.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК И ЗАКУПКАМИ

QlikView обеспечивает все возможности анализа процессов закупок, управления спросом, прогнозирования и учета запасов, необходимые для планирования и эффективного функционирования цепочек поставок. На основе системы могут быть реализованы процессы составления прогнозов, предусматривающие анализ больших объемов данных с участием различных собственных подразделений и внешних контрагентов, что значительно повышает скорость и точность прогнозирования и предоставляет преимущества с точки зрения эффективности, сокращения отходов, обеспечения наличия продукции и, в конечном итоге, удовлетворения ожиданий заказчиков. QlikView позволяет анализировать работу поставщиков на основе согласованных целевых показателей, благодаря чему отделы закупок получают возможность отслеживать и оценивать работу поставщиков и принимать меры к повышению качества продуктов и услуг. Кроме того, в QlikView можно осуществлять анализ запасов для сырья, незавершенного производства, готовой продукции, товаров в пути и возвратов, чтобы руководство имело перед собой полную картину и могло осуществлять необходимый управленческий контроль.

ФИНАНСЫ И ИТ

С помощью QlikView менеджеры по финансам могут быстро и гибко отслеживать показатели, риски и соответствие нормативным требованиям. QlikView предлагает непревзойденную прозрачность основных финансовых показателей с возможностью получения всех деталей по транзакциям в любой момент и не ограничивает пользователей в вопросах, на которые могут быть получены ответы, благодаря чему сотрудники функциональных подразделений могут принимать более качественные и последовательные решения, имея полную картину взаимоотношений с заказчиками, поставщиками и партнерами. Это способствует более эффективному финансовому планированию, управлению денежными средствами и корпоративному регулированию. Руководители ИТ-отделов могут осуществлять мониторинг систем и соблюдения соглашений об уровне обслуживания, оптимизируя необходимые лицензии и физические ресурсы.

ATLAS COPCO

Atlas Copco, ведущий производитель промышленного оборудования, стремился укрепить свои ведущие позиции по продуктовой линейке за счет постоянного повышения качества и инновационных решений.

Компания внедрила систему QlikView в подразделениях продаж, послепродажного обслуживания, управления цепочкой поставок, управления операциями, управления финансами, в отделе кадров и ИТ-подразделении меньше чем за четыре недели.

В результате Atlas Copco удалось значительно снизить расходы на ИТ, окупить решение менее чем за девять месяцев, а также повысить качество и улучшить показатели доставки продуктов.



НАШИ КЛИЕНТЫ

AMCOR

ATLAS COPCO

CANON

DEROMA

HALTON GROUP

HELLA HANDEL

MITSUBISHI ELECTRIC

NOLTE-MOBEL

PANASONIC

PERGO

QUALCOMM

SANDVIK

SCANIA

SUBARU

SUPERIOR GRAPHITE

TOSHIBA

WD-40

WEIR SERVICES

Систему QlikView используют для повышения показателей деятельности своих организаций свыше 2000 заказчиков из числа производственных компаний.

ПЛАТФОРМА QLIKVIEW BUSINESS DISCOVERY

Платформа QlikView Business Discovery позволяет сократить разрыв между традиционными системами бизнес-аналитики и автономными офисными приложениями; благодаря ей пользователи могут находить оригинальные подходы к анализу данных и совершать новые открытия. Она предоставляет совершенно новый уровень возможностей по анализу данных, получению знаний и извлечению пользы из существующих информационных хранилищ с использованием понятного, простого и удобного пользовательского интерфейса.

ПОВСЕМЕСТНЫЙ ДОСТУП К ЗНАНИЯМ

Платформа Business Discovery – это кардинально новый подход к бизнес-анализу. Она организована по принципу «снизу вверх» и ставит во главу угла бизнес-пользователя. При этом все рабочие группы, департаменты и подразделения получают доступ к данным, необходимым для принятия правильных решений. Внедрение QlikView позволяет обеспечить доступ к знаниям всем сотрудникам организации, чтобы они могли выполнять свои должностные обязанности быстрее и лучше, чем когда-либо.

БЫСТРОЕ СОЗДАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Инструменты Business Discovery дают возможность любому пользователю самостоятельно разрабатывать и внедрять аналитические приложения. При этом различные отделы и подразделения могут получать к ним доступ по принципу, аналогичному магазину приложений Apple App Store – то есть сотрудники могут легко создавать и загружать облегченные, специализированные приложения, решающие уникальные задачи.

БЫСТРОЕ ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

Платформа Business Discovery предоставляет простые инструменты для комбинирования и группировки данных в новые представления, позволяющие иначе взглянуть на проблему в наглядной форме.

СРЕДА СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ

Платформа Business Discovery включает в себя инструменты, которые позволяют пользователям взаимодействовать, обмениваясь данными и аналитикой. При этом формируется сообщество пользователей, которые участвуют в принятии решений аналогично работе с wiki, выявляя знания, которые могут пригодиться и на других уровнях организации.

МОБИЛЬНАЯ АНАЛИТИКА

Платформа Business Discovery открывает дорогу в новый мир мобильных приложений и мобильного доступа к данным. Это не просто предоставление статических отчетов, как в традиционных системах бизнес-анализа; архитектура предусматривает доставку данных реального времени и реализацию аналитических функций, позволяющих пользователям находить ответы на любые вопросы, которые могут возникнуть у них на выезде, как при использовании крупноформатных мобильных устройств типа iPad, так и смартфонов.

Дополнительную информацию можно найти на qlikview.ru

* Доли мирового рынка производителей инструментальных средств бизнес-анализа за 2008 год, IDC, 2009 г.

** Совместное исследование IDC/QlikTech, 2009 г.

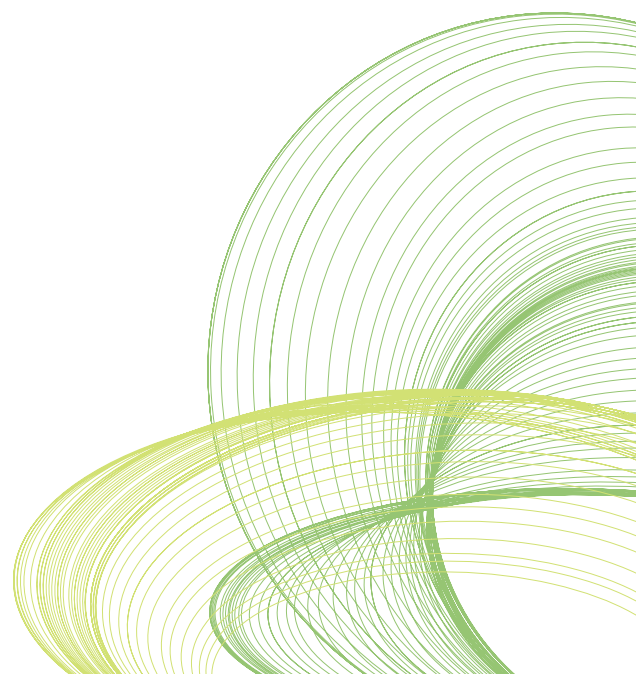


“ QlikView позволил получить точное представление о существующих процессах и помог произвести тонкую настройку всех составляющих бизнеса, повысив эффективность и результативность работы. Это положительно отразилось на нашей прибыльности. ”

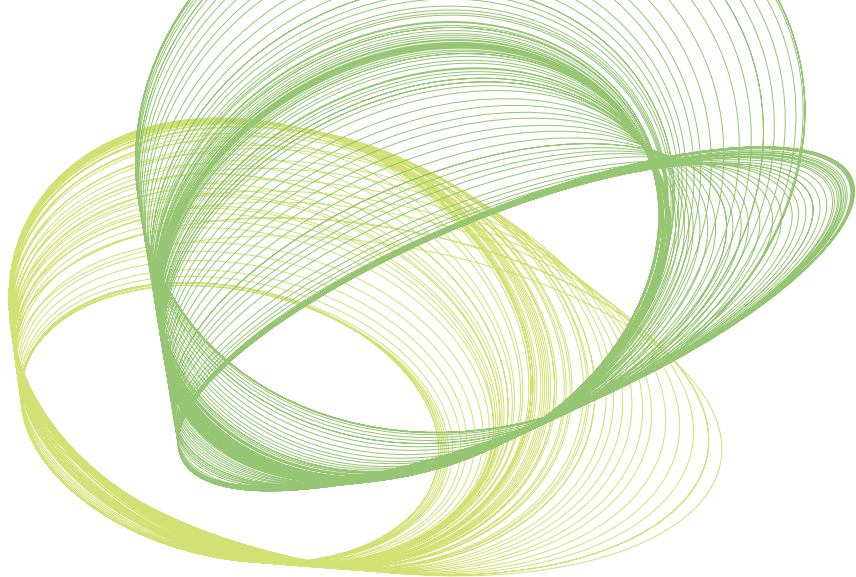
– А. Раджендран (A. Rajendran), директор информационной службы

“ Наши сотрудники уже не могут обойтись без QlikView. Сочетание интуитивно-понятного интерфейса, быстрого поиска данных и универсальности применения не имеет себе равных. ”

– Тилман Хайзе (Tilman Heise), руководитель группы



QlikView



КОНТАКТЫ

В представительствах компании QlikTech, расположенных по всему миру, работают квалифицированные и дружелюбные сотрудники, готовые помочь вам научиться принимать более быстрые и обоснованные решения с помощью QlikView.

Контактную информацию можно найти на сайте:
<http://www.qlikview.com/ru/company/contact-us>

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РОССИИ

107045, Москва,
ул. Трубная, д. 12
Бизнес-центр «Миллениум Хаус»

Тел.: +7 495 787 27 52
Факс: +7 495 787 27 67
E-mail: inforu@qlikview.com