

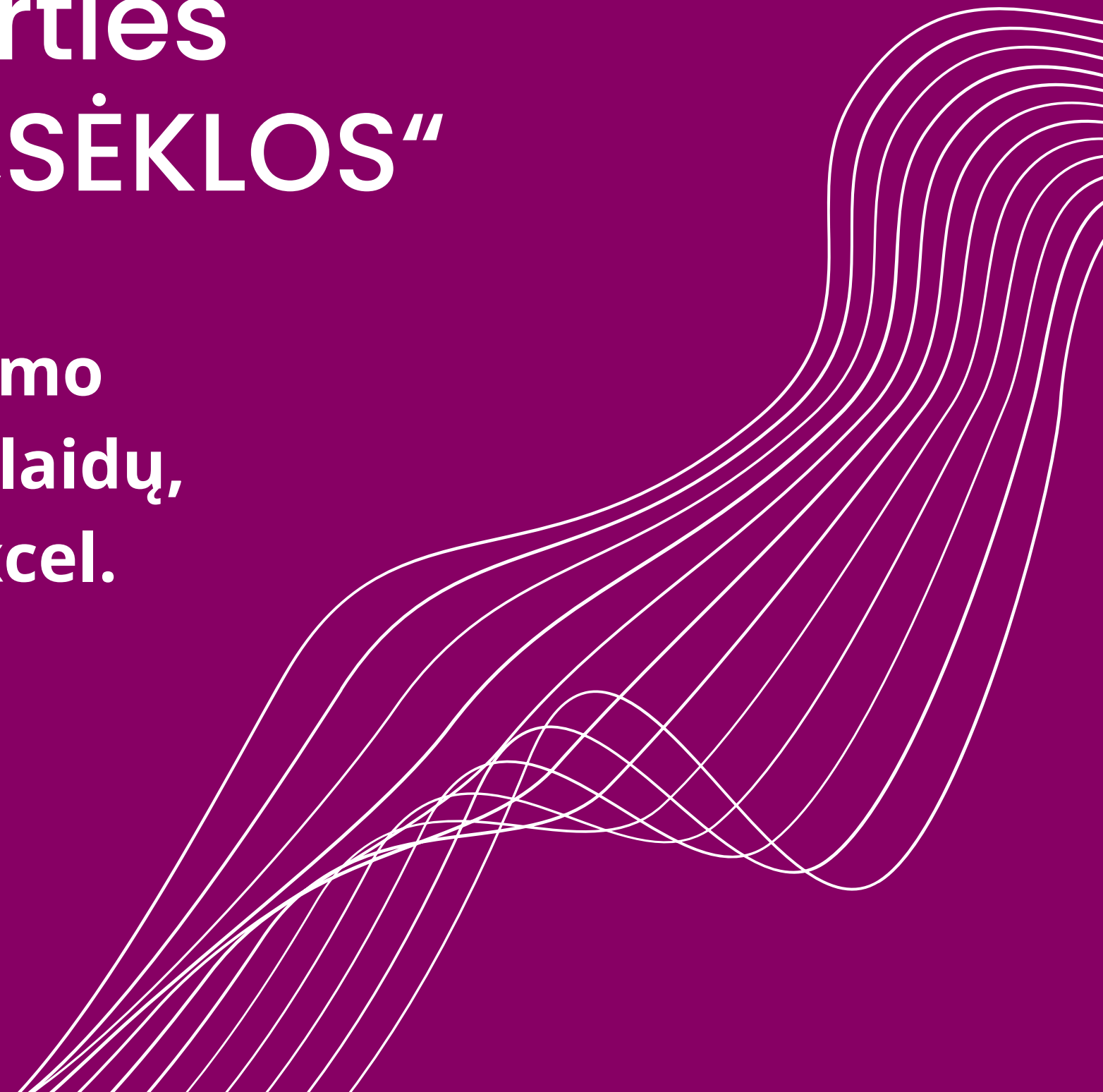
Sales PRO analitinės aplikacijos diegimo ir naudojimo patirties istorijos: UAB AGROFIRMA „SĖKLOS“



Pagrindinė verslo analitikos diegimo priežastis – išvengti žmogiškųjų klaidų, kurių neišvengiama dirbant su Excel.

Qlik 

**Authorized
Reseller**



Analizės sritys: **pardavimai**

Sektoriai: **#prekyba**

Projekto iniciatorius: Ramūnas Ažukas, UAB
agrofirma „Sėklos“ vadovas

Projekto vykdytojas: Day Q Analytics

UAB agrofirma „Sėklos“ valdo mažmeninių parduotuvių tinklą „Žalia stotelė“ – tai didžiausias specializuotas sodo / daržo parduotuvių tinklas Baltijos šalyse, siekiantis pateikti aukščiausios kokybės produktus, garantuojančius gausų ir kokybišką derlių bei patenkinti kitus pirkėjų poreikius.



Šiuo metu
įmonėje dirba
217 darbuotojų



Metinė
apyvarta 15,8
mln. eurų



AGROFIRMA „SĖKLOS“ VADOVAS RAMŪNAS AŽUKAS „QLIK TALK“ RENGINYJE 2022 M. GEGUŽĖS 26 D. PAPASAKOJO APIE PATIRTĮ, NAUDOJANTIS QLIK SPRENDIM AIS.

Kokios priežastys lėmė, kad nusprendėte investuoti į Qlik verslo analitikos sistemą?

Mes patys dirbame su Rivile, o duomenų analitikai naudojome pagalbinę jos programą, kur duomenų „traukimas“ itin užtrukdavo. Qlik'ą pasirinkome dėl greičio, naudojimo paprastumo, galimų konfigūracijų ir diegimo kainos.

Mūsų verslo specifi ka tokia, kad esame priklausomi nuo klimato sąlygų, sezoniškumo. Beveik 20 metų mūsų įmonėje vadovai gaudavo el. paštu Excel'į su dienos apyvarta bei temperatūra. Įdiegus Qlik, mes jau gauname automatiškai dienos apyvartą, lyginame savaitės dienas, temperatūras, gauname informaciją apie čekius ir jų kieki, - Excel'io taip aktyviai nebenaudojame šiai informacijai gauti.

Kalbant apie greitį – mūsų komandos susirinkimai sutrumpėjo kartais. E-prekybos aptarimui su komanda skiriame kasdien po 15 minučių, kur kilus klausimams, čia ir dabar gauname reikalingą informaciją ir analizuojame. Manau, kad greitis yra svarbus aspektas, kuris ir nulėmė Qlik verslo analitikos sistemos pasirinkimą.

Su kokiais iššūkiais susidūrėte analitikos projekto vykdymo metu?

Viskas vyko sklandžiai iš pradžių Rivilės diegimo darbai, vėliau Qlik. Nors ir nuo sausio 1 dienos nusprendėme senąją apskaitos sistemą Rivilę „iškelti“ į debesis, iššūkių neturėjome. Buvome sudarę darbo grupę, turėjome paskirtą atsakingą žmogų iš mūsų įmonės.

Esame įmonių grupė, todėl mums buvo svarbu matyti konsoliduotus duomenis. Tai reiškia, kad eliminavome tarpusavio pardavimus ir dabar su Qlik mes valdome konsoliduotus pardavimus.

Kokia buvo pradinė komandos reakcija į pirmuosius mokymus „Kaip naudotis Qlik“?

Kalbant apie mokymus, tai tikrai nebuvo kolegų nustebimo, nes galėjo palyginti su mūsų turima sandėlio valdymo sistema ir Qlik valdymas yra ženkliai paprastesnis, informacijos „užkrovimas“ ar duomenų traukimas yra greitas. Komanda tikrai nenustebo, nes buvo pavargusi nuo Excel'ių.

Gal jau turite analitikos „čempionų (-ių)“ ir galite pasidalinti atrastomis naujomis įžvalgomis?

Paradoksas yra tas, kad dabar čempionai yra tie,

kurie anksčiau ateidavo į susitikimus mažiausiai pasiruošę. Didžiausiais čempionais išskirčiau marketingo skyrių ir produktų vadovus. Skirtingi skyriai gali komunikuoti tarpusavyje patogiau ir pagrįsti savo nuomonę duomenimis.

Kokie Jūsų tolimesni planai dėl analitikos vystymo?

Po pardavimų analitikos Sales PRO diegimo planuojame diegtis atsargų valdymą Stock PRO ir finansų analitiką Finance PRO. Puikiai žinome, kad didelės atsargos kainuoja daug, bet įsisenėjusios atsargos kainuoja dar daugiau. Pagrindinė verslo analitikos diegimo priežastis – išvengti žmogiškųjų klaidų, kurių neišvengiama dirbant su Excel.



Kalbant apie greitį – mūsų komandos susirinkimai sutrumpėjo kartais.

[Žiūrėti video](#)

