

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



Laikas sprendimų priėmime, informacijos valdyme sutrumpėjo kartais

Qlik 

**Authorized
Reseller**



Analizės sritys: **pardavimai**

Sektoriai: **#prekyba**

Projekto iniciatorius: Justinas Skaržauskas,
UAB „Serpantinas“ vadovas

Projekto vykdytojas: Day Q Analytics

1992 m. įkurta didmeninės bei mažmeninės prekybos bendrovė UAB „Serpantinas“. Per 30 sėkmingų prekybos metų UAB „Serpantinas“ tapo vienu iš suvirinimo rinkos lyderių Lietuvoje. Šiuo metu įmonės prekybos tinklą sudaro šeši filialai didžiuosiuose Lietuvos miestuose – Vilniuje, Kaune, Klaipėdoje, Šiauliuose, Panevėžyje ir Mažeikiuose.



Šiuo metu
įmonėje dirba
50 darbuotojų



Metinė
apyvarta 10,8
mln. eurų



„SERPANTINAS“ VADOVAS JUSTINAS SKARŽAUSKAS „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?

Buvau dirbęs su Qlik View sistema, todėl žinojau, kas yra verslo analitika. Kaip greitai galima priimti sprendimus bei matyti visais „kampais“ pardavimus. Na, o prisijungęs prie UAB „Serpantinas“ komandos radau čia sąskaitas faktūras PDF formate. Tokių sąskaitų įkėlimas į Excel užtrukdavo iki 8 valandų – tad pasiruošimas susirinkimui užtrukdavo iki 8 valandų. Pasikvietėme Vytautą, nes norėjome matyti, kas vyksta versle čia ir dabar.

Su kokiais iššūkiais susidūrėte analitikos projekto vykdymo metu?

Prieš sistemos diegimą išsiaiškinome, jog mūsų sena ERP programa yra netinkama – turėjome ją pakeisti. Tad visas analitikos diegimas prasidėjo nuo ERP sistemos keitimo, tuo pačiu keitėme prekių, klientų struktūrą, kur visą logikos medį adaptavome pagal tai, ką norėsime matyti Qlik'e. Naujos apskaitos sis-

temos „Rivilė“ diegimas ir jos adaptavimas įmonei užtruko 2 metus, tačiau šis pirminis sistemos suformavimas mums davė puikų rezultatą vėliau diegiant verslo analitiką.

Visą įmonės vaizdą turime čia ir dabar – galime priimti greitus sprendimus. Laikas sprendimų priėmimo, informacijos valdyme sutrumpėjo kartais. Tiesa pasakius, kaip įvyko Qlik diegimas taip iš tikrųjų ir nesupratau,- metų gale „darom“, o sausio pradžioje jau naudojamės. Žinoma, namų darbai buvo padaryti, tad verslo analitikos diegimas buvo švelnus, malonus ir labai greitas. Qlik diegimo procesas vyko sklandžiai ir profesionaliai.

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

Kolegos labai laukė ir nuolat klausdavo, kada galės išbandyti Qlik. Tad iš kolegų buvo jaučiamas noras, kuo greičiau valdyti duomenis su Qlik. Itin Qlik pas

mus naudoja produktų vadovai ir šiai dienai jau mąstome ne tik apie pardavimų, bet ir atsargų analitiką. Aš asmeniškai, neįsivaizduoju savo ryto be Qlik. Dabar padalinių vadovai mato ne tik sausą pardavimų informaciją, bet ir gali eiti į gylį - kodėl krito/kilo pardavimai.

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

Yra čempionų ir tarp padalinių vadovų, kurie analizuoja duomenis įvairiais pjūviais bei pateikia naujų įžvalgų, pvz., kaip padidinti krepšelio vertę, kliento vertę. Taip pat čempionų yra tarp produktų vadovų, derybose su tiekėjais galime iškart derėtis čia ir dabar.

Kokie Jūsų tolimesni planai dėl analitikos vystymo?

Mūsų verslo analitikos vystymo planai tik ties Sales PRO nesustos. Jau šiuo metu turime integracijų, kaip efektyviai valdyti klientų skolas. Šių metų „must“ planas yra automatizuoti ir valdyti atsargas – matyti perteklius ir prarastus pardavimus. Žmogus, juk negali matyti visų sandėlių – jam reikia įrankio.

[Žiūrėti video](#)

