

Sales PRO analitinės aplikacijos diegimo ir naudojimo patirties istorija: UAB „TAKADA“



„Qlik“ leido priimti greitesnius ir teisingesnius sprendimus.

Qlik 

**Authorized
Reseller**



Analizės sritys: **pardavimai**

Sektoriai: **#prekyba**

Projekto iniciatorius: Vytautas Skardžius,
UAB „Takada“ vadovas

Projekto vykdytojas: Day Q Analytics

UAB „Takada“ veiklą pradėjusi dar 1998 metais prekiauja statybinėmis ir namų apyvokos prekėmis Kėdainiuose. Asortimente yra daugiau kaip 30 000 pavadinimų prekių. Įmonė yra tarptautinės grupės UAB Kesko Senukai Lithuania partneriai.



Šiuo metu
įmonėje dirba
49 darbuotojai



Metinė
apyvarta 6,5
mln. eurų



„TAKADA“ VADOVAS VYTAUTAS SKARDŽIUS „QLIK TALK“ RENGINYJE 2022 M. SPALIO 18 D. PAPASAKOJO APIE PATIRTĮ, NAUDOJANTIS QLIK SPRENDIMAIS.

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

„Rivilė“ nėra analitikos sistema, tad reikėjo duomenų analitikai pritaikyto sprendimo. Duomenų analizė yra reikalinga norint priimti greitus sprendimus. Išbandę „Qlik“ analitikos sistemą viską galėjome matyti vienoje vietoje, tvarkingai ir greitai. Nepalyginsi su apskaitos programa, kur matai tik tam tikras ataskaitas, o tikrą situaciją versle pamatyti yra sunku. Būtent dėl to ir priėmėme sprendimą įsigyti „Qlik“.

Iš Jūsų atsakymo panašu, kad pajautėte skirtumą tarp verslo analitikos ir apskaitos sistemų. Sakykite, su kokiais iššūkiais susidūrėte projekto vykdymo metu?

Pasiruošimo darbai nuo išreikšto noro iki jau veikiančios verslo analitikos truko apie 2 mėnesius. Taip nutiko, nes turėjome bėdų dėl „cloud“ serverių paruošimo, tad pritariu minčiai, kad yra svarbu įsivertinti savo debesų kompiuterijos paslaugų tiekėjus. Nors ir turėjome dėl to galvos skausmo, džiugu, kad jau dabar viskas išspręsta.

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

Mes su komanda žinojome, kad verslo analitikos sistemos nepalyginsi su buhalterinės apskaitos programa. Su „Qlik“ atsiveria visai kitas vaizdas, nes čia viską gali matyti vienoje vietoje (pardavimų kiekiai, pardavimų apimtys pinigais, maržos, bendrasis pelnas). Apskaitos sistemoje turi tik apčiuopiamus duomenis, dėl kurių gali nešioti rožinius akinius.

Gal galite pasidalinti atrastomis naujomis įžvalgomis naudojantis „Qlik“?

Anksčiau išsitraukdavome prekių grupių ataskaitas, jas nagrinėdavome, tačiau neretai nepamatydavome daug kitų rodiklių, kurie nebuvo tokie geri. „Qlik“ leido priimti greitesnius ir teisingesnius sprendimus. Nors dar esame aktyvaus mokymosi daryti įžvalgas su „Qlik“ procese, tačiau jau komandos nariai patys identifikuoja problemas, ateina pasiruošę susirinkimams. Manau, kad darbas komandoje vyksta operatyviau, nes problemas pamatome greičiau nei anksčiau

Neretai anksčiau nematydavome tikrosios problemos. Su „Qlik“ viską gali nagrinėti detalai – rasti tikrąją problemos priežastį, kuri leidžia padaryti išvadas ir pakreipti rezultatą į teigiamą pusę.

Ar pritariate minčiai, kad tikroji analitikos vertė yra ne įrankio įsigijimas, bet nuolatinis naudojimas ir visos komandos įtraukimas?

Taip, darbas su žmonėmis, jų mokymas ir yra tikrasis vadovo indėlis į visą komandos darbą. Senų įpročių keitimas naujais – didžiausia vadovo sukuriama pridėtinė vertė. Turiu lūkestį, kad komandos nariai per artimiausią pusmetį puikiai įvaldys šią analitikos sistemą, kels klausimus, atras rodiklių koreliacijas.



„Qlik“ leido priimti greitesnius ir teisingesnius sprendimus.

[Žiūrėti video](#)

