

16 июня 2017

«КОРУС Консалтинг» внедрил систему бизнес-аналитики продаж в компании Maxxium Russia

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению системы бизнес-аналитики QlikView для отдела продаж в одном из ведущих дистрибуторов алкогольной продукции в России, Maxxium Russia.

Maxxium Russia — российское подразделение международного альянса двух ведущих компаний-производителей крепкого алкоголя Beam Suntory Inc. и The Edrington Group. Большую часть портфеля Maxxium занимают напитки премиального и люксового сегментов: The Macallan, Courvoisier, Auchentoshan, Jim Beam, The Famous Grouse. Центральные офисы альянса расположены в Великобритании и США.

Ранее сбор аналитических данных и статистики в отделе продаж велся вручную, что требовало много времени и не позволяло оперативно получать информацию о текущих продажах дистрибутора. Использование лишь стандартных средств Microsoft Office ограничивало возможности визуального представления собранных данных. Для решения этих задач дистрибутор принял решение внедрить полноценную систему бизнес-аналитики. По результатам анализа рынка выбор пал на [платформу QlikView](#) и ее партнера

ГК «КОРУС Консалтинг».

В ходе проекта специалисты интегратора создали BI-систему, которая позволяет строить отчеты по показателям продаж и коммерческих расходов для отделов аналитики и финансов. Время расчета показателей работы отдела продаж сократилось в разы: например, расчет бонусов теперь реализуется за несколько минут в то время, как до использования QlikView на это уходило несколько дней.

Руководство Маххитм получило возможность делать план-факт анализ коммерческих расходов, отслеживать целевые и прогнозные показатели первичных и вторичных продаж, сравнивать результаты продаж отдельных дистрибуторов, а также проверять качество загружаемых данных с помощью отчета об ошибках.

Особенностью проекта стало большое количество интеграций с функционирующими в компании другими аналитическими системами: CISLINK и SCANDATA, хранилищем данных Data Warehouse & RDBMS, а также создание дополнительного единого хранилища данных на платформе Microsoft SQL Server и OLAP-куба на платформе Microsoft Analysis Services.

«Растет количество регионов нашего присутствия и клиентов. Как следствие, растет и объем данных, с которыми мы работаем: каналы продаж, показатели групп продавцов, коммерческие расходы. Обработать всю эту информацию вручную невероятно трудоемко. Благодаря **BI-решению на QlikView**, мы получили удобный инструмент для решения этой задачи. Уже сейчас мы видим экономию времени на получение отчетности по важным для нас показателям, что позволяет нам планировать более точно наши расходы и

доходы, что в конечном итоге влияет на бизнес-результат всей компании», — комментирует **Елена Стародубцева, менеджер отдела аналитики Maxxium Russia.**

«Для дистрибуторской сети крайне важно иметь единый центр хранения данных и простые в использовании, но надежные инструменты аналитики. Мы рады, что с помощью накопленной за годы работы с алкогольными производителями и дистрибуторами экспертизы мы смогли реализовать для компании Maxxium именно такое решение, которое уже сейчас экономит тысячи часов отдела продаж в год и позволяет тратить его на важные стратегические задачи, а не на рутинную работу с Excel-документами», — подчеркивает **Алексей Свердлов, директор департамента ВІ ГК «КОРУС Консалтинг».**