



CUSTOMER STORY

ANALYTICS



From Sales Reporting to Sales Analytics

méthode



CUSTOMER STORY

“L'importanza di un'informazione certificata in tempi rapidi è essenziale. In particolar modo, in un'azienda come Smeg, in cui i dati sulle vendite sono oggetto di analisi quotidiana. Per questo è necessario innovare anche il metodo di esposizione e di fruizione delle informazioni. Nessuna azienda, in nessuna occasione, può permettersi di dubitare del dato che viene presentato.”

Christian Bellese, Business Intelligence Analyst di Electrolux Professional

Smeg S.p.A

Smeg S.p.A è un'azienda italiana con sede a Guastalla (RE) che produce elettrodomestici dal 1948. Presente in tutto il mondo tramite filiali commerciali, uffici di rappresentanza e una capillare rete di distributori.

Visione, intuizione, respiro internazionale: il Gruppo Smeg, grazie ad una cultura d'impresa che attribuisce un'attenzione estrema alla qualità, al contenuto tecnologico con focus sul risparmio energetico, è riconosciuto a livello internazionale come una punta d'eccellenza del Made in Italy.

Data Centricity

L'azienda, ormai da qualche anno, sta portando avanti un programma di valorizzazione del patrimonio informativo, che ha nella centralizzazione dei dati la sua base portante, soprattutto per semplificare e snellire la gestione delle sue filiali estere.

Temi come la strutturazione di un modello di dati affidabile e completo, l'attenzione alla qualità dei dati raccolti, la manutenzione e l'aggiornamento costante dei sistemi informativi sono fondamentali per esporre le informazioni in modo ottimale e per renderle immediatamente fruibili nei diversi processi decisionali.

Una base dati strutturata e un'infrastruttura all'avanguardia sono gli elementi essenziali per ogni progetto finalizzato alla valorizzazione del patrimonio informativo a disposizione.

CLIENTE

Smeg S.p.A.

SETTORE

Manufacturing, Household Appliances

GEO

Guastalla (RE)

FUNZIONI

Sales, Finance & Performance Management

BUSINESS VALUE DRIVER

Reimagined Processes

SFIDE

- Armonizzazione dei KPIs e condivisione delle logiche di calcolo degli indicatori tra tutte le filiali
- Riduzione dei tempi di recupero e di processamento dei dati di vendita
- Automatizzazione dell'elaborazione dei report

SOLUZIONE

- Sviluppo di una web app in Qlik Sense® per l'abilitazione di realtime analytics e per navigare i dati di vendita fino al massimo livello di dettaglio
- Nuova UX sulla web app in Qlik Sense® per introdurre un approccio innovativo all'analisi delle vendite che consente di combinare diversi livelli di analisi monitorando i KPIs chiave
- Possibilità per gli utenti di business di sviluppare in autonomia report customizzati all'interno della web app in Qlik Sense® per rendere più confortevole e user friendly il passaggio dalla vecchia reportistica alla nuova modalità di fruizione dei dati

RISULTATI

- Real-time analytics
- Massima autonomia degli utenti di business nella navigazione del dato
- Ottimizzazione del processo decisionale
- Riduzione del tempo per attivare eventuali iniziative correttive
- Aumento dell'efficacia delle operazioni di controlling
- Semplificazione dell'utilizzo dei sistemi informativi aziendali
- Aumento dei livelli di servizio IT
- 75% dei report ottimizzati

L'obiettivo: "Business-chiavi-in-mano"

L'obiettivo primario del progetto era quello di rendere autonomi i responsabili delle analisi delle vendite, mettendo a loro disposizione un ambiente analitico per esplorare il dato al massimo livello di dettaglio, per monitorare in tempo reale i KPIs fondamentali a presidio dei processi operativi e per supportare i processi decisionali, necessari per garantire una gestione ottimale delle attività quotidiane e una corretta esecuzione delle strategie aziendali.

Dall'analisi delle vendite statica alle Selfservice Analytics

L'importanza di un'informazione certificata in tempi rapidi è essenziale. In particolar modo, in un'azienda come Smeg, in cui i dati sulle vendite sono oggetto di analisi quotidiana.

Per questo è necessario innovare anche il metodo di esposizione e di fruizione delle informazioni. Nessuna azienda, in nessuna occasione, può permettersi di dubitare del dato che viene presentato. L'integrità del dato non riguarda solo la correttezza del calcolo alla base delle metriche esposte, ma riguarda principalmente il know-how di business: la contestualizzazione immediata del dato alle condizioni valide qui ed ora.

L'introduzione di un approccio innovativo all'analisi delle vendite, che si è concretizzato nel passaggio da una reportistica statica alla dinamicità e agilità di un ambiente di Business Intelligence moderno, ha permesso agli addetti ai lavori di costruire analitiche self-service ed essere autonomi nell'analisi, con dati sempre aggiornati e disponibili in tempo reale.

La soluzione Qlik Sense®

Dopo una pregressa esperienza positiva con QlikView®, il Gruppo Smeg ha deciso di passare a Qlik Sense®, sia per motivi di facilità di distribuzione e utilizzo su ampia scala della soluzione all'interno dell'azienda, grazie all'interfaccia intuitiva e moderna nella presentazione del dato, sia per motivi più funzionali; la soluzione consente infatti di introdurre un approccio innovativo, per quanto riguarda la navigazione del dato, permettendo agli utenti di costruire in modo autonomo le informazioni di cui hanno bisogno, mantenendo tuttavia un sistema di reporting integrato, basato sul modulo Qlik NPrinting, per garantire la continuità delle best practices consolidate all'interno dell'azienda.

Méthode, il partner giusto

Data la diversità e la complessità dell'ecosistema informativo del Gruppo Smeg, l'azienda aveva bisogno di essere supportata da un partner che fa della Business Intelligence il proprio core business, in modo che la continuità del servizio fosse garantita, e che al contempo sia "laico" sotto il profilo tecnologico, proprio perché l'ecosistema su cui intervenire era variegato e l'azienda aveva la necessità di disporre di competenze specialistiche appropriate per intervenire in ciascuno dei propri ambienti. Sotto questo punto di vista, Méthode si è rivelata essere il partner ideale grazie alla sua struttura organizzativa, in grado di fare intervenire 7 diversi centri di competenza dedicati, per soddisfare ogni esigenza.

Le chiavi del successo



500

utenti coinvolti



75%

dei report ottimizzati



About Qlik

Qlik transforms complex data landscapes into actionable insights, driving strategic business outcomes. Serving over 40,000 global customers, our portfolio leverages advanced, enterprise-grade AI/ML and pervasive data quality. We excel in data integration and governance, offering comprehensive solutions that work with diverse data sources. Intuitive and real-time analytics from Qlik uncover hidden patterns, empowering teams to address complex challenges and seize new opportunities. Our AI/ML tools, both practical and scalable, lead to better decisions, faster. As strategic partners, our platform-agnostic technology and expertise make our customers more competitive.

qlik.com