

Effiziente Vertriebs- & Marketinganalysen mit Qlik Cloud Analytics

SCHÄFER SHOP.
einfach. erstklassig. arbeiten.

Herausforderung

Im Bereich Sales & Marketing Controlling der Schäfer Shop Group (GmbH & Co. KG) war die Auswertung von Vertriebskennzahlen und Marketingaktivitäten bislang aufwändig und teils durch manuelle Prozesse geprägt. Analysen erfolgten über SAP Business Warehouse in Kombination mit einem Excel-Add-in, was zu langen Durchlaufzeiten, vielen manuellen Einzelschritten und isolierten Betrachtungen einzelner Aspekte (z. B. nur Artikel) führte. Eine übergreifende Verknüpfung aller relevanten Faktoren wie Kunde, Artikel, Verkaufskanal und Zeitverlauf war nur mit erheblichem Aufwand möglich.






Lösung

Die fme AG konzipierte und realisierte eine moderne Analyseplattform auf Basis von Qlik Cloud Analytics. Ausgehend von den bestehenden Business Warehouse-Daten wurden zusätzliche Informationsquellen integriert und in ein dimensionales Datenmodell überführt. Darauf aufbauend entwickelte fme eine interaktive Analyseoberfläche, die das Zusammenspiel aller relevanten Dimensionen (u. a. Kunde, Artikel, Verkaufskanal, Zeitraum) und Kennzahlen konsistent abbildet.

Fachanwender profitieren heute von einer zentralen, einheitlichen Definition aller Kennzahlen, was ein gemeinsames Verständnis im Unternehmen sicherstellt. Darüber hinaus können sie flexibel per Self-Service vom Gesamtüberblick bis ins Detail navigieren, vielfältige Auswertungen vornehmen – von Performance-Dashboards bis hin zu Drill-downs auf Kunden- und Artikelebene – und erstmals auch komplexe Fragestellungen wie Kundenkohorten oder Kampagnenwirkungen über den Zeitverlauf analysieren.

Mit der von fme entwickelten Lösung steht der Schäfer Shop Group ein durchgängiges, medienbruchfreies System für Controlling, Vertrieb und Marketing zur Verfügung.

Benefit

-  Erhebliche Senkung des Analyseaufwands durch Wegfall manueller Excel-Prozesse
-  Steigerung der Analysequalität durch konsistente KPIs und gemeinsame Datenbasis
-  Verbesserung der Kampagnensteuerung durch detaillierte Auswertungen bis auf Kunden- und Artikelebene
-  Erhöhung der Entscheidungsgeschwindigkeit durch tiefere, zuvor nicht mögliche Analysen
-  Erhöhung der Transparenz über den gesamten Vertriebs- und Marketingprozess

Technologie

- Qlik Cloud Analytics

*»Mit der neuen Qlik-Cloud-Lösung stehen uns Vertriebs- und Marketingkennzahlen erstmals konsistent und in Sekunden bereit. Ausschlaggebend war die fachliche Beratung der fme AG: Sie hat die sinnvolle technische und inhaltliche Verknüpfung der Daten sowie der Gestaltung der Auswertungen maßgeblich mitentwickelt. So führen wir heute Standard- und Ad-hoc-Analysen ohne Excel-Schleifen durch, sparen spürbar Zeit und treffen bessere Entscheidungen.«
(Ina Tvarog, Team Lead international Sales & Marketing Controlling, Schäfer Shop Group GmbH & Co. KG)*

Weitere Informationen auf www.fme.de