



Prípadová štúdia

Korporátny nadnárodný reporting v Zentive pre oblasť Sales

250+

interných používateľov
riešení z radov Sales
representatives

440+

vyhodnocovaných
konkurenčných
producentov

25+

sledovaných zákazníckych
pharmacy chains

Kľúčová požiadavka

Automatizovať proces zberu a spracovania dát z rôznych dátových zdrojov a poskytnúť používateľom komfortné reporty a dashboardy v Power BI.

Solitea implementovala riešenie na mieru pre poprednú európsku farmaceutickú spoločnosť. Zentiva vyvíja, vyrába a predáva široký sortiment generických a voľne predajných prípravkov, pričom zamestnáva viac ako 4 500 pracovníkov v rôznych európskych krajinách a prevádzkuje 3 výrobné závody: v Prahe, Bukurešti a indickom meste Ankle-shwaru.

Solitea dlhodobo dodáva projekty v oblasti BI/DWH a reportingu pre Zentivu. Po akvizícii Zentivy jedným z najväčších kapitálových fondov Advent International bolo potrebné modernizovať riešenie DWH a reportingu v oblasti Sales. Zentiva si na túto úlohu vybrala ako partnera Soliteu.

Riešenie od Solitey pokrýva biznisové potreby a redukuje manuálnu prácu. Automaticky sťahuje potrebné dáta do dátového skladu (DWH) a generuje

z nich požadované reporty. Zároveň sa dáta konzistentne ukladajú a sú pripravené k dispozícii pre používateľov na neskoršie analýzy a reporting.

Všetky dáta v DWH a reportoch sú zabezpečené v súlade s IT a bezpečnostnými štandardmi.

Riešenie tak flexibilne a bezpečne pomáha v práci členom Commercial Business Excellence country teams.

„Aktivita Data Driven Company je našou kľúčovou biznisovou, IT a strategickou prioritou. Zvolili sme si Microsoft a Soliteu, aby sme nastavili efektívne partnerstvo na spoločné vybudovanie našich hlavných komponentov a platforiem, ktoré sú životne dôležité pre našu firemnú inteligenciu a digitálnu roadmapu. S potešením uvádzam našu veľkú spokojnosť so Soliteou a teším sa na spoluprácu pri ďalších krokoch v posune smerom k Azure cloudu a inovatívnym platformám.“

Josef Matoušek | Group CIO



Riešenie

Príbeh implementácie

Jedným z prvých regiónov, na ktorý sa projekt nového reportingu zameriaval, bolo Poľsko. Solitea vytvorila dedikovaný dátový sklad, analytickú vrstvu a súpravu finálnych reportov pre koncových používateľov. Riešenie pokrýva oblasť „subnationals“ dát (regionálne predaje Zentivy), ako aj „nationals“ (dáta vrátane konkurencie). Zentiva tak teraz môže robiť včasné a lepšie zamerané strategické rozhodnutia na základe komplexnejšej a kvalitnejšej analýzy trhu.

Výsledok

Automatizovaný komfortný reporting

Súčasťou riešenia od Solitey je automatizovaný import dát z externých i interných dátových zdrojov Zentivy. Používatelia majú k dispozícii predpripravené interaktívne reporty v Power BI. Tie sú dostupné aj na iPadoch, takže používatelia z radov sales representatives ich môžu využívať priamo v teréne pri svojom

rozhodovaní. Vďaka automatizácii sa reporty aktualizujú 1x denne bez nutnosti manuálnych zásahov. Dôležitým benefitom automatizácie je i zlepšenie dátovej kvality.

„Asi ani nedokážem dostatočne zdôrazniť, ako veľmi je dôležité mať externého dátového partnera, na ktorého sa môžete plne a s dôverou spoľahnúť v oblasti firemných dodávok BI & analytických projektov. Solitea dokázala dodať plný rozsah analytického riešenia pre celú krajinu (kombináciu Market data, CRM & ERP) v rámci očakávaného harmonogramu a rozpočtu. Toto riešenie nám poskytuje nový pohľad, ktorý drivuje zvýšené predaje. Solitea je tiež našim vybraným Microsoft partnerom, ktorý nás sprevádza na našej ceste Azure BI migrácie.“

Werner Bester | BI, Data & Digital Solution Centre Manager

Hlavné prínosy



Zentiva má k dispozícii používateľsky prívetivý reporting pre oblasť Sales, ktorý jej pomáha zvyšovať predaje.



Automatizácia procesu ukladania dát z rôznych dátových zdrojov do konsolidovaného úložiska šetrí čas a zlepšuje dátovú kvalitu.



Automatizovaná integrácia a obohatenie dát v oblasti Sales In/Through a Market Sales Data prináša nové analytické pohľady a zvyšuje kvalitu rozhodovania.

Chcete podobné riešenie?

Ján Zajíc

Data Analytics Business Unit Manager
jan.zajic@seyfor.com

Jiří Zázvorka

Account Manager
jiri.zazvorka@seyfor.com

Seyfor