

Mountfield a.s.

Společnost Mountfield se svojí rozsáhlou sítí prodejen a vlastních servisních středisek patří mezi největší specializované maloobchodní prodejce zahradní techniky, nadzemních i zapuštěných bazénů a zahradního nábytku v České republice i na Slovensku. K řízení této sítě, jejímu zásobování a pro rychlou reakci na požadavky klientů však musí mít management firmy k dispozici kvalitní a aktuální informace.

Situace

Mountfield nabízí velice široké portfolio produktů čítající tisíce položek. Firma je na veřejnosti také známá atraktivními prodejními akcemi, zejména Kolem štěstí. Nápor zákazníků však nezpůsobují jen lukrativní prodejní akce. Řada druhů zboží vykazuje silnou sezónní závislost. Klíčem k úspěchu je mít na prodejnách ve správnou dobu správné množství zboží, o které je momentálně zájem. K tomu ale Mountfield potřebuje kvalitní reporting, kde by bylo



možné přehledně a pokud možno kontinuálně zpracovávat obrovské množství dat z desítek prodejen a servisních středisek. To současný reporting při daném rozsahu a objemu zpracovávaných dat již nebyl schopen plnit. Reporty a analýzy dat se totiž prováděly staticky v prostředí Microsoft Excel, kam se data exportovala z podnikového informačního systému.

Obchodní cíle

Úkolem nového systému tedy bylo nahradit současný nevyhovující reporting, který pracoval pouze s daty z podnikového informačního systému, vyhodnocovat výsledky firmy na všech úrovních. reportingem novým, který by odpovídal současným trendům a soustřeďoval data také z plánovacích

databází a speciální databáze externích informací. Jeho úkolem bylo přinést zcela nové možnosti práce s informacemi.

Popis řešení

Nové řešení obsahuje celou řadu užitečných předpřipravených reportů, které jsou denně používány jak pracovníky centrály, tak uživateli na prodejnách. Samozřejmostí je možnost vytištění reportu v různých tiskových formátech nebo další práce s výsledky, například v prostředí Microsoft Excel.

Nová platforma však umožnila mnohem víc než pouhý reporting. Analytické oddělení již dříve v prostředí Excelu provádělo forecasting a některé analýzy. Díky novému systému je však možné provádět i analýzy detailnější.

Dalším záměrem Mountfieldu bylo zatraktivnit širokému okruhu uživatelů přístup k informacím systémem manažerských palubních desek, které jsou propojeny s již používanými reporty a analýzami.

Přínosy řešení

Nový systém tak představuje velice silný nástroj, který umožní managementu optimalizovat řízení zásob, logistiku, servisní a zakázkové činnosti, a tím i cashflow. Přinese také možnost rychle zpracovat kvalitní předpovědi úspěšnosti jednotlivých prodejních akcí či produktů. To umožní společnosti okamžitý přehled o případných změnách trendů na trhu a také její další růst.

Uvedené řešení je kontinuálně rozšiřováno v souladu s novými trendy BI i s aktuálními potřebami společnosti. Tyto další etapy nejsou součástí této studie.

AMBICA

AMBICA s.r.o. je česká softwarová a konzultační společnost, která **dodává inteligentní softwarová řešení** a služby se specializací na **Business Intelligence**.

Portfolio řešení společnosti AMBICA pokrývá významný rozsah potřeb v oblasti podpory obchodních procesů, a to od problematiky datové integrace, přes sofistikovaná analytická a reportingová řešení až po systémy pro podporu plánování a řízení výkonu organizací a další specializované aplikace.

Microsoft® Awards
→ Winner 2011

