



Power BI - Case Study

Industrie:

Retail

Jaarlijkse omzet:

6 Mio EUR

Aantal werknemers:

7

“Met de toepassing gebouwd door OLAP House hebben we nu een duidelijk en overzichtelijk BI systeem waarmee onze medewerkers eenvoudig een inzicht krijgen in de verkoopgegevens zowel op product als op klant niveau. Dit is zeer nuttig bij de negotiatie met onze klanten.”

Dirk Franck
Zaakvoerder
Webrands

www.webrands.eu



+32 476 238 469
www.olaphouse.com

Webrands installeert een overzichtelijk verkooprapportering systeem

Webrands verzorgt de verkoop, support, marketing en merchandising van de verlichtingsproducten van de merken Corep, Fischer & Honsel en Lutec.

Door haar kennis van de markt kan Webrands de merken perfect positioneren in de markt en de specifieke meerwaarde naar de consument communiceren.

De toegevoegde waarde van Webrands wordt voornamelijk gerealiseerd door haar uitgebreid netwerk waardoor een resultaatgerichte aanpak mogelijk wordt gemaakt in de volledige verkoop keten inclusief order verwerking, klant management en klant tevredenheid.

Uitdagingen

- De creatie van een geautomatiseerd rapporteringssysteem dat een beter inzicht verschaft in de cijfers per product en per klant.
- De sales mensen overzichtelijke cijfers geven zodat ze hun klanten beter kunnen beheren.
- Het gemakkelijker spotten van groei opportuniteiten.
- Het stopzetten van de wekelijkse opmaak van een reeks onoverzichtelijk spreadsheets waarbij er constant moest gezocht worden naar cijfers in Excel en het ERP.

Oplossing

- De installatie van Microsoft Power BI waarbij de verkoopgegevens uit het ERP worden opgeslagen in een beveiligde dynamische database in de cloud.
- Standaardrapporten waarbij de gebruiker de keuze heeft om zelf een aantal parameters (bv maand, jaar, merk) te selecteren met de mogelijkheid om verder in te zoomen in de detail van de cijfers per klant en per product.
- Online beschikbaar maken van de database, waardoor alle medewerkers beschikken over de laatste details van de verkoopgegevens.
- Export mogelijkheden naar MS Excel of andere Office toepassingen.
- OLAP verzorgde de installatie van Microsoft Power BI en de volledige opzet in minder dan 5 dagen.

Voordelen

- Een veel snellere beschikbaarheid van de cijfers.
- De verschillende parameters en de drill down geven nu een goed inzicht in de cijfers en laat een doorgedreven analyse toe.
- De betrokkenheid van de salesmensen is vergroot.
- Een duidelijke optimalisatie van tijd.
- Tijdens de opzet zijn ook een aantal anomalieën in de basisgegevens gespot en gecorrigeerd.