

Hitro in natančno poročanje o prodaji zdravil

Povzetek

Država: Slovenija

Dejavnost: distribucija

Podatki o stranki

Pliva CEE s sedežem v Ljubljani skrbi za trženje in prodajo Plivinih izdelkov v Srednji in Vzhodni Evropi ter zaposluje 600 ljudi v 25 državah.

Poslovno okolje

Zaradi dolgotrajnega zbiranja podatkov in izdelave poročil so izvajali prodajne in tržne analize na najmanj dva meseca starih podatkih, zaradi česar niso imeli vpogleda v dejansko dogajanje na trgu.

Rešitev

Učinkovito spremljanje prodajnih aktivnosti in poročanje je narekovalo vpeljavo celovite analitične in poročevalske rešitve, ki so jo v podjetju ADD oblikovali na osnovi Microsoftovih tehnologij.

Prednosti

- Ažurni in dostopni podatki
- Analize prodaje in trgov
- Podrobne primerjalne tabele
- Hitra izdelava poročil
- Odprtost za povezovanje

»Poleg zastarelosti podatkov in zamudne priprave poročil nismo imeli možnosti za izdelavo učinkovitih primerjalnih analiz na področju spremljanja konkurence, cen in rasti prodaje.«

Goran Fatović, Pliva CEE

V Plivi CEE spremljajo prodajo zdravil v sedmih srednje- in vzhodnoevropskih državah. Podatke o prodaji zdravil pridobivajo od matične družbe in distributerjev ter od specializiranih agencij. Zaradi dolgotrajnega zbiranja in zahtevne obdelave podatkov, ki so se nahajali v Excelovih preglednicah, izmenjevali pa prek elektronske pošte, so se v podjetju odločili za vpeljavo sistema za poslovno obveščanje na osnovi Microsoftovih tehnologij. Z ADD-jevo rešitvijo v Plivi CEE podatke iz različnih virov združujejo v podatkovnem skladišču, nad katerim je s pomočjo strežnika Microsoft Analysis Services 2000 zgrajen analitični in poročevalski sistem SSAS (Secondary Sales Analysis System). Ta podjetju ob razširjenem naboru podatkov omogoča hiter in podroben vpogled v lastno prodajo in stanje na trgu, kar je osnova za sprejemanje pravih poslovnih odločitev.

Stanje

V Plivi CEE izvajajo enotno poročanje za sedem držav v srednje- in vzhodnoevropski regiji. Podatki o prodaji na posameznih trgih so ključni za spremljanje stanja tako v regiji kot tudi na posameznih trgih. V Plivi CEE podatke o prodaji pridobivajo iz številnih virov, na področju primarne prodaje dobivajo podatke iz Plive, z lokalnih trgov pa je vodstvo regije pridobivalo podatke o sekundarni prodaji, ki so jih pošiljali distributerji in specializirane agencije, kot sta IMS ter PHARMIS. Podatke so pridobivali v obliki Excelovih preglednic, ki so jih nato združevali za potrebe analiziranja in izdelave poročil. Pridobivanje podatkov je trajalo več kot dva meseca, za izdelavo poročil pa so potrebovali tudi več ur. Poročila so nato prek elektronske pošte pošiljali vodstvu regije. »Poleg zastarelosti podatkov in zamudne priprave poročil nismo imeli možnosti izdelave učinkovitih primerjalnih analiz na področju spremljanja konkurence, cen in rasti prodaj,« je povedal Goran Fatović iz podjetja Pliva CEE. Vodstvo regije in v posameznih državah tako ni imelo stalno na voljo svežih informacij za učinkovito podporo pri odločanju.

Rešitev

Z namenom celovitega pregleda nad prodajo in stanjem na trgih v regiji so se v Plivi CEE odločili za vzpostavitev enotnega analitičnega sistema za spremljanje prodaje na slovenskem, češkem, slovaškem, ruskem, madžarskem, litovskem, latvijskem in estonskem trgu. Rešitev za analiziranje in poročanje na področju prodaje, ki so jo razvili v podjetju ADD na osnovi Microsoftovega podatkovnega strežnika Microsoft SQL Server 2000 in analitičnega Microsoft Analysis Services 2000, so v Plivi CEE poimenovali Secondary Sales Analysis System (SSAS). V sistem SSAS se podatki o prodaji s strani distributerjev in agencij, ki se v osnovi nahajajo v Excelovih datotekah, uvažajo prek spletne aplikacije. Spletno aplikacijo so v ADD-ju razvili s programskim orodjem

Microsoft Visual Studio 2003, ki deluje na internetnem strežniku Internet Information Services 6.0. V ozadju spletne aplikacije deluje podatkovno skladišče, kamor se stekajo vsi podatki, in sistem OLAP (online analytical processing), ki omogoča hiter in učinkovit sistem pregleda podatkov. Sistem OLAP obsega več različnih podatkovnih kock, ki zajemajo podatke iz posamezne virov, ter skupno kocko, ki povezuje vse obstoječe kocke in tako omogoča spremljanje različnih virov hkrati. Rešitev v ADD-ju nadgrajujejo z vključevanjem v sistem za upravljanje odnosov s strankami (ADD CRM), ki ga bodo uporabljali za obvladovanje Plivinih kupcev.

Prednosti

Pliva CEE je s sistemom SSAS pridobila zmožnosti za enotno poročanje, usklajene podatke, primerjavo s konkurenco ter hitro odzivnost na tržne razmere. »Drastično smo skrajšali čas vračanja podatkov, saj smo za izdelavo poročila pred uvedbo sistema SSAS na osnovi Microsoftovih tehnologij porabili 10 minut do nekaj ur. Danes bolj podrobno poročilo kot prej izdelamo v minuti, če je shranjeno, pa zelene podatke pridobimo v nekaj sekundah,« je dejal Fatović. V Plivi so poleg skrajšanja časa za izdelavo poročil povečali tudi ažurnost podatkov, saj so njihovo starost zmanjšali za kar mesec in pol. Prilagodljiva poročila so uporabnikom na voljo prek enotnega spletnega uporabniškega vmesnika. SSAS ob tem omogoča dve ravni uporabe, in sicer za srednji menedžment in operativne službe, ki spremljajo podatke znotraj svoje države, ter za visoki menedžment, ki spremlja celotno regijo. Usklajeni in prečiščeni podatki ter spremljanje konkurence po blagovnih znamkah in dodatno še po generičnem imenu zdravil omogočajo izdelavo podrobnih tržnih analiz. Te vključujejo spremljanje konkurenčne prodaje po količinah, veleprodajnih cenah ter lokacijah, hkrati pa lahko primerjajo primarno Plivino prodajo s sekundarno prodajo distributerjev. Povezava

Več informacij

Za več informacij o Microsoftovih izdelkih, rešitvah in storitvah pokličite Microsoftov Center za uporabnike (01) 585 34 49 ali obiščite spletno stran www.microsoft.com/slovenija.

Za več informacij o Plivi CEE pokličite na telefonsko številko (01) 430 23 46 (Goran Fatović).

Za več informacij o rešitvi SSAS pokličite na telefonsko številko (01) 479 00 41 (ADD - Oddelek poslovnih rešitev).

analitičnega sistema s sistemom za upravljanje odnosov s strankami bo omogočila pospeševanje prodaje in boljše storitve neposrednim kupcem, saj se v sistemu SSAS nahajajo podatki o prodaji na ravni posameznih lekarn.

Sistem Microsoft Windows Server

Sistem Microsoft Windows Server je celovita, integrirana in medsebojno združljiva strežniška infrastruktura, ki pomaga zmanjšati zapletenost in stroške pri postavitvi, uvajanju, povezovanju in uporabi prilagodljivih poslovnih rešitev. Sistem Windows Server omogoča strankam uspešnejše poslovanje s kar se da učinkovitim strateškim izkoriščanjem njihovih informacijskih sredstev. Temelj sistema Windows Server je operacijski sistem Windows Server. Ponuja zanesljivo infrastrukturo za upravljanje in analiziranje podatkov, integracijo poslovnih okolij, spletišča za stranke, partnerje in zaposlene, avtomatizacijo poslovnih procesov, komunikacijo in sodelovanje ter osrednje dejavnosti IT, kot so varnost, uvajanje in upravljanje sistemov.

Če želite več informacij o sistemu Windows Server, obiščite <http://www.microsoft.com/>.

Programska oprema in storitve

- Izdelki
 - Microsoft Visual Studio .NET 2003
 - Microsoft Analysis Services 2000
 - Microsoft SQL Server 2000

- Tehnologija
 - Microsoft Internet Information Server

© 2005 Microsoft Corporation. Vse pravice pridržane. Ta primer strankine rešitve je informativne narave. Active Directory, Windows, logotip Windows, Windows Server in Windows Server System so registrirane blagovne znamke ali blagovne znamke v lasti družbe Microsoft Corporation v ZDA in/ali drugih državah. Imena resničnih podjetij ali izdelkov, omenjenih v tem dokumentu, utegnejo biti blagovne znamke, ki pripadajo svojim lastnikom.

Dokument objavljen julija 2005

Microsoft®