

## QlikView para Productos de Consumo

A pesar del constante cambio en la demanda y en los ciclos de vida de los productos, hay unas excelentes oportunidades para los fabricantes de productos innovadores. Una oportunidad está en institucionalizar el concepto de una colaboración más estrecha entre proveedores, fabricantes y minoristas. Otra consiste en explotar las variaciones de los mercados mundiales. Otra puede consistir en implementar precios específicos para un determinado mercado y unas determinadas estrategias de promoción, a fin de optimizar la gestión de los fondos de comercialización y maximizar las ventas y márgenes. Con el análisis en memoria de QlikView, las empresas de Consumo logran rápidamente y de una manera asequible la visibilidad que precisan, en tiempo real, sobre las condiciones del mercado minorista, las redes de proveedores y distribución y sus procesos internos, consiguiendo la agilidad necesaria para aprovechar a fondo las oportunidades que ofrece el entorno en rápido cambio de hoy en día.

### Desafíos del sector

Las condiciones económicas actuales en el mundo han dejado a muchos consumidores mermados en sus condiciones salariales, con menores posibilidades de gasto y en una constante búsqueda de valor en las marcas conocidas y productos de marcas privadas. Esto ha incrementado la necesidad urgente por parte de los fabricantes de productos de consumo de adaptarse a unos ciclos de vida cambiantes y colaborar más de cerca con minoristas y proveedores para centrarse más en el cliente. Los fabricantes de Productos de Consumo necesitan una visibilidad en tiempo real de las señales en la demanda del cliente y las cadenas de valor, a fin de poder anticiparse, o al menos poder responder con rapidez, a los cambios en la demanda

### Inhibidores

Las tecnologías orientadas a fomentar la colaboración entre fabricantes de Productos de Consumo y minoristas, para mejorar



las ventas a nivel de tienda, la rotación de inventario y la fidelidad del cliente, continúan evolucionando. Muchos fabricantes ahora captan el punto de venta y otras señales de la demanda, datos que provienen

directamente de los minoristas. Cómo empleen esos datos es ya otra cuestión. Las empresas de fabricación de Productos de Consumo aún carecen de la transparencia de su rendimiento y de las herramientas de toma de decisiones que sólo están disponibles con unos procesos informativos en tiempo real para coordinar una fabricación guiada por la demanda, unas redes de distribución y redes de suministros.

### La solución QlikView

QlikView es un software de inteligencia de negocio completamente distinto, que proporciona un valor inestimable y sin precedentes a organizaciones de todos los tamaños. Con la simplicidad de Google, QlikView pone a los usuarios al mando por primera vez, permitiéndoles desmenuzar y analizar todos los datos sin límites.

Con QlikView, se acabó esperar a informes estáticos o los largos tiempos de despliegue e implementación, con todos sus inconvenientes. Pone toda la potencia de las respuestas empresariales en tiempo real, en manos de todos los usuarios, con un tiempo de valorización rápido, en días o semanas, en lugar de meses, años o de no llegar en absoluto.

Cientos de fabricantes de Productos de Consumo en todo el mundo, que distribuyen comida y bebida, productos no perecederos y electrodomésticos, ropa y calzado, productos para el hogar y productos para el cuidado personal han recurrido a QlikView para que les ayude a mejorar su rendimiento.

Ejecutivos, directores de producto, comer-

### Principales Clientes de QlikView en el sector Consumo

British American Tobacco  
Cadbury Schweppes  
Campbell's Soup  
Caramelo  
Dunlop Hiflex  
Fila  
Gatorade  
Gas Clothing (Grotto S.p.A)  
IAWS Group  
Kraft Foods  
Lifetime Brands  
L'OREAL  
Luxenter  
Panasonic  
Canon  
City Time  
Pernod Ricard Spain  
Pikolin  
Quicksilver  
Reebok  
Sara Lee  
Sony  
Unilever  
Verdecora  
Viceroy (Grupo Munreco)  
Visionlab

cientes, equipos de ventas, gerentes de fábrica y de cadenas de suministros, centralistas de llamadas y departamentos TI confían a diario en la flexibilidad de QlikView y su facilidad de uso, sin rival, para lograr una mayor visibilidad de su negocio, permitiéndoles:

- Una colaboración más estrecha entre minoristas y proveedores
- Una respuesta más rápida a los cambios en la demanda
- Un mejor análisis de precios, promociones y rendimiento de inversiones comerciales
- Unos informes de cumplimiento regulatorio, financiero y de seguridad, dinámicos y actualizados
- Una mejor monitorización de los precios de productos

## Las empresas de consumo, más competitivas gracias a QlikView

### Análisis de Cuentas/Clientes

QlikView permite a los gestores de cuentas analizar y monitorizar con facilidad datos de rendimiento en tiempo real sobre el mix de productos minoristas, los patrones de compra, volúmenes de ventas, márgenes, facturación, cumplimiento de acuerdos de ventas y previsión de demanda futura. La completa visibilidad que se obtiene gracias a QlikView, en el tiempo que va desde la orden de pedido al pago, mejora las oportunidades de optimizar la rentabilidad de cuentas y productos.

### Análisis de Marketing y Productos

La visibilidad en tiempo real que aporta QlikView sobre las señales de la demanda y los precios volátiles de los productos permite anticipar un modelo en los ciclos de vida de producto cambiantes. El análisis exhaustivo del mercado y del rendimiento de productos con QlikView permite la segmentación de minoristas, el análisis de la rentabilidad por cliente minorista y unidades de inventario (SKUs), así como la identificación de oportunidades de ventas cruzadas y ascendentes.

### Análisis de nuevos productos

Los conocimientos precisos y exactos sobre nuevos conceptos de producto, las necesidades del mercado, el ajustarse a la cartera actual de productos, el origen de productos, los tiempos de comercialización y las actividades promocionales anteriores y posteriores al lanzamiento todos son factores clave para el éxito de un producto. Con el análisis de QlikView, los equipos de producción pueden saber qué, dónde, cuándo y cómo sacar el máximo partido del producto, para unas ampliaciones críticas de líneas de producto.

### Análisis de promociones

El análisis de planificación de productos, presupuestación, campañas promocionales, costes, categorías de productos, clasificación y ordenación de productos y condiciones de mercado que ofrece QlikView permite a los partners disfrutar de una elasticidad en sus estrategias de precios y promociones para poder optimizar los márgenes sin sacrificar la cuota de mercado o de consumo.

Análisis de señales en la demanda Simplificando la integración y el análisis de las señales de la demanda con bases de datos de producción, QlikView proporciona una visibilidad más rápida y más profunda en la planificación y la ejecución de la demanda. Los beneficios comienzan por una previsión más exacta de volúmenes y abastecimiento de materias primas, alineado con una predicción de ventas e inventario de productos en tiendas, almacenes y en tránsito.

### Análisis de fábrica

El análisis con QlikView mejora las capacidades necesarias para modificar con rapidez las necesidades de producción que impliquen una mayor mezcla de productos que han de diferenciarse necesariamente por estatutos regulatorios, idioma, diseño de empaquetado u otras especificaciones para consumidores en diversos mercados o distintas ubicaciones geográficas. Los directores de plantas de producción pueden ver con rapidez costes de fabricación y costes de suministros para determinar dónde y cómo implementar los cambios, en respuesta a los cambios en la demanda y sus objetivos de rentabilidad.

### Análisis corporativo

QlikView simplifica los informes financieros de la empresa y el cumplimiento

de marcos regulatorios, como IFRS y SOX. Numerosos requisitos no legales, que gobiernan áreas tales como la seguridad y el seguimiento de productos, la seguridad e higiene en el trabajo, experimentan invariablemente una reducción de costes en los informes de cumplimiento con QlikView.

### Análisis ejecutivo

Utilizando QlikView, los ejecutivos pueden medir el progreso hacia sus objetivos de negocio con unos cuadros de mando personalizados; pueden hacer análisis predictivo, a fin de evaluar oportunidades y riesgos de objetivos futuros; Y pueden rastrear el avance de los KPIs en tiempo real, para unas revisiones ad hoc de planificación y presupuestos, rendimiento operacional y tendencias de mercado. Una visibilidad sin precedentes permite un uso mucho más eficiente de los recursos, llevando a unas claras ganancias en productividad y a mayores niveles de rendimiento de negocio.

### Posibilitar un rendimiento guiado por la demanda (de manera rápida y asequible)

Algunos fabricantes líderes de Productos de Consumo a nivel mundial ya utilizan QlikView como su plataforma de elección para aportar un análisis rápido, de sencillo manejo y flexible en todas sus unidades y funciones de negocio.

Con QlikView, las empresas de productos de consumo obtienen una visibilidad en tiempo real, con rapidez y a bajo coste, que les muestra las condiciones del mercado minorista, las redes de proveedores y distribución, así como los procesos internos, proporcionándoles la agilidad necesaria para afrontar unas demandas de negocio en constante cambio.

**Dirección**

- Cuadros de Mando Ejecutivos
- Cuadros Integrales de Mando
- Análisis de Previsión y de Escenarios
- Rastreo de Márgenes y Comisiones
- Gestión del Rendimiento Empresarial

**Gestión de Cuentas/Clientes**

- Perfil de Cuentas y Gestión de Actividades
- Acuerdos de Ventas y Análisis de Volumen
- Análisis de Previsión de la Demanda
- Análisis de Contratación/Pedidos/Facturación
- Problemas de Contratación/Devoluciones

**Administración**

- Informes de Consolidación Financiera
- Análisis de Pérdidas & Beneficios y Balance
- Conformidad con IFRS / GAAP / SOX
- Informes de Seguridad, Rastreo y Cumplimiento

**Gestión de Marketing y Producto**

- Gestión de Ciclo de Vida del Producto
- Análisis de Campañas de Marketing
- Rentabilidad por Cliente y Segmentación
- Gestión de Ventas Cruzadas y upselling
- Análisis de Sitio Web y Clics

**Operaciones de Fábrica**

- Planificación de la Producción
- Gestión de la Producción
- Gestión de Calidad
- Análisis de Procesos/Six Sigma
- Análisis de Planta/Mantenimiento de Equipos

**Introducción de nuevos Productos**

- Análisis de Cartera de Productos
- Análisis de Gestión de Marca
- Dirección de Producto /Proyectos
- Análisis de Extracción/Origen de Productos
- Análisis de Comercialización y Lanzamientos

**Planificación y Ejecución de la Demanda**

- Planificación de Volumen de Demanda y Suministros
- Análisis de Abastecimiento
- Seguimiento de Proveedores
- Gestión de Inventario y Almacén
- Análisis de Logística Externa e Interna

**Gestión de Promociones**

- Planificación de Marca y Presupuestos
- Análisis de Campañas/Promos/Gasto
- Gestión de Categorías
- Planificación de Colecciones
- Gestión de Políticas de Precios y Beneficios