

Medical Mix analiza la estacionalidad y rotación de sus productos con Qlik

“La obtención de datos en tiempo real ha cambiado nuestra forma de trabajar, aumentando la agilidad de la toma de decisiones y la capacidad de visualización de escenarios anticipándonos según las tendencias de ventas

– Maurici Peralta, CEO, Medical Mix



La compañía

Medical Mix, distribuidor nacional líder en instrumental médico y en productos y material en el área de la oftalmología, cuenta con una sede central en Sant Cugat del Vallès (Barcelona) donde ofrece sus servicios a hospitales, clínicas, consultas y centros médicos en todo el país.

Además, Medical Mix cuenta con una línea de negocio en el ámbito de la limpieza y esterilización del material médico-quirúrgico y es también titular de productos farmacéuticos.

Situación previa

QlikView realizó su entrada en el momento oportuno en Medical Mix, ya que el éxito del proyecto de negocio de la compañía provocó un fuerte crecimiento de las ventas y de la estructura de la empresa. La naturaleza del negocio generaba una cantidad enorme de datos acumulados durante los últimos años. Era necesario poder ordenarlos y trabajar

con ellos de forma rápida y eficiente.

Despliegue de la solución

En junio de 2012 comienza el despliegue de QlikView centrado en el departamento de ventas, donde el director comercial y los responsables de área tienen una visión detallada de los informes generados. La información en tiempo real de cada comercial permitió cambiar el planteamiento de trabajo en el día a día.

En aquel momento, el objetivo pasaba por analizar la cuenta de resultados de la compañía, para así poder conocer los factores que afectaban a la evolución de ingresos y costes.

Una vez conocidas las bonanzas de la implementación de QlikView en el área de ventas, se desarrollaron cuadros de mando para el área de finanzas, así como para el área de operaciones.

El departamento de finanzas pasó de trabajar con un cuadro de mando desarrollado en formato Microsoft Excel a gestionar una estructura completamente distinta. Así, mejoró el rendimiento general del departamento por medio de una monitorización diaria de los datos y un aumento en la agilidad del trabajo.

El área de operaciones, dependiente de la Dirección Técnica, consigue visibilidad sobre los indicadores de calidad y SAT que anteriormente realizaban con

Resumen

Compañía: Medical Mix

Sector: Distribución

Áreas: Ventas, Finanzas y Operaciones

Geografía: España

Retos: Obtener la visibilidad diaria de los datos de las diferentes áreas que permitan trabajar la información desde un punto de vista general a un punto de vista concreto y fiable.

Solución

Medical Mix implementó QlikView para las áreas Financiera, Comercial y Gestión Operativa. Cuadro de mando de operaciones. Cuadro de mando de Finanzas. Cuadro de mando de Ventas

Beneficios:

- Análisis del comportamiento del cliente.
- Visibilidad al detalle sobre la cuenta de resultados.
- Autonomía de los usuarios para desarrollar sus propios análisis.
- Análisis financiero en base diaria.

Sistema de fuente de datos:

Ficheros de Microsoft Excel, Ficheros de texto, Base de datos (Access y SQL Server) e información del ERP (SAP Business One).

Datos clave

Análisis comercial, financiero y de operaciones

20 usuarios tomando decisiones con Qlik

Unificación de los análisis

Diversidad de fuentes de datos:

- SAP Business One
- SQL Server
- Microsoft Access
- Microsoft Excel
- Ficheros de texto

ficheros Access y Excel, en los que incorporaban los datos de forma manual en una tarea que requería demasiado tiempo.

Dentro de Medical Mix, QlikView consolida datos extraídos directamente de su ERP y ficheros Microsoft Excel, entre otros. Actualmente, son más de 20 usuarios los que toman decisiones apoyándose en las aplicaciones QlikView.

El proyecto Qlik de Medical Mix es acometido en la actualidad por SAIMA Solutions, Solution Provider de Qlik con amplia experiencia en el desarrollo de soluciones de business intelligence que responden a las necesidades de todo tipo de organizaciones.

Beneficios

Todos los departamentos involucrados en la implantación de esta solución han visto cambiar su forma de trabajo, al conseguir una vía ágil y rápida de obtención de información. El área de ventas ha conseguido extraer información al detalle. Por ejemplo, pueden conocer qué áreas comerciales son las más productivas o saber qué tipo de producto consume cada perfil de cliente. De hecho, el departamento comercial es capaz de analizar la estacionalidad inherente en cada producto y/o cliente o el tipo de familia de producto que muestra una mayor salida o rotación.

La especialización del negocio de Medical Mix convierte a la compañía en un distribuidor con una tipología propia. QlikView ha desvelado tendencias de los

diferentes clientes o productos que, como es lógico, tienen un comportamiento único en cada uno de ellos.

Otro de los beneficios generados por QlikView ha revertido en el departamento de sistemas de la información. Sus integrantes han visto cómo gran parte del tiempo que antes dedicaban a la elaboración de informes ha sido liberado, gracias a la autonomía que muchos usuarios de negocio han obtenido con QlikView.

El grado de satisfacción con QlikView es tan alto que los usuarios están accediendo a los cuadros de mando de forma constante. De esta manera, disponen de la información que necesitan en cada momento y que está basada en información en tiempo real, agilizando, de este modo, el trabajo diario.

Tras un tiempo de uso de las soluciones QlikView, son muchas las decisiones estratégicas que Medical Mix ha tomado basándose en sus análisis, la información proporcionada por sus KPI en tiempo real y la considerable reducción del tiempo dedicado a la obtención de información que ahora se emplea en otras cuestiones de alto valor.