

Sellton boostar affären med molnlösning från Qlik

”Förr kunde det ta en dag att få fram en rapport. Idag kan vi ta fram en rapport direkt under ett pågående möte om vi vill. Qlik Sense Cloud är lätt att använda, vem som helst kan själv utveckla nya dashboards och funktioner”.

Christopher Wiberg, vd på Sellton.

Sellton – ökad insikt och bättre beslut

För familjeföretaget Sellton var det näst intill omöjligt att följa upp verksamheten och eller att göra prognoser. Lösningen blev en tillämpning i Qlik Sense Cloud med hjälp av konsultföretaget Stretch, som tillhandahåller några av Skandinaviens mest innovativa Qlik-konsulter.

Sellton, med huvudkontor i Vellinge, är ett familjeföretag som erbjuder naturprodukter. Bland företagets produkter finns nötter, fröer, olika mjölsorter, torkade bär och frukter. Kunderna är olika detaljister inom livsmedelsbranschen. Organisationen eftersträvar att kontrollera hela ledet från grödans växtplats till färdig produkt.

Företaget är inne i en expansiv fas och i vintras bestämde ledningen att något måste göras för att förbättra möjligheten att göra prognoser och överhuvudtaget få bättre kontroll på affärerna.

Informationen om verksamheten och kunderna fanns primärt i affärssystemet och CRM-systemet, men det var trögt och i många fall omöjligt att få fram rapporter och att göra prognoser.

Företagsledningen bestämde därför att inleda ett samarbete med konsultföretaget Stretch.

– Våra system hade stora begränsningar till exempel när det gällde att mappa upp olika kundkategorier och svårigheter att katalogisera våra produkter. Vi fick helt enkelt inte fram det vi ville. När vi väl fick fram olika rapporter, så var det stora kvalitetsbrister i dem, säger Christopher Wiberg, som är vd på Sellton.

Situationen var mycket frustrerande eftersom mycket data fanns där, men det var väldigt svårt att hantera den på det sätt företaget önskade. Bland önskemålen fanns möjligheten att snabbt få ut försäljningsstatistik, som läget var kunde det ta timmar och i vissa fall dagar att få fram statistik.

Företaget ville också få en större inblick i vilka produkter som inte sålde, få bättre koll på lagervärdet för olika produkter och göra bättre prognoser, till exempel för kampanjer.

– Det var en massa handpåläggning, som tog väldigt lång tid, och när rapporterna väl var framtagna så var det osäkert om de var korrekta.

Översikt

Kund: Sellton

Qlik-partner: Stretch

Bransch: Livsmedel, naturprodukter

Funktioner: Ledning, inköp, försäljning och marknad

Utmaningar:

- Tidsödande och komplicerat att ta fram rapporter
- Bristande kvalitet på de rapporter som togs fram
- Omöjligt att mappa försäljning mot lager
- Omöjligt att ställa försäljning mot variation i inköpspris
- Svårt att kategorisera olika artiklar
- Svårt att få fram relevant försäljningsstatistik
- Stort behov av handpåläggning för att få fram användbara rapporter
- Data hämtades hur flera olika system

Lösning:

Molntjänsten Qlik Sense Cloud, som implementerades på två månader. Nu vidareutvecklar företagets vd självständigt systemet.

Fördelar:

- Idag hämtas data ur ett system
- Rapporter kan tas fram snabbt och enkelt vid sittande möte
- Lätt att analysera försäljningen mot olika kundkategorier
- Lätt att kategorisera artiklarna
- Förfinad försäljningsstatistik
- Enkelt att se vad som inte säljer
- Bättre prognoser och planering
- Rapporter om den regionala försäljningen
- Rapporter om lagerstatus

Return on investment

Sparar tid och fattar bättre beslut

Genom att använda Qlik Sense Cloud sparar Sellton en avsevärd mängd timmar per år. Den tid som organisationen tidigare lade på att söka och sammanställa information kan de nu lägga på att analysera och utveckla sin verksamhet.

Ökad lönsamhet

Den nya lösningen gjorde att Sellton kunde börja använda sina data på ett bättre sätt – ökad insyn har bland annat möjliggjort mer precisa prognoser och bättre resultat.

Större insyn i affären och nya möjligheter

Med hjälp av Qlik kan Sellton ständigt hålla sig à jour med organisationens försäljning, lagerhållning och marginaler. Lösningen har bland annat lett till en helt ny strategi för bättre kundbearbetning.

Qlik Sense Cloud, som alltså är en molnlösning för enkel hantering, analys och visualisering av data, tog ungefär två månader att utveckla och implementera hos Sellton. Lösningen har varit i drift sedan april 2018 och Christopher Wiberg är entusiastisk när han beskriver resultatet.

Först och främst lyfter Christopher enkelheten – idag är det han själv som utvecklar ny funktionalitet i lösningen. Därutöver är det tidsvinsterna.

– Förr kunde det ta en dag att få fram en rapport. Idag kan vi ta fram en rapport direkt under ett pågående möte om vi vill. Qlik Sense är lätt att använda, vem som helst kan själv utveckla nya dashboards och funktioner.

Idag har Sellton kontroll på försäljning till olika kundkategorier och bolaget kan jämföra olika produktgrupper på ett enkelt sätt. Till det kommer möjligheten att använda olika slags geografiska data och på så sätt se hur olika produkter säljer i olika regioner. Bolaget kan med den nya lösningen också ställa försäljningen mot variationer i inköpspriser.

Sellton arbetar nu med att implementera Qlik i fler delar av organisationen och resultatet är hittills mycket positivt.

– Idag har vi exempelvis ett mycket säkrare inköpsflöde, vilket i sin tur bidrar till att vårt resultat blir bättre eftersom vi kan påverka inköpen med högre precision.

Qlik Sense Cloud används idag av ledning, inköp, försäljning och marknad och Christopher Wibergs råd till andra, som står i begrepp att göra något liknande är att noggrant specificera vad man vill uppnå.

– För vår del har det inneburit att vi har förändrat hela vår verksamhet, vår strategi och hur vi närmar oss kunderna, säger Christopher Wiberg.

Martin Sahlin, VD på konsultföretaget Stretch, som hjälpte Sellton att införa systemet framhåller att kunden tidigare i många fall var beroende av externa aktörer. Nu kan Sellton hantera stora delar på egen hand.

– Med Qlik Sense får kunden inte bara ett system till visualisering, analys och beslut, utan även en plattform som enkelt kan integrera med de flertalet affärskritiska system som är en del av Selltons vardag och operationella arbete, säger Martin Sahlin, vd på Stretch.

– Som partner till Qlik hjälper vi kunderna att realisera värdet i deras data och skapar en BI-lösning som är helt anpassad för den specifika verksamheten. Vårt fokus är att skapa affärsvärde för varenda krona, fortsätter Martin Sahlin.