



CASO ÉXITO SISCOCAN

SISCOCAN evoluciona sus mecanismos para el análisis de su negocio con Microsoft Power BI



País o región: España

Sector destinatario: Suministros

Perfil de SISCOCAN

SISCOCAN es una empresa comercial de capital canario que nace en julio de 2007 fruto de la escisión de una de las compañías líderes del mercado canario hasta ese año. Está especializada en el suministro de materiales para instalaciones profesionales.

Entres las diversas áreas de productos que suministran se encuentran Gestión integral de aguas, Electricidad, Climatización y Obra Civil.

La empresa está presente con almacenes de distribución en las Islas Canarias, con centros en Gran Canaria (El Goro y Maspalomas), Tenerife (Santa Cruz de Tenerife y Chafiras), así como Mauritania (Nouadhibou). Con una superficie total de almacenamiento de 26.000 m² y superficies medias de venta que superan los 1.600 m².

Objetivo del proyecto

El departamento de IT ha apostado por una solución analítica de BI basada en tecnología Microsoft para llevar a cabo diferentes análisis sobre el área de Ventas que les ayuden en la toma de decisiones y seguimiento de la actividad multinacional, además de permitir la expansión de las capacidades de análisis a otras área de la compañía.

Beneficios del cliente

- Creación solución analítica de inteligencia de negocio para el área de Ventas, ágil y moderna, basada en Power BI

Resumen de la situación	
Número de bases de datos	1
Tamaño de bases de datos	~1 GB
Procesos de negocio incorporados	Ventas
Tiempo de procesamiento diario	< 20 minutos
Nº de Indicadores creados	~100
Servidor de Base de datos	Microsoft SQL Server
Opciones de visualización	Power BI

SISCOCAN es un compañía de suministros muy diversificada en cuanto a gama de productos.

SISCOCAN quiere mejorar su plataforma de análisis de información, unificando el modelo análisis de datos de ventas y permitiendo su crecimiento hacia otras áreas de análisis. Para esto, ha apostado por los servicios de SolidQ para, de esta forma.

Con la implementación de la solución, SISCOCAN dispone de una plataforma con la información de negocio y de gestión usuarios centralizada y consolidada, así como diferentes perspectivas de análisis del área de Ventas. Toda la solución continuará evolucionando, añadiendo nuevas necesidades de análisis derivadas del uso de los informes de ventas y de la ampliación con nuevas áreas.

Situación actual

Hasta ahora, SISCOCAN realiza sus tareas análisis de datos utilizando PowerPivot para Excel, extrayendo datos desde Dynamics NAV. Con este escenario, enfrentan algunas limitaciones ya que no disponen de un entorno colaborativo donde publicar y compartir la información con su fuerza comercial. Por otra parte, desean ampliar las posibilidades de visualización de datos con ofrece Excel.

Los requerimientos del proyecto son:

- Creación de un modelo analítico único para centralizar la información
- Necesidad de informes con información centralizada para reportar al resto de usuarios de negocio
- Proporcionar opciones para consumo de información deslocalizado para su fuerza comercial
- Establecer distintos niveles de seguridad en función del rol y persona conectada
- Gestión de la seguridad en el acceso a la información
- Actualización de los datos automatizada

Solución

La solución se abordó en as siguientes fases:

- Construir modelo de datos para análisis de Ventas basado en Power BI.
- Diseño de informes para análisis de Ventas desde distintas perspectivas: Clientes, Centros, Productos y Vendedores,
- Implementación de seguridad dinámica a nivel de dato (Row-Level security)
- Despliegue de elementos en Power BI, dando soporte para la incorporación de usuarios finales.

El despliegue de la solución consiste en una solución Microsoft Power BI que trata y procesa la información a intervalos durante todo el día.

Beneficios

La plataforma ha facilitado la consolidación de lógica de negocio aplicada a las transformaciones de datos y a las métricas necesarias para evaluar el rendimiento del área de ventas, así como la centralización de la información de la multinacional en un sistema analítico moderno y ágil.

Se ha proporcionado a los usuarios una solución basada en Power BI que extrae información de los orígenes para realizar análisis y poder reportar de una mejor manera al resto de analistas de negocio, dando apoyo a la toma de decisiones y seguimiento del rendimiento y evolución de negocio.

Gracias a la solución el departamento de BI ha adoptado nuevos procesos y metodologías para poder continuar manteniendo y evolucionando la plataforma, siguiendo mejores prácticas con una solución moderna y que además tiene toda la potencia de visualización de Microsoft Power BI.



© 2018 SolidQ Global SA. Todos los derechos reservados. Este caso de estudio se publica exclusivamente con propósito divulgativo. SolidQ y el logo de SolidQ son marcas registradas de SolidQ Global SA. Windows, SQL Server y Windows Server son marcas registradas de Microsoft Corporation en España o/y otros países.

Software y Servicios

- ◇ SQL Server Data Tools
- ◇ Microsoft Excel
- ◇ Power BI

Para más información

SolidQ - España y Portugal
<http://www.solidq.com>
Teléfono: +34 91 414 89 50

Avenida del Calvario 42, Bajo
03340, Albaterra, Alicante, España