

CASE STUDY

Kunde: MASIS – Marketing and Sales Information System

Land: Deutschland

Branche: Dienstleistung, IT, Marketing/PR, Datenanalyse

MASIS ist eine einfach bedienbare Außendienst Software zum Management der Aktivitäten am POS – von der Tourenplanung der Vertriebsbesuche über die Durchführung und Dokumentation bis hin zur Auswertung.

MASIS bietet eine Vielzahl von Funktionen. So können mithilfe der Software Vertriebstouren geplant und anhand eines Kalenders gesteuert werden. Zudem kann die Zuteilung zu den einzelnen Vertriebsgebieten sowie die Definition der Zuständigkeiten über MASIS abgewickelt werden.

Einsatzbereiche:

- Vertriebsbesuche
- Promotion Einsätze
- Visual Merchandising
- POS-Checks
- Training am POS
- Mystery Shopping



CASE STUDY „MASIS“

Vertriebssteuerung & Promotionsplanung

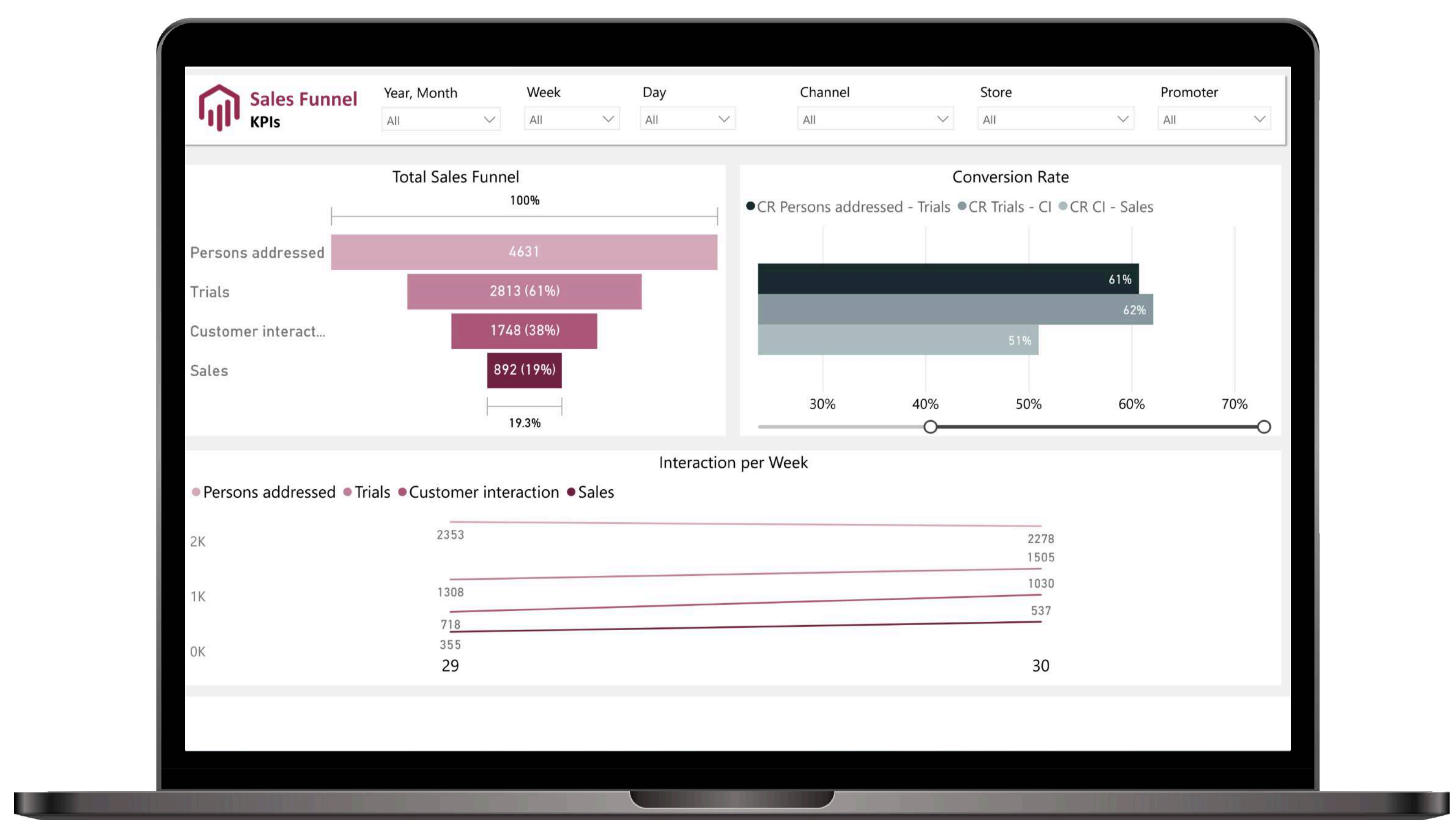
BUSINESS NEED

MASIS wurde für Unternehmen und Agenturen entwickelt, die mit internen oder externen Mitarbeitern vor Ort am POS Aufgaben übernehmen und dokumentieren. Es kann sich hierbei um verschiedene Besuchsarten handeln.

Bisher fand die Auswertung der Daten bei MASIS einzig über CSV-Dateien statt, was große und unübersichtliche Datenmengen zur Folge hatte und einen hohen manuellen Aufwand erforderte, um datenbasierte Entscheidungen treffen zu können. Eine kontinuierliche Bereitstellung der Auswertungen an verschiedene Stakeholder war somit sehr aufwändig.

Um mit diesen Datenmengen arbeiten zu können, müssen sie strukturiert, visualisiert und verfügbar gemacht werden.

Hierfür beauftragte MASIS die IT-Beratung Datalytics mit der Konzeption einer standardisierten BI-fähigen Auswertung der Daten für ihre Endkunden. So sollte garantiert werden, dass der Erfolg der Außendienst Software sowie Erkenntnisse aus Kundendaten direkt ablesbar sind und über ein generisches Datenmodell ein businessfähiges Reporting möglich ist.



BUSINESS KONZEPT

Datalytics entwickelte zwei BI-Modelle, das BI Light-Modell und das BI Enterprise Modell. Diese beiden Varianten unterscheiden sich im Wesentlichen in dem zugrundeliegenden Datenvolumen. BI Light ist eine Erweiterung der masis Standard BI-Anwendung und ist bei geringer Datenmenge möglich. Das BI Enterprise-Modell hingegen weicht bei großen Datenmengen auf einen externen Datenspeicherplatz aus und transferiert die Daten mittels Echtzeit Datenreplikation in das gewünschte Cloud- oder On-Premise-System.

Diese BI-Modelle stellen eine datenbasierte Entscheidungsgrundlage im Rahmen der Vertriebssteuerung und Promotionsplanung dar. Allgemein können Kosten gesenkt und Gewinne gesteigert sowie auf Veränderungen reagiert werden. So ist zudem eine individuelle Konfiguration beim Endkunden flexibel anpassbar und eine Schulung der Anwender mit dem Umgang der BI-Berichte und Dashboards möglich.

Für MASIS bedeuten diese beiden BI-Modelle zukünftig eine direkte Darstellung der Verkaufserfolge und Customer Touchpoints. Lücken sowie Potentiale können identifiziert und analysiert werden.

Architektur



TECHNISCHE UMSETZUNG

MASIS:

- DB: Postgresql 9.6 (Docker Container für DB)
- Mobile: Die Library ReactJs v16.13 zusammen mit React Redux
- Web: Framework AngularJs
- Backend: Java v8

Datalytics:

- Business Intelligence: Microsoft Power BI Pro, Tableau, Qlik
- Datenmanagement: HVR Real Time Data Replication, Dremio, gewünschte Datenspeicherungslösung von Snowflake, AWS, Microsoft oder Google
- RPA: Microsoft Power Automate, Power BI Robots

VORTEILE FÜR MASIS UND DEN ENDKUNDEN

- Strukturierung und Visualisierung der Vertriebs- und Promotionsdaten
- Erkenntnisse aus großen Datenmengen in individuellen Dashboards und KPIs dem Kunden bereitstellen
- Datenbasierte Entscheidungen entlang der Customer Journey
- zukünftige Risiken und Potentiale identifizieren und bewerten
- Mehrwert für den Kunden durch teilbare, interaktive Berichte, die teamübergreifende und effiziente Zusammenarbeit fördern

