

# AyB Hislabor consigue una mejor gestión de las ventas con Qlik Sense

*“Qlik nos ha abierto los ojos. Podemos conocer el desarrollo de nuestras ventas de forma mucho más sencilla y analizar al detalle la rentabilidad comercial”.*

– Rubén Moral, Responsable de IT, AyB Hislabor



## La compañía

AyB Hislabor es un grupo español con más de veinticinco años de experiencia en el sector de la mercería y las fornituras para la moda. Fabrica y comercializa más de 185.000 productos, desde cremalleras, botones, cadenas o complementos para bolsos, y los comercializa tanto dentro como fuera de nuestro país.

A través de sus distintos canales comerciales, AyB Hislabor sirve más de 800.000 líneas al año de características distintas, que generan un volumen de datos ingente sobre las ventas. Toda esta información debe ser analizada periódicamente para tomar decisiones óptimas, en función de la evolución del negocio.

## Punto de partida

AyB Hislabor cuenta con un ERP con el que analizaba de forma manual los datos de su negocio. Se creaban unos informes estáticos de forma periódica

para conocer, por un lado, la evolución global de las ventas con clientes y, por otro lado, el estado y retorno de las compras a proveedores. Sin embargo estos informes no ofrecían una visión global de la compañía, y se buscaba una plataforma que permitiese analizar toda la información de valor de forma relacionada. Además, existía una gran dependencia de IT para la obtención de informes.

Para dar respuesta a esta necesidad, la compañía decidió apoyarse en Advantic, partner de Qlik y especialistas en consultoría de soluciones de negocio, para implantar la plataforma Qlik.

Rubén Moral, responsable de IT de AyB Hislabor explica que “desde el primer momento que Qlik Sense llegó a nosotros vimos que era distinto a todo lo que hay en el mercado. Nos abrió los ojos tanto por su facilidad y autoservicio como por su potencial visual”.

## Información relacionada de todas las ventas

Actualmente, la tecnología está desplegada con un cuadro de mando para el análisis de las ventas por diferentes criterios: representantes, clientes, familias, productos, entre otros, pudiendo realizar comparativas con años anteriores.

De hecho, el potencial del motor de indexación asociativa de datos QIX es el

## Resumen

**Compañía:** AyB Hislabor

**Actividad:** Textil, mercería y fornituras para la moda

**Áreas:** Ventas

**Geografía:** España

**Retos:** Extraer información agregada del área de ventas para conocer la evolución del negocio y tomar decisiones.

**Solución:** AyB Hislabor ha implantado Qlik Sense consiguiendo unos análisis relacionados de valor de forma rápida y sencilla. La compañía obtiene ahora ágilmente conclusiones de negocio para preparar presentaciones y reuniones con clientes. Se plantea poner en marcha próximos pasos en RRHH y finanzas.

## Beneficios:

- Agilidad para generar análisis agregados para usuarios sin conocimientos técnicos.
- Mayor calidad de datos de negocio con un alto nivel de detalle.
- Acceso rápido a la información consiguiendo un ahorro de tiempo significativo.

**Sistema de fuente de datos:** ERP Milena Gestión

**Partner de Qlik:** Advantic Consultores

## Implantación de Qlik Sense

# 9 millones de registros

Analizados a través de los cuadros de mandos para el área de ventas

## Calidad de los datos

Para conocer al detalle la rentabilidad comercial de las actividades y el desarrollo de las ventas

factor determinante que ha ayudado a AyB Hislabor a obtener un mayor conocimiento global del desarrollo de su negocio. Se realizan múltiples combinaciones que permiten determinar qué clientes consumen cada producto, en qué zonas se vende más cada familia, qué productos vende más cada representante, etcétera.

Además, la compañía se ha dotado de un segundo cuadro de mando para gerencia que cruza compras y ventas. Se consulta diariamente para detectar la rentabilidad comercial de todas las actividades. “Es un informe estratégico para Dirección que ayuda a orientar y determinar las compras hacia el proveedor que resulta más rentable de forma inmediata”, argumenta Moral.

### Gran capacidad y agilidad de respuesta

Gracias al desarrollo de los cuadros de mando, AyB Hislabor tiene ahora un mayor control de su volumen de datos: 9 millones de registros desde 2008 y una base de datos de más de 5.000 clientes activos.

En palabras de Moral, “con la plataforma de Qlik pueden detectarse errores que antes eran difíciles de encontrar en informes estáticos, como artículos mal ubicados o cambios de precio. Tenemos una foto de la compañía que antes no existía”.



Para el equipo comercial, Qlik Sense se ha convertido, además, en una herramienta indispensable para la relación con los clientes y proveedores. Antes y durante cualquier reunión se consultan los datos en la plataforma. Las preparaciones –asegura Moral– son ahora mucho más fáciles. Pueden tomarse decisiones al momento, sin tener que posponerlas, ayudando al desarrollo del negocio.

De hecho, Qlik Sense se está utilizando también en las operaciones internacionales de AyB Hislabor: “Nuestros representantes pueden ver desde sus portátiles en cualquier lugar del mundo el análisis de las ventas de forma muy rápida. Ya no tienen que apoyarse en suposiciones sino que la información y los datos que necesitan con clientes o proveedores los tienen al momento”.

Tras la exitosa acogida de Qlik en el área de ventas, la compañía espera seguir desplegando la tecnología en el resto de departamentos, dando próximos pasos en el análisis financiero y de recursos humanos.



*“Con la plataforma pueden detectarse errores que antes eran difíciles de encontrar en informes estáticos, como artículos mal ubicados o cambios de precio. Tenemos una foto de la compañía que antes no existía”.*

–Rubén Moral, Responsable de IT, AyB Hislabor