Опыт внедрения QlikView в ОАО «Фармстандарт» и ОАО «Отисифарм»

Игнатова Екатерина

Начальник отдела анализа
и планирования
Управление оптовых продаж
ОАО «Фармстандарт»
evignatova@pharmstd.ru

О компании

#1 среди локальных производителей с долей рыка 16%

7000 сотрудников

#3 в коммерческом сегменте российского фармацевтического рынка с долей **4,3%**

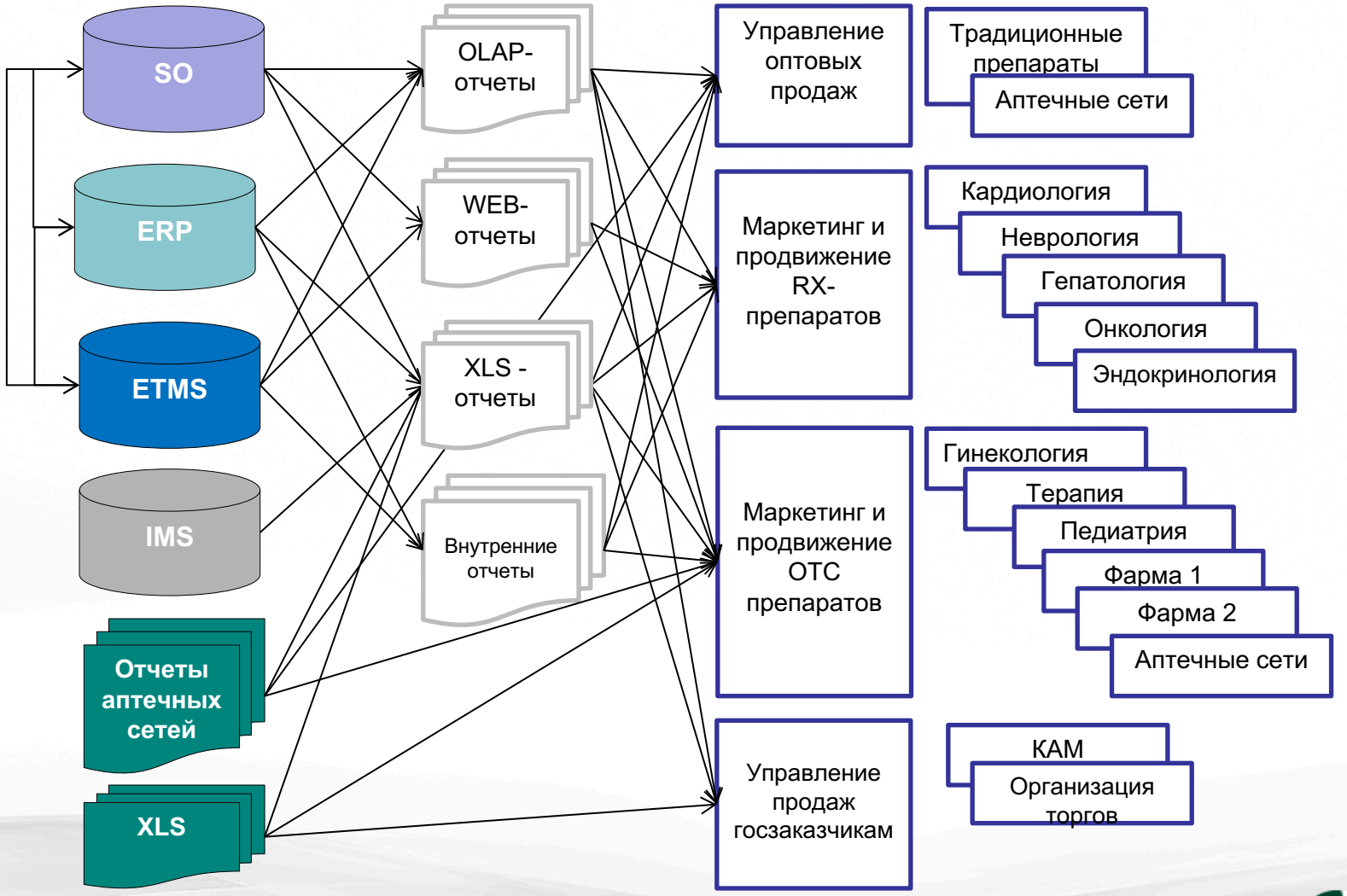
>350 SKU

Продукция представлена в **117** терапевтических категориях

8 заводов, выпускающих более **700** млн пачек в год

11 новых препаратов зарегистрировано и запущено в производство в 2013 году

Информационные ресурсы и пользователи



Более 1 000 пользователей

>150 отчетов

Увеличение штата программистов и аналитиков, модернизация «железа» уже не дает результата

Высокие затраты на поддержание такой структуры отчетности

Требования к системе

- Масштабируемость
- Быстрота внедрения
- Высокая скорость расчетов – не более 30 секунд с момента запроса пользователя
- Мощные инструменты визуализации
- Возможность изменения отчетов без написания кода
- Возможность работы на любом устройстве
- **Интерактивный анализ**
- **Интуитивный интерфейс, простота обучения неподготовленного пользователя**
- **Возможность быстрого формирования внутренней компетенции**

Автоматизированные блоки: 150 отчетов → 5 отчетов

...виты и пр. активности FF

Первичные отгрузки, финансовые скидки, KPI

Анализ SO-SI-Stock

Анализ рыночного окружения

Служебные отчеты

Этапы внедрения – партнер

Консультационная группа АТК
ATK Consulting Group
www.atkcg.ru

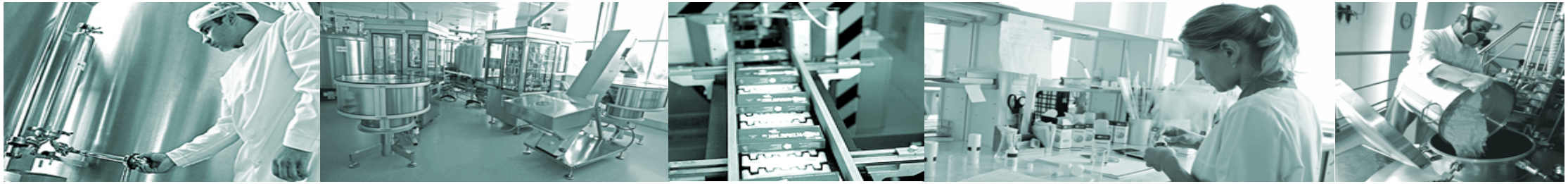
Первый, самый масштабный этап проекта, завершен за 3 месяца

Окупаемость – 8 месяцев

Требуется 0,5 FTE для поддержки и развития

Высвобождение времени аналитиков – 141 рабочий день в год

IMS + .xls



Внутренние заказчики: Управление маркетинга, Управление продаж

Подготовка технического задания:

отдел анализа , планирования и исследования рынков ОАО «Отисифарм»,

группа исследования рынков, отдел анализа и планирования ОАО «Фармстандарт»

Внедрение:

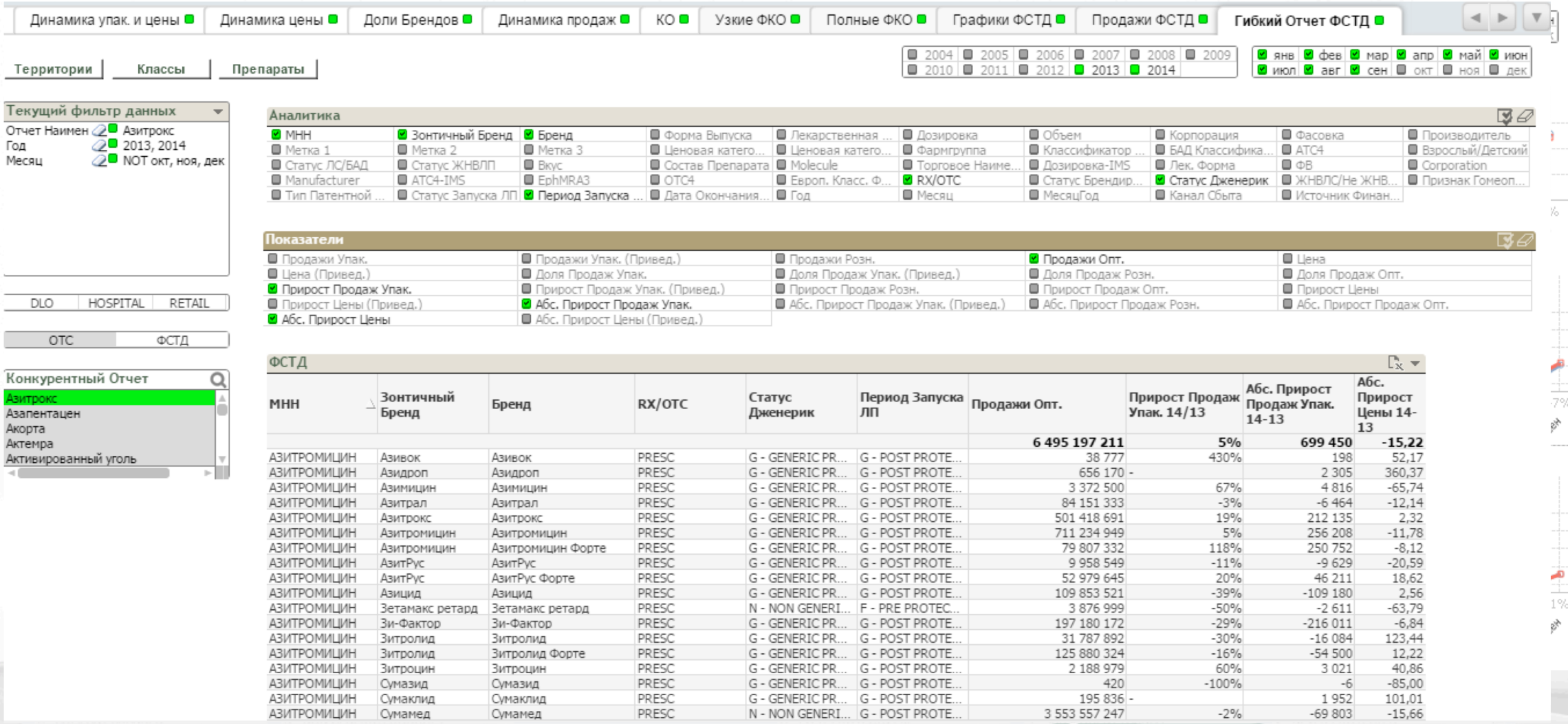
группа автоматизации бизнес-процессов, отдел анализа и планирования ОАО «Фармстандарт»

Консультационная группа АТК

Анализ рыночного окружения - результаты

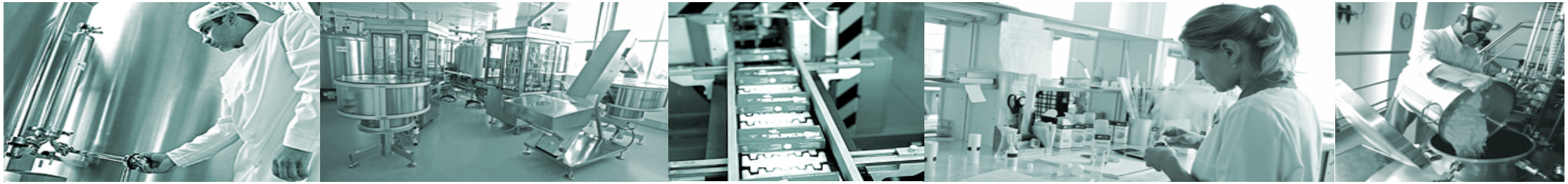
- Стандартизация отчетности при сохранении гибкости за счет использования возможностей QlikView – графики, таблицы, сводные таблицы, фильтры, права доступа
- Сокращение на 11.5 рабочих дней/месяц трудозатрат на построение, обновление отчетов, подготовку презентаций
- Единое понимание конкурентного окружения разными подразделениями для каждого конкретного продукта
- Удобный интерфейс для маркетологов и аналитиков
- Расчет всех необходимых показателей
- Оптимизация и стандартизация бизнес-процессов

Анализ рыночного окружения - примеры



МНН	Зонтичный Бренд	Бренд	RX/OTC	Статус Дженерик	Период Запуска ЛП	Продажи Опт.	Прирост Продаж Упак. 14/13	Абс. Прирост Продаж Упак. 14-13	Абс. Прирост Цены 14-13
						6 495 197 211	**5%**	**699 450**	**-15,22**
АЗИТРОМИЦИН	Азивок	Азивок	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	38 777	430%	198	52,17
АЗИТРОМИЦИН	Азидроп	Азидроп	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	656 170	-	2 305	360,37
АЗИТРОМИЦИН	Азимицин	Азимицин	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	3 372 500	67%	4 816	-65,74
АЗИТРОМИЦИН	Азитрал	Азитрал	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	84 151 333	-3%	-6 464	-12,14
АЗИТРОМИЦИН	Азитрокс	Азитрокс	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	501 418 691	19%	212 135	2,32
АЗИТРОМИЦИН	Азитромицин	Азитромицин	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	711 234 949	5%	256 208	-11,78
АЗИТРОМИЦИН	Азитромицин	Азитромицин Форте	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	79 807 332	118%	250 752	-8,12
АЗИТРОМИЦИН	АзитРус	АзитРус	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	9 958 549	-11%	-9 629	-20,59
АЗИТРОМИЦИН	АзитРус	АзитРус Форте	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	52 979 645	20%	46 211	18,62
АЗИТРОМИЦИН	Азицид	Азицид	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	109 853 521	-39%	-109 180	2,56
АЗИТРОМИЦИН	Зетамакс ретард	Зетамакс ретард	PRESC	N - NON GENERI...	F - PRE PROTEC...	3 876 999	-50%	-2 611	-63,79
АЗИТРОМИЦИН	Зи-Фактор	Зи-Фактор	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	197 180 172	-29%	-216 011	-6,84
АЗИТРОМИЦИН	Зитролид	Зитролид	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	31 787 892	-30%	-16 084	123,44
АЗИТРОМИЦИН	Зитролид	Зитролид Форте	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	125 880 324	-16%	-54 500	12,22
АЗИТРОМИЦИН	Зитроцин	Зитроцин	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	2 188 979	60%	3 021	40,86
АЗИТРОМИЦИН	Сумазид	Сумазид	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	420	-100%	-6	-85,00
АЗИТРОМИЦИН	Сумаклид	Сумаклид	PRESC	G - GENERIC PR...	G - POST PROTE...	195 836	-	1 952	101,01
АЗИТРОМИЦИН	Сумамед	Сумамед	PRESC	N - NON GENERI...	G - POST PROTE...	3 553 557 247	-2%	-69 803	-15,66

SO+ERP+ETMS+.xls



Внутренние заказчики: Управление маркетинга, Управление продаж, Продвижение

Подготовка технического задания:

отдел анализа , планирования и исследования рынков ОАО «Отисифарм»,

отдел анализа и планирования ОАО «Фармстандарт»

Внедрение:

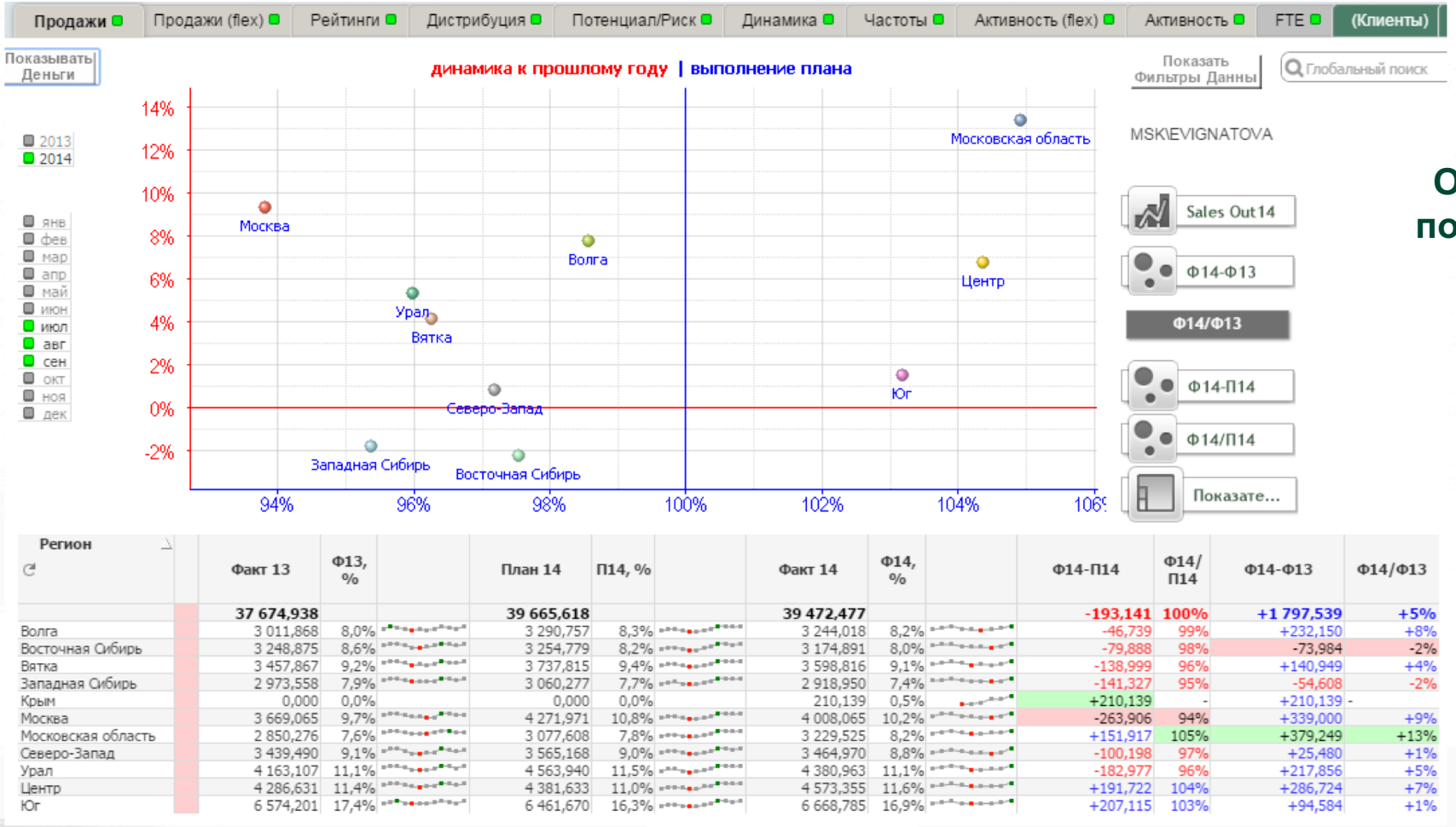
группа автоматизации бизнес-процессов, отдел анализа и планирования ОАО «Фармстандарт»

Консультационная группа АТК

Анализ вторичных продаж и активностей - результаты

- Стандартизация отчетности для более чем 1000 пользователей
- Возможность быстро видоизменять отчетность, подстраиваясь под меняющиеся потребности бизнеса
- Увеличение скорости работы с данными и расчетов в разы, а по отдельным показателям – в десятки тысяч раз
- Устранение возможности манипулирования данными: можно проверить on-line
- Реализация задачи по точечной оценке усилий и инвестиций (МП-продукт-аптека)

Анализ вторичных продаж –Выполнение плана/Динамика



Регион	Факт 13	Ф13, %	План 14	П14, %	Факт 14	Ф14, %	Ф14-П14	Ф14/ П14	Ф14-Ф13	Ф14/Ф13
	37 674,938		**39 665,618**		**39 472,477**		**-193,141**	**100%**	**+1 797,539**	**+5%**
Волга	3 011,868	8,0%	3 290,757	8,3%	3 244,018	8,2%	-46,739	99%	+232,150	+8%
Восточная Сибирь	3 248,875	8,6%	3 254,779	8,2%	3 174,891	8,0%	-79,888	98%	-73,984	-2%
Вятка	3 457,867	9,2%	3 737,815	9,4%	3 598,816	9,1%	-138,999	96%	+140,949	+4%
Западная Сибирь	2 973,558	7,9%	3 060,277	7,7%	2 918,950	7,4%	-141,327	95%	-54,608	-2%
Крым	0,000	0,0%	0,000	0,0%	210,139	0,5%	+210,139	-	+210,139	-
Москва	3 669,065	9,7%	4 271,971	10,8%	4 008,065	10,2%	-263,906	94%	+339,000	+9%
Московская область	2 850,276	7,6%	3 077,608	7,8%	3 229,525	8,2%	+151,917	105%	+379,249	+13%
Северо-Запад	3 439,490	9,1%	3 565,168	9,0%	3 464,970	8,8%	-100,198	97%	+25,480	+1%
Урал	4 163,107	11,1%	4 563,940	11,5%	4 380,963	11,1%	-182,977	96%	+217,856	+5%
Центр	4 286,631	11,4%	4 381,633	11,0%	4 573,355	11,6%	+191,722	104%	+286,724	+7%
Юг	6 574,201	17,4%	6 461,670	16,3%	6 668,785	16,9%	+207,115	103%	+94,584	+1%

Основной интерфейс позволяет эффективно анализировать отклонения

Анализ вторичных продаж - Клиенты

Рейтинги | Дистрибуция | Потенциал/Риск | Динамика | Частоты | Активность (flex) | Активность | FTE | (Клиенты) | (Препараты) | Прайс-лист

2013 2014 | янв фев мар апр май июн июл авг сен окт ноя дек | Показать Фильтры Данных | Показывать Деньги | Глобальный поиск

Показатели по Sales Out (в тыс.ед.)

Кл...	Клиент Sales Out 1ур	Клиент Sales Out Адрес	Кол-во Клиентов за Пери...	Доля Продаж % за Период ...	Продажи Текущего Года (тыс.ед.)	Продажи Прошлого Года (тыс.ед.)	Рост Продаж (тыс.ед.)	Рост Продаж % (тыс.ед.)	Прогноз (тыс.ед.)	Выполнение Прогноза % (тыс.ед.)	Отклонение от Прогноза (тыс.ед.)
			4	**100,00...**	**0,026**	**0,015**	**0,011**	**73,3%**	**0,030**	**85,8%**	**-0,004**
6	Аптека №264 на Три...	Москва, ЦАО, ул. Щепкина (Москва), ул. Щепкина, д.61/2, ...	0	0,0000%	0,000	0,000	0,000	-	0,002	0,0%	-0,002
6	Юропиан Медикал Се...	Москва, ЦАО, ул. Щепкина (Москва), ул. Щепкина, д.35	0	0,0000%	0,000	0,000	0,000	-	0,001	0,0%	-0,001
6	Мособлфармация	Москва, ЦАО, ул. Щепкина (Москва), ул. Щепкина, д.61/2, ...	1	19,2308%	0,005	0,008	-0,003	-37,5%	0,012	43,1%	-0,007
6	Бизнес-партнеры ООО	Москва, ЦАО, ул. Щепкина (Москва), ул. Щепкина, д.25	1	7,6923%	0,002	0,000	0,002	-	0,002	90,9%	-0,000
6	Ассорти-Мед ООО	Москва, ЦАО, ул. Щепкина (Москва), ул. Щепкина, д.60/2, ...	1	34,6154%	0,009	0,000	0,009	-	0,008	111,1%	0,001
6	Костина Н.В. ИП	Москва, ЦАО, ул. Щепкина (Москва), ул. Щепкина, д.60/2, ...	1	38,4615%	0,010	0,005	0,005	100,0%	0,006	161,3%	0,004
6	МЦ профилактики СС...	Москва, ЦАО, ул. Щепкина (Москва), ул. Щепкина, д.25/20	0	0,0000%	0,000	0,002	-0,002	-100,0%	0,000	-	0,000

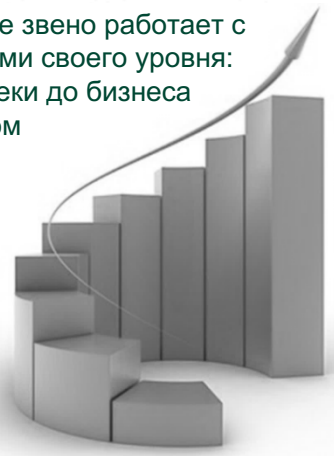
Рейтинги | Дистрибуция | Потенциал/Риск | Динамика | Частоты | Активность (flex) | Активность | FTE | (Клиенты) | (П

2013 2014 | янв фев мар апр май июн июл авг сен окт ноя дек | Показать Фильтры Данных | Показывать Деньги | Глобальный поиск

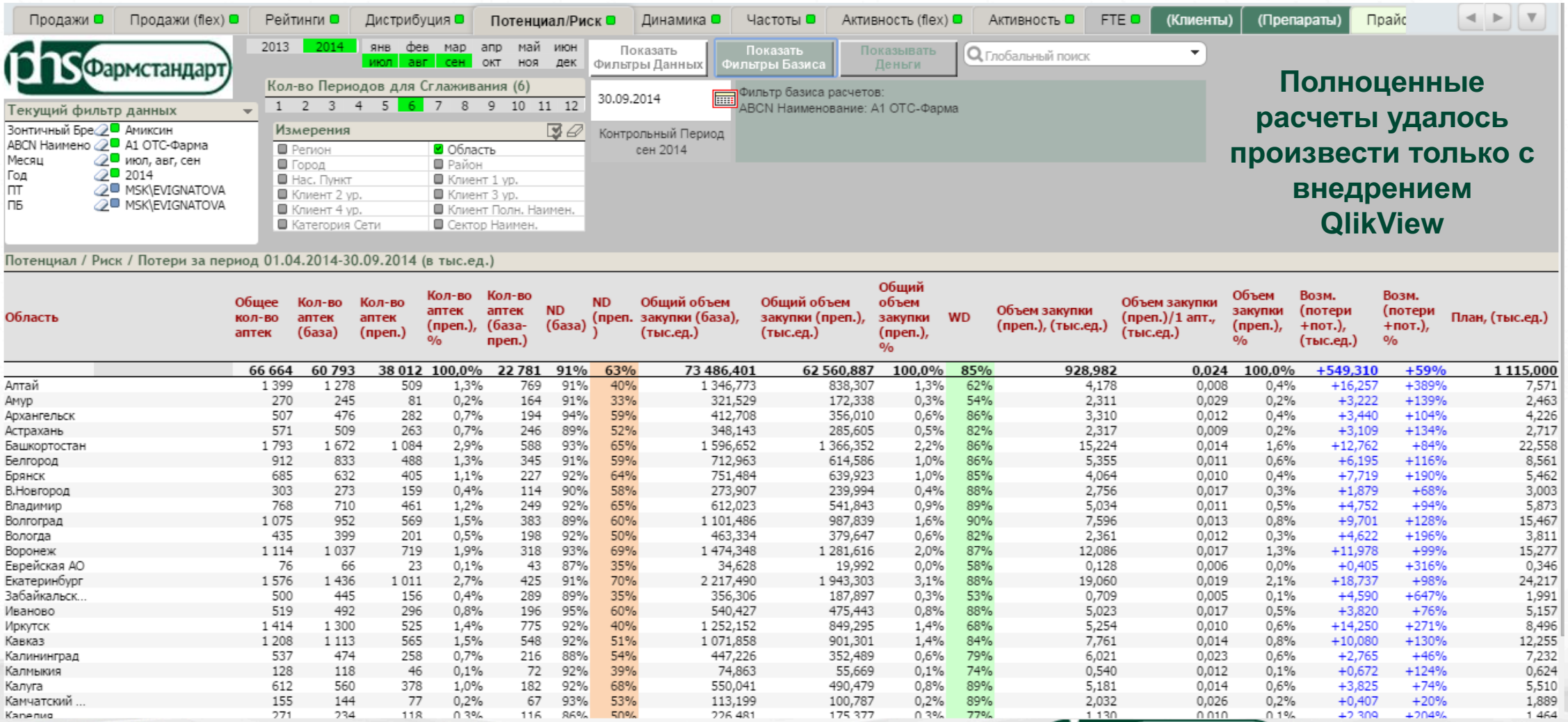
Показатели по Sales Out (в тыс.ед.)

Категория сети	Кол-во Клиентов за Пери...	Доля Продаж % за Период ...	Продажи Текущего Года (тыс.ед.)	Продажи Прошлого Года (тыс.ед.)	Рост Продаж (тыс.ед.)	Рост Продаж % (тыс.ед.)	Прогноз (тыс.ед.)	Выполнение Прогноза % (тыс.ед.)	Отклонение от Прогноза (тыс.ед.)
	4 270	**100,00...**	**252,201**	**213,894**	**38,307**	**17,9%**	**282,080**	**89,4%**	**-29,879**
Несетевой Клиент	1 783	20,0931%	50,675	43,382	7,293	16,8%	72,459	69,9%	-21,784
Федеральная	1 386	56,5985%	142,742	141,642	1,100	0,8%	158,677	90,0%	-15,935
Региональная	1 101	23,3084%	58,784	28,870	29,914	103,6%	50,944	**115,4%**	7,840

Каждое звено работает с данными своего уровня: от аптеки до бизнеса в целом



Анализ вторичных продаж –Модель «Риск-потенциал»

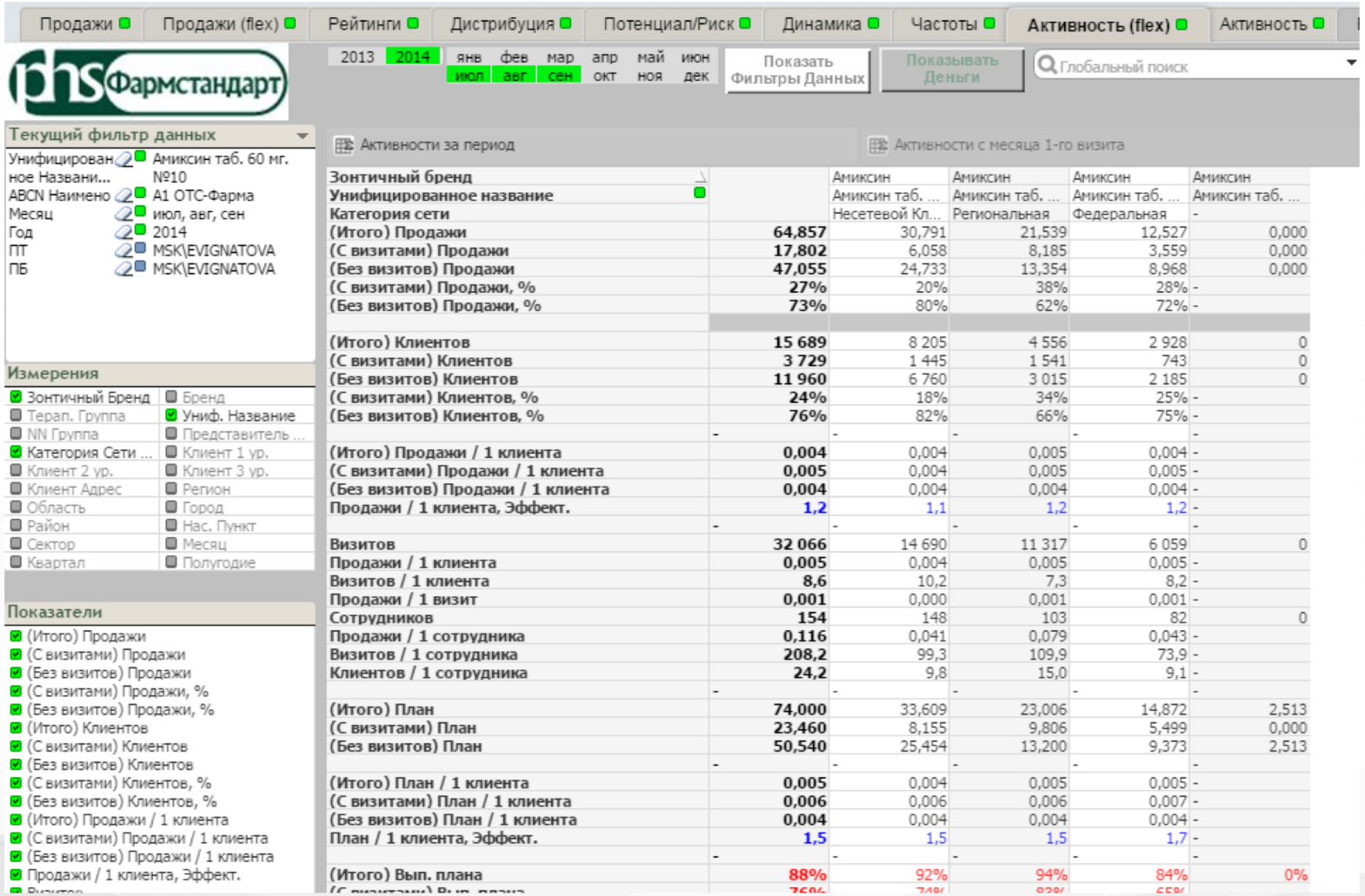


Полноценные расчеты удалось произвести только с внедрением QlikView

Потенциал / Риск / Потери за период 01.04.2014-30.09.2014 (в тыс.ед.)

Область	Общее кол-во аптек	Кол-во аптек (база)	Кол-во аптек (преп.)	Кол-во аптек (преп.), %	Кол-во аптек (база-преп.)	ND (база)	ND (преп.)	Общий объем закупки (база), (тыс.ед.)	Общий объем закупки (преп.), (тыс.ед.)	Общий объем закупки (преп.), %	WD	Объем закупки (преп.), (тыс.ед.)	Объем закупки (преп.)/1 апт., (тыс.ед.)	Объем закупки (преп.), %	Возм. (потери +пот.), (тыс.ед.)	Возм. (потери +пот.), %	План, (тыс.ед.)
	66 664	60 793	38 012	100,0%	22 781	91%	63%	73 486,401	62 560,887	100,0%	85%	928,982	0,024	100,0%	+549,310	+59%	1 115,000
Алтай	1 399	1 278	509	1,3%	769	91%	40%	1 346,773	838,307	1,3%	62%	4,178	0,008	0,4%	+16,257	+389%	7,571
Амур	270	245	81	0,2%	164	91%	33%	321,529	172,338	0,3%	54%	2,311	0,029	0,2%	+3,222	+139%	2,463
Архангельск	507	476	282	0,7%	194	94%	59%	412,708	356,010	0,6%	86%	3,310	0,012	0,4%	+3,440	+104%	4,226
Астрахань	571	509	263	0,7%	246	89%	52%	348,143	285,605	0,5%	82%	2,317	0,009	0,2%	+3,109	+134%	2,717
Башкортостан	1 793	1 672	1 084	2,9%	588	93%	65%	1 596,652	1 366,352	2,2%	86%	15,224	0,014	1,6%	+12,762	+84%	22,558
Белгород	912	833	488	1,3%	345	91%	59%	712,963	614,586	1,0%	86%	5,355	0,011	0,6%	+6,195	+116%	8,561
Брянск	685	632	405	1,1%	227	92%	64%	751,484	639,923	1,0%	85%	4,064	0,010	0,4%	+7,719	+190%	5,462
В.Новгород	303	273	159	0,4%	114	90%	58%	273,907	239,994	0,4%	88%	2,756	0,017	0,3%	+1,879	+68%	3,003
Владимир	768	710	461	1,2%	249	92%	65%	612,023	541,843	0,9%	89%	5,034	0,011	0,5%	+4,752	+94%	5,873
Волгоград	1 075	952	569	1,5%	383	89%	60%	1 101,486	987,839	1,6%	90%	7,596	0,013	0,8%	+9,701	+128%	15,467
Вологда	435	399	201	0,5%	198	92%	50%	463,334	379,647	0,6%	82%	2,361	0,012	0,3%	+4,622	+196%	3,811
Воронеж	1 114	1 037	719	1,9%	318	93%	69%	1 474,348	1 281,616	2,0%	87%	12,086	0,017	1,3%	+11,978	+99%	15,277
Еврейская АО	76	66	23	0,1%	43	87%	35%	34,628	19,992	0,0%	58%	0,128	0,006	0,0%	+0,405	+316%	0,346
Екатеринбург	1 576	1 436	1 011	2,7%	425	91%	70%	2 217,490	1 943,303	3,1%	88%	19,060	0,019	2,1%	+18,737	+98%	24,217
Забайкальск...	500	445	156	0,4%	289	89%	35%	356,306	187,897	0,3%	53%	0,709	0,005	0,1%	+4,590	+647%	1,991
Иваново	519	492	296	0,8%	196	95%	60%	540,427	475,443	0,8%	88%	5,023	0,017	0,5%	+3,820	+76%	5,157
Иркутск	1 414	1 300	525	1,4%	775	92%	40%	1 252,152	849,295	1,4%	68%	5,254	0,010	0,6%	+14,250	+271%	8,496
Кавказ	1 208	1 113	565	1,5%	548	92%	51%	1 071,858	901,301	1,4%	84%	7,761	0,014	0,8%	+10,080	+130%	12,255
Калининград	537	474	258	0,7%	216	88%	54%	447,226	352,489	0,6%	79%	6,021	0,023	0,6%	+2,765	+46%	7,232
Калмыкия	128	118	46	0,1%	72	92%	39%	74,863	55,669	0,1%	74%	0,540	0,012	0,1%	+0,672	+124%	0,624
Калуга	612	560	378	1,0%	182	92%	68%	550,041	490,479	0,8%	89%	5,181	0,014	0,6%	+3,825	+74%	5,510
Камчатский ...	155	144	77	0,2%	67	93%	53%	113,199	100,787	0,2%	89%	2,032	0,026	0,2%	+0,407	+20%	1,889
Карелия	271	234	118	0,3%	116	86%	50%	226,481	175,377	0,3%	77%	1,130	0,010	0,1%	+2,309	+204%	1,464

Анализ вторичных продаж – Эффективность визитов



Продажи | Продажи (flex) | Рейтинги | Дистрибуция | Потенциал/Риск | Динамика | Частоты | **Активность (flex)** | Активность

2013 **2014** | янв фев мар апр май июн | **июл авг сен** окт ноя дек | Показать Фильтры Данных | Показывать Деньги | Глобальный поиск

Текущий фильтр данных

Унифицированное Названи...	Амиксин таб. 60 мг. №10
ABCN Наимено	A1 OTC-Фарма
Месяц	июл, авг, сен
Год	2014
ПТ	MSK\EVIGNATOVA
ПБ	MSK\EVIGNATOVA

Измерения

☑ Зонтичный Бренд	☐ Бренд
☐ Терап. Группа	☑ Униф. Название
☐ NN Группа	☐ Представитель ...
☑ Категория Сети ...	☐ Клиент 1 ур.
☐ Клиент 2 ур.	☐ Клиент 3 ур.
☐ Клиент Адрес	☐ Регион
☐ Область	☐ Город
☐ Район	☐ Нас. Пункт
☐ Сектор	☐ Месяц
☐ Квартал	☐ Полугодие

Показатели

☑ (Итого) Продажи
☑ (С визитами) Продажи
☑ (Без визитов) Продажи
☑ (С визитами) Продажи, %
☑ (Без визитов) Продажи, %
☑ (Итого) Клиентов
☑ (С визитами) Клиентов
☑ (Без визитов) Клиентов
☑ (С визитами) Клиентов, %
☑ (Без визитов) Клиентов, %
☑ (Итого) Продажи / 1 клиента
☑ (С визитами) Продажи / 1 клиента
☑ (Без визитов) Продажи / 1 клиента
☑ Продажи / 1 клиента, Эффект.

Активности за период | Активности с месяца 1-го визита

Зонтичный бренд		Амиксин	Амиксин	Амиксин	Амиксин
Унифицированное название		Амиксин таб. ...	Амиксин таб. ...	Амиксин таб. ...	Амиксин таб. ...
Категория сети		Несетевой Кл...	Региональная	Федеральная	-
(Итого) Продажи	64,857	30,791	21,539	12,527	0,000
(С визитами) Продажи	17,802	6,058	8,185	3,559	0,000
(Без визитов) Продажи	47,055	24,733	13,354	8,968	0,000
(С визитами) Продажи, %	27%	20%	38%	28%	-
(Без визитов) Продажи, %	73%	80%	62%	72%	-
(Итого) Клиентов	15 689	8 205	4 556	2 928	0
(С визитами) Клиентов	3 729	1 445	1 541	743	0
(Без визитов) Клиентов	11 960	6 760	3 015	2 185	0
(С визитами) Клиентов, %	24%	18%	34%	25%	-
(Без визитов) Клиентов, %	76%	82%	66%	75%	-
-	-	-	-	-	-
(Итого) Продажи / 1 клиента	0,004	0,004	0,005	0,004	-
(С визитами) Продажи / 1 клиента	0,005	0,004	0,005	0,005	-
(Без визитов) Продажи / 1 клиента	0,004	0,004	0,004	0,004	-
Продажи / 1 клиента, Эффект.	1,2	1,1	1,2	1,2	-
-	-	-	-	-	-
Визитов	32 066	14 690	11 317	6 059	0
Продажи / 1 клиента	0,005	0,004	0,005	0,005	-
Визитов / 1 клиента	8,6	10,2	7,3	8,2	-
Продажи / 1 визит	0,001	0,000	0,001	0,001	-
Сотрудников	154	148	103	82	0
Продажи / 1 сотрудника	0,116	0,041	0,079	0,043	-
Визитов / 1 сотрудника	208,2	99,3	109,9	73,9	-
Клиентов / 1 сотрудника	24,2	9,8	15,0	9,1	-
-	-	-	-	-	-
(Итого) План	74,000	33,609	23,006	14,872	2,513
(С визитами) План	23,460	8,155	9,806	5,499	0,000
(Без визитов) План	50,540	25,454	13,200	9,373	2,513
-	-	-	-	-	-
(Итого) План / 1 клиента	0,005	0,004	0,005	0,005	-
(С визитами) План / 1 клиента	0,006	0,006	0,006	0,007	-
(Без визитов) План / 1 клиента	0,004	0,004	0,004	0,004	-
План / 1 клиента, Эффект.	1,5	1,5	1,5	1,7	-
-	-	-	-	-	-
(Итого) Вып. плана	88%	92%	94%	84%	0%

Выводы

- Выявляйте истинные и скрытые потребности бизнеса в отчетности и аналитике.
- Уделяйте большое внимание написанию технического задания.
- Объясняйте пользователям, что нельзя автоматизировать то, чего нет. Работайте над оптимизацией процессов.
- Создавайте преемственные старым системам отчеты. Красные линии на графиках должны оставаться красными.
- Тщательно подходите к организации обучения и техподдержки.

Qlik

phs Фармстандарт

otc pharm ОТИСИФАРМ

Консультационная группа АТК
ATK Consulting Group
www.atkcg.ru

Спасибо за внимание!

evignatova@pharmstd.ru