

Case study

Alternatywa dla Excela, czyli jak low-code pomaga zarządzać promocjami.

Uruchomienie dedykowanej aplikacji
low-code dla działu marketingu.



Case study



Wprowadzenie

”

Zależało nam na elastycznym rozwiązaniu, które pozwoliłoby usprawnić pracę zespołów, a także ustandaryzować proces do tej pory realizowany za pomocą poczty elektronicznej i arkuszy Excel. Dlatego zdecydowaliśmy się na platformę nAxiom, która nie ogranicza działań i nie wymusza predefiniowanych ustawień, pozostawia zdecydowanie więcej swobody niż inne podobne rozwiązania. Co więcej, daje możliwość samodzielnego nadpisania niemal wszystkiego własnym kodem w sytuacji, gdy dostępne gotowe komponenty do budowy aplikacji okazałyby się niewystarczające.

Samsung Electronics Polska



Wyzwania

- Trudności w odnajdywaniu w pliku Excel informacji o zasobach marketingowych.
- Czasochłonne planowanie promocji w punktach partnerskich.
- Opóźnienia w aktualizacji danych wpisywanych na kartotekach w pliku Excel.



Korzyści

- Łatwe odnajdywanie informacji w oparciu o tworzone powiązania i mechanizmy wyszukiwania.
- Automatyczne zaczytywanie danych kartotekowych z pliku Excel.
- Zawsze aktualna i łatwo zarządzana baza dostępna w jednym miejscu.

Profil klienta

Samsung Electronics Polska jest jednym z najważniejszych dostawców innowacyjnych technologii. Południowokoreański producent aktywnie kreuje i definiuje nowe standardy w świecie telewizorów, smartfonów, tabletów, rozwiązań cyfrowych, systemów sieciowych, pamięci, technologii LSI, półprzewodników oraz rozwiązań LED. Samsung Electronics Polska działa bardzo aktywnie na polskim rynku. W Warszawie mieści się Samsung Poland R&D Center – jedno z największych po Korei centrum rozwoju i badań. Natomiast w fabryce Samsung Electronics Poland Manufacturing we Wronkach, produkowane są pralki i lodówki, trafiające do gospodarstw domowych z całej Europy. Samsung Electronics Polska zatrudnia blisko 5 tysięcy osób.

Wyzwania:

Samsung Electronics Polska posiada szerokie portfolio produktów. Koncern realizuje w Polsce wiele kampanii reklamowych, akcji promocyjnych i innego rodzaju działań marketingowych. Wymienione czynności wymagają szybkiego i łatwego dostępu do materiałów marketingowych, częstych ich aktualizacji i możliwości swobodnego zarządzania nimi na potrzeby organizowanych ekspozycji w ramach kampanii w punktach sprzedażowych.

Dział Samsung Electronics Polska podczas przygotowywania promocji produktów bazował na danych gromadzonych w matrycach sporządzanych w arkuszu kalkulacyjnym Excel. Wprawdzie ten program pozwala zarządzać tysiącami wierszy i kolumn, jednak posiada pewnego rodzaju ograniczenia. Rosnąca ilość obsługiwanych danych przyczynia się do spadku wydajności systemu, a w ekstremalnych przypadkach nawet do jego awarii. Poza tym arkusze Excela są dość podatne na błędy ludzkie. Usunięty wiersz, nieprawidłowa formuła czy niezamierzone przeciągnięcie komórki, mogą prowadzić do niespójności. Czasami arkusze Excela stają się swoistym labiryntem złożonych formuł. Utrzymanie, aktualizacja, a nawet zrozumienie tak skomplikowanych powiązań, niejednokrotnie prowadzi do nieefektywności. Excel, jako samodzielna aplikacja często wymaga ręcznej ingerencji lub specjalnych rozwiązań, aby płynnie współpracować np. z systemami CRM. Wszystko to jest szczególnie odczuwalne w przypadku posługiwania się dużym plikiem Excel. W związku z tym dotychczas niemożliwe było sprawne zarządzanie dostępnością sprzętów i materiałów oraz odszukiwaniem ich lokalizacji u partnerów i w poszczególnych ich punktach sprzedaży.

W działach marketingu korzystających z nowoczesnych rozwiązań i nowinek technologicznych praca z Excelem staje się nieefektywna. Niedogodności wynikające z używania tego programu, zaczęli odczuwać również pracownicy działu marketingu Samsung Electronics Polska. Ostatecznie podjęto decyzję o zastąpieniu arkusza kalkulacyjnego Excel, nowoczesnym i lekkim narzędziem, gwarantującym łatwe i szybkie wyszukiwanie oraz przygotowywanie materiałów promocyjnych.



Trudności w wyszukiwaniu informacji o materiałach i sprzętach marketingowych.



Opóźnienia w aktualizacji danych na kartotekach sporządzanych w Excelu.



Czasochłonne działania związane z planowaniem akcji promocyjnych w punktach partnerskich.



Oczekiwania

Dział marketingu Samsung Electronics Polska podjął decyzję o wprowadzeniu nowej aplikacji, która zastąpi Excela. Rozważono trzy warianty: zakup produktu od dostawców zewnętrznych, opracowanie spersonalizowanej aplikacji za pomocą konwencjonalnych metod programowania lub realizację przy pomocy platformy low-code.



Pracując na platformie low-code, użytkownicy mogą korzystać z gotowych diagramów, grafów bądź formuł, a wiele operacji może być wykonywanych za pomocą funkcji „przeciągnij i upuść”. Tego rodzaju ułatwienia sprawdzą się zwłaszcza podczas budowania komponentów wielokrotnego użytku i szybkiego łączenia gotowych elementów aplikacji. Dzięki temu programiści mogą bardziej skoncentrować się na pisaniu kodu przy tworzeniu złożonych, unikalnych rozwiązań.



Zwiększenie efektywności działań związanych z przygotowaniem akcji promocyjnych.



Automatyzacja czynności związanych z tworzeniem i realizacją akcji marketingowych.



Integracja narzędzi marketingowych i umożliwienie przepływu danych.



Przypisywanie powiązań sklepu do sprzętów i materiałów marketingowych.



Uporządkowanie kartotek oraz dostępu do nich według przyznanych uprawnień.



Przyspieszenie aktualizacji bazy materiałów promocyjnych i produktów.

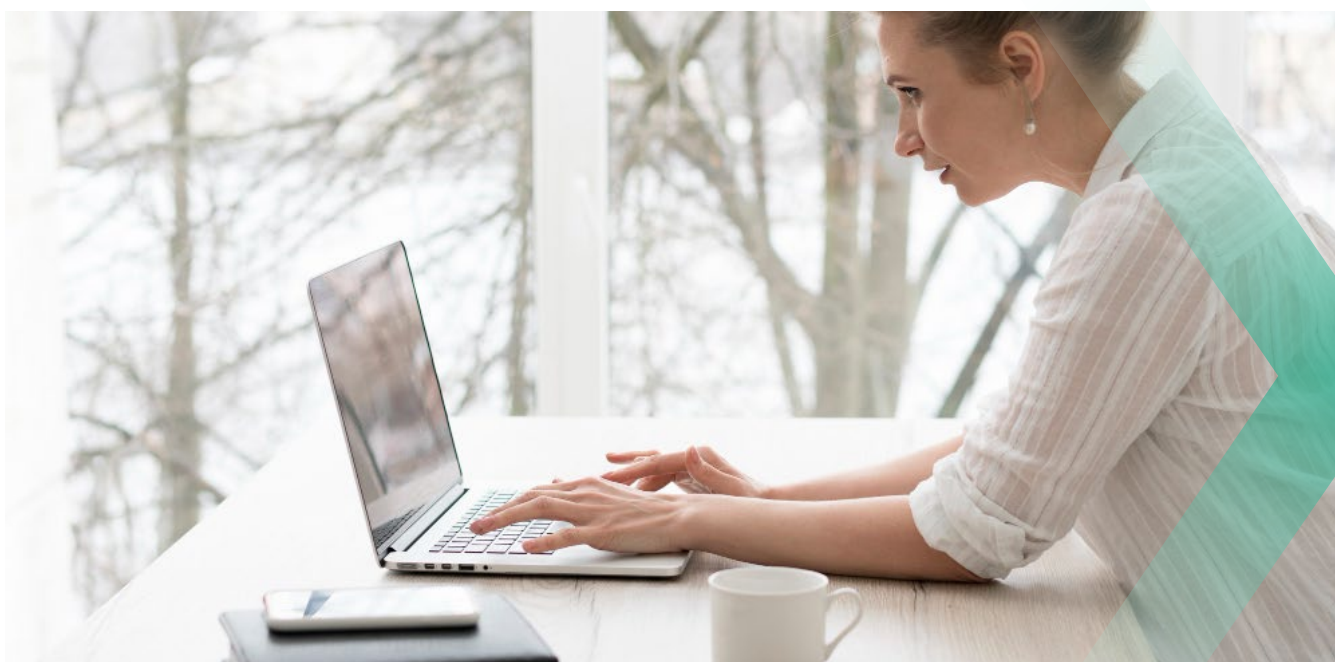


Rekomendacja

Wiedząc, że firma Samsung Electronics Polska oczekuje elastycznej technologii zarekomendowano budowę aplikacji w oparciu o platformę low-code nAxiom. Pozwala ona automatyzować procesy biznesowe i dynamicznie reagować na zmieniające się potrzeby, a dodatkowo charakteryzuje się dużą elastycznością w zakresie rozwoju i integracji. Korzystając z niej można cztery razy szybciej wdrożyć nowe oprogramowanie, a także obniżyć o 70% koszty uruchomienia w porównaniu z tradycyjnymi sposobami tworzenia aplikacji.



Platforma low-code nAxiom może być w przyszłości wykorzystana do tworzenia innych aplikacji przeznaczonych dla marketingu oraz innych działów, np. do raportowania, zarządzania projektami czy pracy z leadami. Znajduje ona także zastosowanie podczas dodawania modułów lub rozbudowy istniejących systemów, takich jak np. CRM. Jej użytkownikami są najczęściej organizacje przechodzące transformacje, szybko rozwijające biznes oraz szukające elastycznych rozwiązań. Wielkość firmy, a także branża, w której działa, nie ma znaczenia, bowiem platforma nAxiom to uniwersalny system wychodzący naprzeciw zróżnicowanym oczekiwaniom.





Realizacja

W ramach realizacji projektu firma OPTeam opracowała i wdrożyła aplikację przeznaczoną do zarządzania promocjami, wykorzystując do tego celu platformę nAxiom klasy low-code. Zarządzanie promocjami składa się z następujących baz: klientów, sklepów, materiałów (ekspozycje i materiały), mebli, z których budowane są akcje promocyjne skierowane do wskazanych sklepów wybranych klientów, posiadających dostępne meble.



W czasie tworzenia aplikacji zastosowano metodę zarządzania projektami Agile, która doskonale sprawdza się w przypadku wykorzystanej technologii low-code. Aplikację zbudowali konsultanci OPTeam czynnie wspierani przez pracowników Samsung Electronic Polska, którzy dokładnie sprecyzowali oczekiwania względem funkcjonalności projektowanej aplikacji. Efekty prac śledzono na bieżąco i etapami je akceptowano, dając sobie pole na ewentualne wprowadzanie zmian.

Aplikacja do zarządzania promocjami była pierwszą aplikacją zbudowaną na platformie nAxiom w firmie Samsung Electronics Polska. W trakcie realizacji projektu zespół Klienta miał możliwość zdobyć doświadczenie w zakresie projektowania i uruchamiania rozwiązań w środowisku low-code, dzięki czemu kolejne narzędzia, na jakie pojawiło się zapotrzebowanie programiści Samsung Electronic Polska mogli już wdrażać własnymi siłami.

Korzyści

Zastosowanie wdrożonej aplikacji do zarządzania promocjami przełożyło się na przyspieszenie procesów związanych z organizacją materiałów i sprzętów marketingowych, przy jednoczesnym ograniczeniu do minimum popełnianych błędów. Wykorzystanie nowego narzędzia usprawniło aktualizację bazy z informacjami o nich, zapewniając dostęp do bieżących danych. W rezultacie planowanie promocji stało się zdecydowanie łatwiejsze, wygodniejsze i mniej obciążające dla działu marketingu.





Dzięki utworzonym w aplikacji powiązaniom, promocję można skierować do wybranych punktów sprzedaży, wyselekcjonowanych ze względu na wcześniej ustalone kryteria, np. sieć sklepów czy posiadany w danym momencie element wyposażenia. W ten sposób tworzący promocję pracownik działu marketingu może przefiltrować listę wszystkich punktów sprzedaży wraz z przypisanymi do nich sprzętami i materiałami. Jeśli więc nie wszystkie placówki będą objęte promocją, niemal od ręki może odszukać i oznaczyć wyselekcjonowane do działań marketingowych.

Z aplikacją możliwy jest eksport danych zamawianych produktów z gotowego szablonu Excel, do których inny dział niż marketing musi dopisać kody nowo wytworzonych materiałów promocyjnych, a następnie import pliku z kolumnami uzupełnionymi identyfikatorami z innego systemu.



Zawsze aktualna baza teleadresowa punktów sprzedaży i regionalnych kierowników sprzedaży dostępna w jednym miejscu.



Aktualna i łatwa do zarządzania baza materiałów oraz sprzętów marketingowych.



Wygodne przydzielanie materiałów komunikacyjnych do poszczególnych promocji.



Łatwe zarządzanie kartotekami, wprowadzanie nowych wartości i modyfikowanie wpisów.



Automatyczne zaczytywanie danych kartotekowych z pliku Excel.



Integracja z bazą danych w celu pobierania aktualnych informacji o punktach sprzedaży.

”

Platforma nAxiom doskonale spełnia nasze oczekiwania. Dzięki niej mogliśmy w krótkim czasie i przy stosunkowo niewielkich nakładach finansowych przygotować aplikację dostosowaną do wymagań zgłaszanych przez dział marketingu. Aplikacja jest wydajna, łatwa w obsłudze, umożliwia szybką aktualizację materiałów i nie zużywa tak dużej ilości pamięci, jak to miało miejsce w przypadku Excela. Platformę nAxiom wykorzystujemy do tworzenia kolejnych programów.

Samsung Electronic Polska

*n*Axiom



naxiom.com

Umów bezpłatną konsultację

tel. 17 867 21 00

e-mail: naxiom@opteam.pl

Siedziba główna:

Tajęcina 113

36-002 Jasionka