



## SUPERMARKET METRO

Η αξία του Data Warehouse στα supermarket «METPO»

### Κλάδος

Λιανικό Εμπόριο

### Επιχειρηματική Ανάγκη

Η έγκαιρη και έγκυρη μετατροπή του πλήθους δεδομένων που συγκεντρώνονται καθημερινά σε διαφορετικά συστήματα, σε χρήσιμη πληροφορία για τις διοικητικές αποφάσεις.

### Λύση

Data Warehouse σύστημα με χρήση προϊόντων Business Objects και Sybase IQ Server.

### Αποτέλεσμα

Το πιο σημαντικό όφελος της λύσης είναι η καθημερινή ευκολία που προσφέρει στη διοίκηση να λαμβάνει στρατηγικές αποφάσεις οι οποίες είναι βασισμένες σε κατάλληλα επεξεργασμένες πληροφορίες, μειώνοντας έτσι τις πιθανότητες λανθασμένων κινήσεων.

Με ένα πανελλήνιο δίκτυο δεκάδων καταστημάτων, με περισσότερους από 40.000 κωδικούς προϊόντων, εκατοντάδες προμηθευτές και χιλιάδες δοσοληψίες στα σημεία πώλησης, τα supermarkets Μετρό συλλέγουν καθημερινά ένα σημαντικό αριθμό πληροφοριών στα παραγωγικά τους συστήματα. Όμως, η οργάνωση και η ποιοτική εκμετάλλευση αυτού του μεγάλου όγκου δεδομένων δεν είναι εύκολη υπόθεση. Απαιτείται η υλοποίηση ενός ολοκληρωμένου συστήματος Data Warehousing. Κύριος στόχος ενός τέτοιου έργου είναι να μετατρέψει την υπάρχουσα πληροφορία σε γνώση, ώστε η διοίκηση της εταιρίας να μπορεί να παίρνει έγκυρες και άμεσες αποφάσεις, βασισμένες σε στοιχεία και όχι μόνο στη διαίσθηση.

### Η Πρόκληση

Η εταιρία Μετρό αποθηκεύει καθημερινά πλήθος δεδομένων σε διαφορετικά συστήματα που υποστηρίζουν τις παραγωγικές της δραστηριότητες και διαδικασίες. Η διοίκηση της Μετρό χρειάζεται καθημερινά την πληροφορία και τη γνώση που απορρέει από το σύνολο αυτών των δεδομένων. Η εταιρία αντιμετώπιζε το πρόβλημα ότι τα παραγωγικά συστήματα της κάλυπταν μονομερείς ανάγκες πληροφόρησης, χωρίς να μπορούν να υποστηρίξουν συνδυασμένες αναλύσεις αρκετά ευέλικτες ώστε να ικανοποιούν τις ανάγκες όλων των στελεχών.

Η λύση δόθηκε από τη Relational, η οποία, σε συνεργασία με τη διεύθυνση μηχανογράφησης της Μετρό, κατέγραψε, ανέλυσε, σχεδίασε και υλοποίησε το data warehouse σύστημα. Από προϊοντικής άποψης, χρησιμοποιήθηκαν διεθνώς πρωτοπόρα προϊόντα για connectivity, data extraction, κλπ, ενώ σαν βάση του συστήματος έχει χρησιμοποιηθεί ο Sybase Adaptive IQ Server Multiplex. Για το σύστημα υποστήριξης λήψης αποφάσεων (DSS) αξιοποιήθηκαν τα προϊόντα της Business Objects.

Η Μετρό επέλεξε ως στρατηγικό συνεργάτη στην υλοποίηση αυτού του έργου τη Relational, συνεκτιμώντας παράγοντες όπως η γνώση του αντικειμένου από παρεμφερή έργα, ο χρόνος υλοποίησης, η τεχνογνωσία του προσωπικού, η καινοτομία και η διεθνής αποδοχή των προϊόντων που στήριζαν μηχανογραφικά τη λύση. Επίσης, σημαντική βαρύτητα δόθηκε στη μεταφορά τεχνογνωσίας στο προσωπικό της Μετρό ώστε να αναλάβουν τη διαχείριση και επέκταση του έργου μετά την ολοκλήρωσή του.

### Το αποτέλεσμα

Σε μια εποχή που η άμεση εκμετάλλευση των διαθέσιμων δεδομένων και ο μετασχηματισμός τους σε ολοκληρωμένες πληροφορίες αποτελούν το κλειδί για την επιτυχία, **η σωστή διαχείριση της πληροφορίας σε όσο το δυνατόν μικρότερο χρόνο, απέτέλεσε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την εταιρία Μετρό.** Ο τελικός στόχος της υλοποίησης οποιουδήποτε πληροφοριακού συστήματος υψηλής τεχνολογίας είναι να αυξήσει την ανταγωνιστικότητα και την κερδοφορία της επιχείρησης. Ικανοποιώντας απόλυτα αυτή την αρχή, το Data Warehouse είναι η διαδικασία που δίνει στα στελέχη των επιχειρήσεων τη δυνατότητα άμεσης και επιλεκτικής πληροφόρησης, ώστε να είναι σε θέση ανά πάσα στιγμή να κατανοούν οποιαδήποτε πτυχή της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας και να λαμβάνουν τις καλύτερες επιχειρηματικές αποφάσεις, στο μέτρο του δυνατού.

«Σκοπός μας ήταν το σύστημα πληροφοριών να μην αποτελέσει μόνο εργαλείο της Διοίκησης για τη λήψη αποφάσεων, αλλά να είναι ένα εργαλείο για την οργάνωση όλων των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Μετρό.»

Αριστοτέλης Παντελιάδης,  
Διευθύνων Σύμβουλος  
Μετρό ΑΕ

Αναλυτικότερα, η λύση του Data Warehouse βοήθησε τη Μετρό στην καλύτερη ανάλυση

#### 1. Του μικτού κέρδους

Το σύστημα παρέχει στην εταιρία τη δυνατότητα να ελέγχει την πορεία του μικτού κέρδους κατά κατάσταση ή τύπο καταστήματος, τομέα ή κατηγορία προϊόντων, χρονική περίοδο, αγοραστή, κλπ, επισημαίνοντας μάλιστα τα προβληματικά σημεία. Η περαιτέρω ανάλυση των σημείων αυτών είναι πολύ εύκολη και γρήγορη με τη χρήση της λειτουργίας Drill. Μπορούμε με αυτόν τον τρόπο να εντοπίσουμε άμεσα την πηγή του προβλήματος.

#### 2. Της πορείας των private label προϊόντων

Παρέχεται η δυνατότητα παρακολούθησης ανά όποια χρονική περίοδο επιθυμεί η εταιρία (π.χ. μήνα) την εξέλιξη των πωλήσεων και της κερδοφορίας κάθε ομάδας κωδικών ιδιωτικής ετικέτας καθώς και των μεριδίων αγοράς τους στο σύνολο της κατηγορίας. Με τον τρόπο αυτό εντοπίζονται άμεσα τα προϊόντα που χρειάζονται ενίσχυση ενώ ταυτόχρονα ελέγχεται η επίδραση των Private Label στο σύνολο των πωλήσεων της κατηγορίας.

#### 3. Των πωλήσεων των καταστημάτων Cash & Carry

Επιτρέπει την παρακολούθηση των πωλήσεων κάθε κατηγορίας προϊόντων ανά πελάτη ή ομάδα πελατών. Έτσι η εταιρία γνωρίζει με ακρίβεια το προφίλ αγορών κάθε πελάτη και μπορεί να προσαρμόσει την πολιτική της στις ανάγκες του.

### Σύνθεση της Λύσης

Για την υλοποίηση της λύσης χρησιμοποιήθηκαν τα εξής προϊόντα:  
Sybase Adaptive Server IQ 12.5 Multiplex