

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В. Дробыш, Н.А. Сырокваш

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, РБ

Внедрение аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView в ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод» позволит получить огромные возможности для решения задач в маркетинговой деятельности. С помощью QlikView предприятие сможет: повысить эффективность каналов сбыта, партнеров и региональных подразделений, получив возможность анализировать данные и оперативно реагировать на новые тренды и модели поведения; сформировать сбалансированное сочетание товаров и услуг в зависимости от региона и канала сбыта, чтобы сохранить лояльность клиентов; сократить затраты и повысить эффективность канала поставок, ориентируясь на потребительский спрос при построении графиков выполнения заказов, производства и доставки.

К основным результатам внедрения аналитической платформы можно отнести: выявление тенденций оттока некоторых групп клиентов, а также разработка мер по их удержанию; использование возможностей BI-решения для прогнозирования при разработке маркетинговых акций для стимулирования продаж позволило определить наиболее эффективные маркетинговые инструменты и увеличить тем самым объем выручки в среднем на 1-5 %; автоматизация составления многочисленных отчетов и выполнения других аналитических операций позволяет сократить штат работников подразделений, занимающихся маркетингом и аналитикой [1].

Резерв увеличения объема реализации продукции составит:

$$P\uparrow B = 108021 \text{ тыс. руб.} \times 0,02 = 1080,21 \text{ тыс. руб.}$$

В 2019 году уровень рентабельности продаж составлял 2,5 %.

Резерв увеличения прибыли за счет увеличения объема реализации продукции составит: $P\uparrow\Pi = 1080,21 \times 0,025 = 27,0 \text{ тыс. руб.}$

Проведенные расчеты показали, что в результате внедрения аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView резерв увеличения прибыли составит 27,0 тыс. руб.

Внедрение аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView позволит в разы сократить затраты труда на выполнение аналитических операций, что положительно скажется на деятельности предприятия в целом.

Литература

1. Жилкина, А.А. Маркетинг и ценообразование: учебно-методическое пособие для студентов / А.А. Жилкина, Н.Г. Аснович. — Минск: БНТУ, 2014. — 199 с.