

Case study

Robotyzacja raportowania danych sprzedażowych

W skrócie

Dla kogo realizowaliśmy projekt?

Wiodąca międzynarodowa firma z obszaru technologii, innowacji oraz dostawcy produktów i usług automatyki przemysłowej

Co chcieliśmy osiągnąć?

Uwolnić managera od konieczności przygotowania miesięcznych raportów danych sprzedażowych

Jak?

Poprzez samoregulujący się proces automatyzacji

Co udało się osiągnąć?

Automatyzacja procesu przy użyciu robota, zmniejszenie zaangażowania managera i skrócenia czasu przygotowania raportu

Z kim współpracowaliśmy?

Klient to wiodąca międzynarodowa firma specjalizująca się w dziedzinie technologii i automatyki przemysłowej oraz innowacji.

Z jakimi wyzwaniami mierzył się nasz Klient?

Każdego miesiąca manager wysokiego szczebla przeznaczał około 1,5 dnia roboczego na przygotowanie i konsolidację raportów finansowych dla kilku jednostek biznesowych.

Każdy zestaw dokumentów składa się z różnego rodzaju raportów sprzedaży. Każdy z plików źródłowych miał od jednego do dwóch tysięcy wierszy, zawierających około 50 kolumn.

Jak wcześniej działał proces?

Manager ręcznie wykonywał wielokrotne filtrowanie poszczególnych kolumn w różnych konfiguracjach danych tak, aby uzyskać poszukiwaną wartość sprzedaży (obliczoną w tradycyjny sposób).

Następnie wprowadzał wyliczone wartości sprzedaży do specjalnego pliku Excel z raportami (osobny plik z raportami dla każdej Jednostki Biznesowej) w odpowiedniej komórce odpowiadającej danemu okresowi (lub okresom w przypadku zaległej sprzedaży), rodzajowi produktu / serwisu, numerowi zamówienia i na podstawie innych kryteriów.

Jak zoptymalizowaliśmy proces?

Rekomendowaliśmy zastosowanie rozwiązań klasy RPA tj. Robotic Process Automation. RPA to nowoczesna technologia, która zmienia podejście do powtarzalnych procesów biznesowych, dostarczając maszynie powtarzalne, oparte na szablonach procesy.

Dlaczego wdrożenie takiego rozwiązania było wskazane?

Na pierwszy rzut oka proces obejmował konsolidację wielu plików Excela. Jednak szczegółowa analiza pokazała, że:

- istniała określona kolejność, według której trzeba było najpierw posortować zbiór danych i wyszukać rekordy, które należy zgłosić w oparciu o określone kryteria;
- miesiąc obrotowy nie pokrywał się z miesiącem kalendarzowym, na którym oparto raport;
- w każdym kolejnym miesiącu należało wypełnić inną kolumnę raportu;
- każdy z plików biorących udział w procesie co miesiąc miał inną nazwę i znajdował się w innej lokalizacji (według określonego schematu).

W związku z tym wykorzystanie narzędzi RPA wykazało zdecydowaną przewagę nad wbudowaną automatyzacją Excela.

Jakie osiągnięto korzyści?

Automatyzacja pozwoliła Klientowi na:

- skrócenie procesu z ok. od 12 h do nawet jednej godziny (w zależności od ilości przetwarzanych danych i szybkości komputera, w skrajnych przypadkach czas trwania procesu nie przekracza dwóch godzin);
- otrzymywanie dokładniejszych danych (wcześniej często stosowano zaokrąglenie);
- dostosowanie procesu tak, aby możliwe było samodzielne korzystanie ze stacji roboczej (poza Excelem) w trakcie procesu.