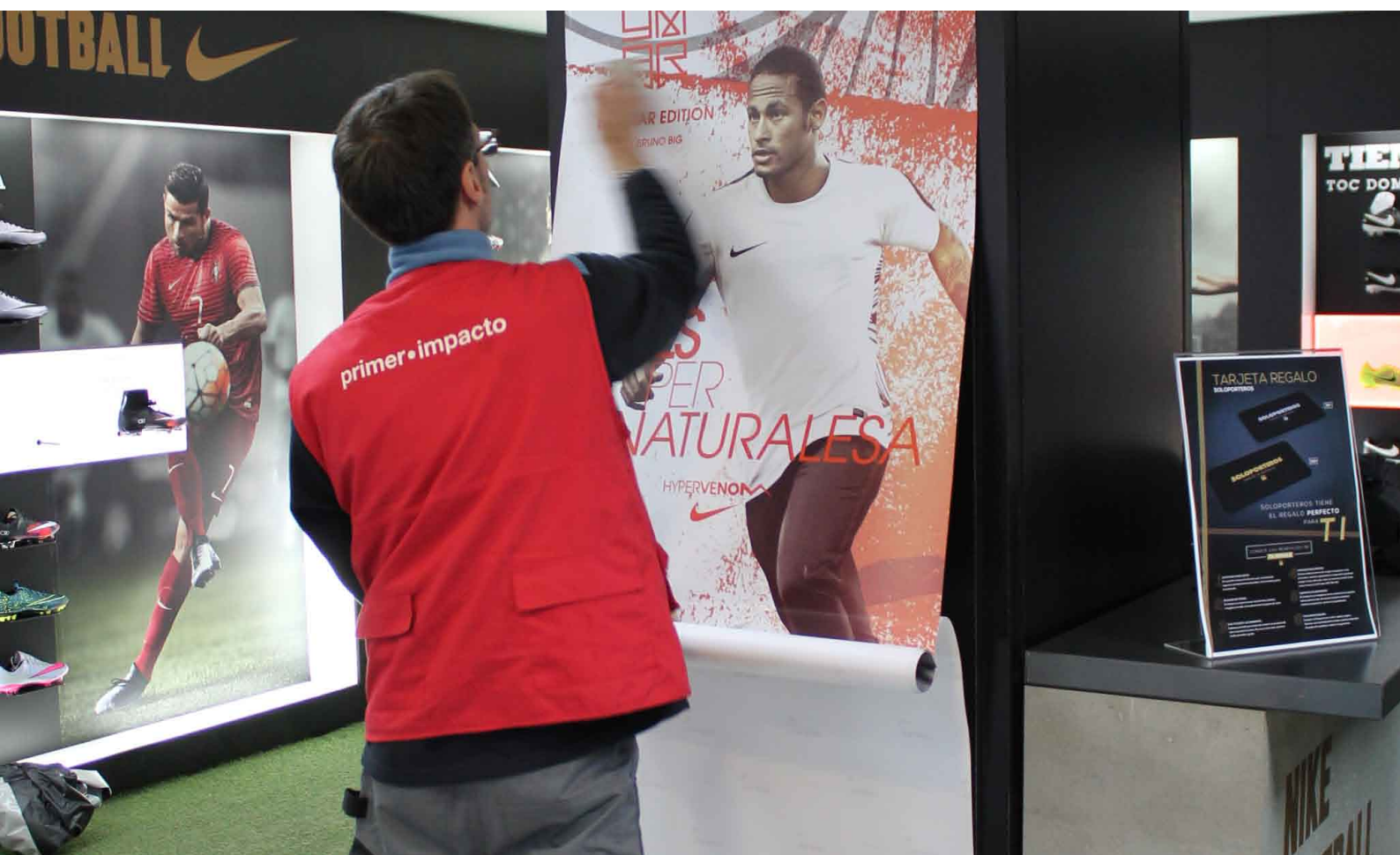


Caso de éxito: **Primer Impacto**



“Tanto en la parte funcional como en la técnica, Saima nos ha aportado soluciones y recomendaciones en los puntos donde, desde Primer Impacto, nos quedábamos atrapados, ofreciéndonos la tranquilidad que buscábamos en un partner, ya que han demostrado conocimiento técnico, adaptación a nuestro negocio y su experiencia en desarrollos en proyectos de Business Analytics”

*Albert Beltran,
Business Intelligence Manager*

Resumen

Reto:

Generar un reporting comercial muy intuitivo y atractivo visualmente, de manera que se necesite menos tiempo para su análisis y facilite la toma de decisiones estratégicas.

Solución:

- **SAS Enterprise Guide:** Permite la preparación de los datos de una forma visual. Esta ETL es sumamente potente y fácil de utilizar.
- **SAS Visual Analytics.** Permite crear cuadros de mando para los ejecutivos de PI y que éstos se puedan visualizar por los clientes de la compañía.

Beneficios:

Ágil preparación de datos y generación de informes visuales e intuitivos, que no necesitan de conocimientos analíticos para su realización.

Claves

En Primer Impacto buscábamos una herramienta que nos ayudara a mejorar sustancialmente el actual método de Business Intelligence que tenemos en la compañía. Los puntos esenciales que precisábamos mejorar:

- **Visualmente**, la herramienta tenía que ser atractiva y moderna para los clientes de Primer Impacto. El core de negocio de Ples la imagen y por ello es tiene una importancia capital.
- **Dinamismo y autoservicio** en el momento de crear nuevos cuadros de mando. La idea es que los ejecutivos de PI, sin tener conocimientos de SQL ni de lenguaje de programación de SAS, puedan construir y mantener sus propios cuadros de mando.
- La herramienta tenía que ser **fácil de usar** por el cliente, sin tener que instalar plugins adicionales en las máquinas de los clientes de PI, porqué existían ciertas restricciones desde cada uno de ellos.
- Buscamos que la herramienta respondiera para trabajar con un **gran número de usuarios** y que, además, el coste por usuario se alinea con los costes de producción de los proyectos de Primer Impacto.

Acerca de Primer Impacto

Primer Impacto es una empresa dinámica especializada en ofrecer servicios en el Punto de Venta, tales como la instalación de PLV y expositores, información del punto de venta (audit), comandos comerciales (task force), mystery shopper, equipos GPVs, formadores al canal, redes comerciales externas, animadores de canal especialista, etc.

Primer Impacto es el referente español de la red de empresas de fieldmarketing europea EFMG (European Field Marketing Group), lo que le permite coordinar y ofrecer servicios en otros países de Europa.

Objetivos

El objetivo de PI era crear un reporting comercial atractivo visualmente, con la consecuencia de que exista un menor tiempo para el análisis y toma de decisiones estratégicas.

Nos decantamos por SAS por la facilidad de licenciamiento, en *cores*, que se adaptaba al 100% con nuestro requerimiento. Por otro lado, la integración de las fuentes de datos se hace forma ágil y controlada con lo que la información con la que se trata es absolutamente fiable.



Acerca de Saima Solutions

Saima Solutions es líder en implantación de soluciones de Business Analytics.

Con más de 10 años de experiencia en el mercado, Saima Solutions es Silver Partner de SAS Institute y tiene la capacidad de ofrecer a sus clientes un servicio de consultoría global con consultores expertos y certificados pueden aportar un conocimiento tanto de su sector como de la tecnología seleccionada.