

2FOQUS CASE

‘QLIK HELPT OM
DE DATA
BEHEERSBAAR
TE HOUDEN.’

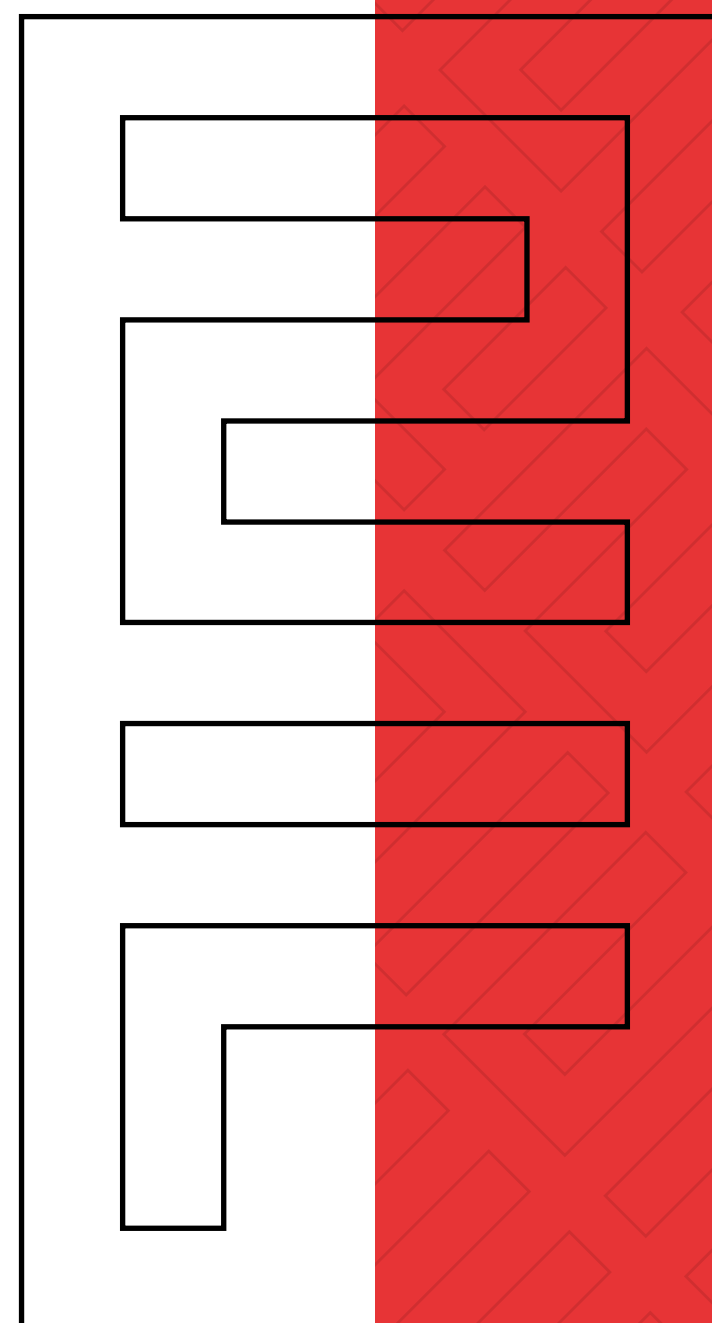
2FOQUS
DATA & ANALYTICS



PSV

“Eendracht maakt macht”, luidt het motto van PSV. En precies dat geldt ook voor de wisselwerking tussen PSV en Qlik Sense, de analyse oplossing die gegevens verzamelt en analyseert. Arne van Breugel, manager merchandising van PSV en Nick de Graaf, Sales Manager van PSV, vertellen hoe Qlik Sense hen geld, gemak en tijdwinst opleveren.

De vierde verdieping van het Philips Stadion biedt rondom wedstrijden alle mogelijkheden voor netwerken en hospitality. Meerdere concepten, één kloppend hart: de Business Club. Deze etage straalt gastvrijheid uit en voldoet aan de hoogste kwaliteitseisen. Leden van de bruisende Business Club maken gebruik van de verschillende ruimtes met elk een eigen sfeer en karakter.



FEITEN IN HET KORT

BEDRIJF

PSV

WERKNEMERS

179

BRANCHE

Betaalde Voetbalorganisaties

GELEVERDE OPLOSSING

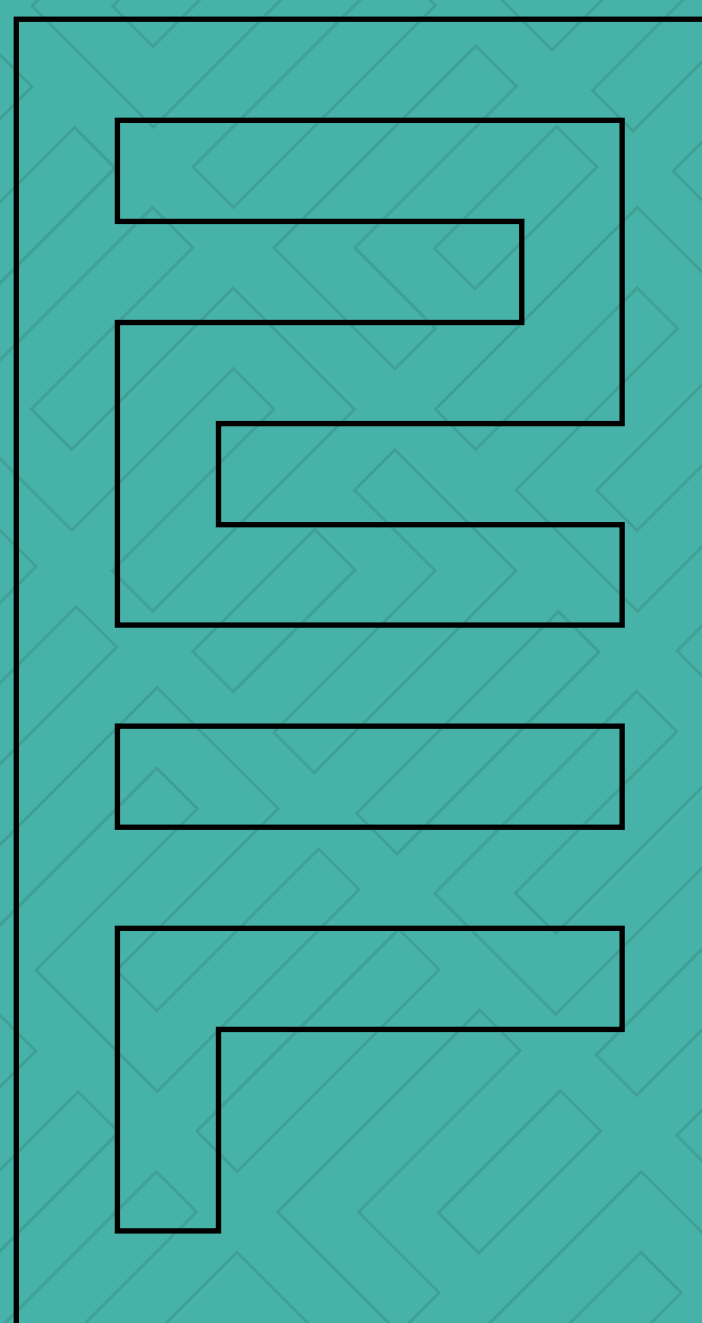
Retail- & sales dashboard

**‘WAAR IK VOORHEEN EEN DAG
BEZIG WAS MET ANALYSEREN,
HEB IK NU INZICHT MET ÉÉN DRUK
OP DE KNOP.’**

Nick de Graaf
Sales Manager | PSV

UITDAGINGEN

Nick de Graaf, Sales Manager van PSV: “Voorspelbaarheid en inzicht zijn belangrijke factoren voor de Business Club. Om de inzet van mensen en middelen goed op elkaar af te stemmen is het noodzakelijk om op verschillende niveaus gedetailleerd inzicht te hebben.” De Graaf vervolgt: “Toen ik in 2013 Sales Manager werd bij PSV, ben ik begonnen met terugkijken. Wat heeft de Business Club gedaan voorgaande jaren, welke patronen zijn er te herkennen en wat kan ik dus verwachten? Het vergaren van deze informatie was een complexe aangelegenheid. We hadden onvoldoende inzicht in onze cijfers gerelateerd aan de verschillende concepten binnen de Business Club. Daarnaast vind ik dat we snel moeten kunnen handelen, maar ook voorspelbaarheid moeten creëren. Dan kom je tot een efficiënte inzet van mensen en middelen.”



PSV Business Club maakt gebruik van Microsoft Dynamics als CRM-systeem. “Een prima systeem waar we met name statische informatie uit haalden. Om deze informatie vervolgens te analyseren en te vergelijken was er veel handmatig werk nodig. We grepen hiervoor veel terug naar Excel. Soms kostte het wel een dag om de omzet van een specifieke wedstrijd te vergelijken met diezelfde wedstrijd het seizoen daarvoor.” De Graaf ging op zoek naar een manier om zijn team beter aan te kunnen sturen. “We weten dat de wedstrijd PSV - AJAX altijd goed wordt bezocht en veel geld oplevert. Maar hoe zit dat bijvoorbeeld met PSV- Groningen aan het begin van het seizoen in vergelijking met PSV - NAC, later in het seizoen?”

In een vroeg stadium zijn de mogelijkheden van Qlik Sense bekeken. “PSV heeft natuurlijk al goede ervaringen met 2Foqus en Qlik, omdat zij Qlik Sense met succes hebben ingezet

OPLOSSING

Inzicht met één druk op de knop

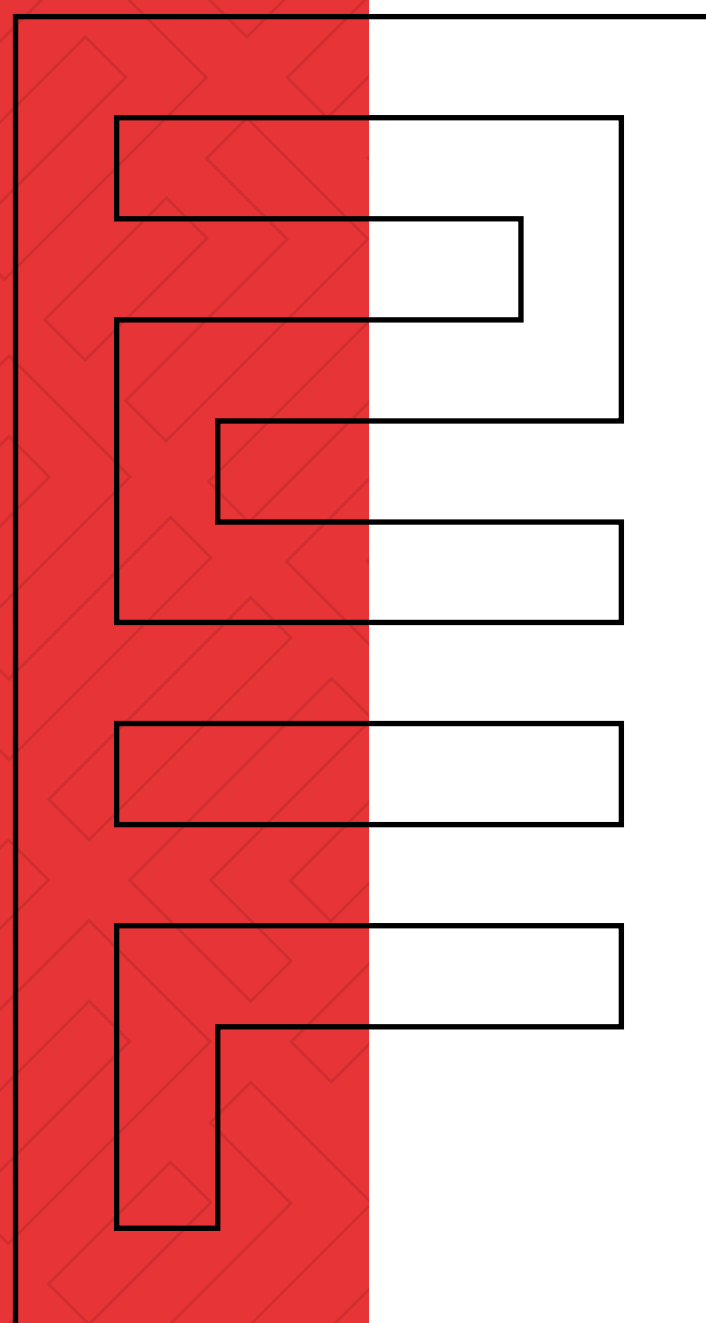
Samen met 2Foqus heeft PSV informatie uit Microsoft Dynamics CRM, het ticketing-systeem V-Office en de wedstrijd-kalender samengebracht in één dashboard. Dit Salesdashboard geeft inzicht in verkoopkansen, offertes, orders, bezetting, omzet en realisatie. Inzicht onder andere per concept, accountmanager, klant en wedstrijd. “Waar ik voorheen een dag bezig was met analyseren, heb ik nu inzicht met één druk op de knop”, aldus de Graaf.

De directie plukt eveneens de vruchten van het gemak en de snelheid van Qlik Sense. Zij willen snel inzicht in alle omzetcijfers. Een blik op het dashboard van Qlik Sense is voor hen bij wijze van spreken al genoeg. Daarop zie je duidelijke en gedetailleerde diagrammen met de exacte getallen. Wil je inzoomen op een bepaalde periode, concept of wedstrijd, dan vink je die variabelen aan. Het is niet meer dan aanklikken

OPLOSSING

PSV Retail

Het contrast tussen normale weekdays en wedstrijddagen is groot in de PSV FANstore van het Philips Stadion. “Op wedstrijddagen moeten we knallen”, vertelt Van Breugel. “Dan lopen er al gauw 2500 voetbalfans door de winkel.” De retailtak binnen PSV is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Van Breugel kreeg daardoor steeds meer behoefte aan inzicht in de in- en verkoopcijfers. “Ik wilde weten op welke onderdelende winkel goed loopt en op welke niet, zodat ik daar de bedrijfsvoering op kan aanpassen.” Per toeval stuitte de manager merchandising op de brochure van Qlik Sense.



Alles is mogelijk

In de oriënterende gesprekken liep hij zijn hele wensenlijstje na. “Ik heb te maken met inkoop, verkoop, marges, omloopsnelheid en kassatransacties. In onze webshop en groothandel hebben we met dezelfde aandachtspunten te maken. Ik overspoelde 2Foqus met vragen. Kan ik Google Analytics koppelen aan Qlik Sense? Is er een goede integratie met Exact Globe Next? Kan ik mijn klantenteller van de winkel erop aanhaken om de conversie te meten? Kan ik zelfs analyseren wat wij vorig seizoen rondom PSV-Ajax deden, zodat ik de inkoop kan inschatten voor dezelfde wedstrijd dit seizoen? Steeds was het antwoord: “JA”. Alles was mogelijk.”

OPLOSSING

Enorme tijdwinst

Samen met een 2Foqus richtte Van Breugel Qlik Sense naar de wensen van PSV in. Het was een schot recht in het doel: “Vanaf het begin is het gemakkelijk in gebruik. De informatie uit Exact wordt snel geanalyseerd en gevisualiseerd. Ik zie nu heel snel hoeveel fan-artikelen wij verkopen. In een week, maand, jaar of rondom de laatste wedstrijd van het seizoen. Ik weet ook dat op dit moment het shirt van Memphis Depay het meest wordt verkocht. Een muisklik is al genoeg. Dat is de snelheid die ik zocht. En het is ook nog eens dummyproof.” Door die precieze controle over de goederenstroom komen grote missers of te ruime inschattingen nauwelijks meer voor. “Dat levert ons ruimere marges en een heleboel tijdwinst op.” in de juiste informatie komt tevoorschijn.



OPLOSSING

Waterdicht systeem

“Elk kwartaal ijken we de resultaten uit Qlik Sense”, gaat hij verder. “Het is van groot belang dat het systeem waterdicht is. Ook de financiële administratie en de accountants van PSV moeten erop kunnen vertrouwen dat er een goede interactie is tussen het kassasysteem en de hoofdboekhouding. Daar mogen absoluut geen hick-ups in zitten. Metingen komen namelijk nogal vaak voor. De cijfers moeten dus altijd kloppen. Met Qlik Sense weten we dat het goed zit.”

SAMENWERKING

“Ze zitten er scherp in en denken mee”

De eerste kennismaking met 2Foqus was prettig. Er was meteen een persoonlijke klik. Buiten de kennis van de processen en het nakomen van de afspraken, was het met name de pro-actieve houding die de Graaf het meeste aansprak. “Het is duidelijk dat 2Foqus voor een partnership gaat in plaats van een klant/leveranciersrelatie. Ze zitten er scherp in en denken mee, vanaf de offerte tot en met de oplossing.”

ACTIEF WERKT! STUURT HAAR VESTIGINGEN BIJ DOOR MEER DATAGEDREVEN TE OPEREREN.



Sterk verbeterd
inzicht in
inkoop, verkoop,
marges, omloop-
snelheid en
kassatransacties.

Eenduidig inzicht
door gebruiksvriendelijke
dashboards

Ruimere marges,
enorme tijdwinst
en een hogere
voorspelbaarheid.

WAAROM 2FOCUS?

- We hebben een heldere kijk op data & analytics. We maken duidelijke keuzes en houden focus!
- Wij begrijpen uw bedrijfsprocessen en weten wat belangrijk is voor continuïteit van uw organisatie.
- Wij hebben allemaal een passie voor data en zijn 100% toegewijd om u te helpen bij complexe vraagstukken.
- Wij gaan voor een duurzame en persoonlijke relatie met onze klanten.
- We hebben één doel voor ogen: een bijdrage leveren aan de resultaatverbetering van uw organisatie.

MEER WETEN?



BLIJF OP DE HOOGTE VAN ONZE EVENTS, NIEUWS EN TIPS

MAAK KENNIS MET ONZE EXPERTS!



ZFOCUS
DATA & ANALYTICS