



HISTORIA DE ÉXITO DATA ANALYTICS CON POWER BI

Solución implantada: PowerBI
Partner de Implantación: Nova

Empresa: BECKMAN COULTER



LA EMPRESA

Beckman Coulter es una compañía del sector de instrumentación médica con sede en California con más de 10.000 empleados en todo el mundo. Danaher Corporation es un conglomerado estadounidense globalmente diversificado con sede en Washington, D.C. La empresa diseña, fabrica y comercializa productos y servicios profesionales, médicos, industriales y comerciales. Las 3 plataformas de la empresa son "Life Sciences", "Diagnostics" y "Environmental & Applied Solutions". Durante más de 80 años ha sido y es, un socio de confianza para los profesionales de laboratorio, ayudando a avanzar en la investigación científica y la atención al paciente. Su principal objetivo es desarrollar las mejores y más confiables soluciones de laboratorio. En el mundo operan más de 275.000 sistemas Beckman Coulter en laboratorios de diagnóstico y Life Sciences.

“ «La pasión y creatividad de nuestros equipos mejoran día a día el papel del laboratorio de diagnóstico en la optimización de resultados. Nuestros sistemas de diagnóstico se utilizan en pruebas biomédicas complejas y se encuentran en hospitales, laboratorios de referencia y consultorios médicos de todo el mundo.».

INTRODUCCIÓN EU SALES ENABLEMENT

El departamento de Sales Enablement de Europa es el encargado de la optimización del ciclo de ventas de Beckman Coulter. Su rol es funcional y técnico a partes iguales, siendo necesario un conocimiento profundo tanto del negocio como de los sistemas informáticos que lo sustentan.

En los últimos años ha habido un claro enfoque hacia la mejora de las herramientas de visualización del dato, una búsqueda de la integración de los mismos recogidos por comerciales en su embudo de ventas, combinándolos con los datos financieros, de servicios o de recursos humanos.

El objetivo ha sido llegar a cuadros de mando sencillos y claros para obtener la información centralizada de los KPIs de análisis.

Un catalizador claro para llegar a cumplir el objetivo ha sido la implantación de Power BI, herramienta corporativa de Beckman Coulter en toda Europa. Con la migración de los informes previos en una primera fase y la reestructuración, simplificación y mejora de los mismos en una segunda, se ha llegado a un proceso de recolección y carga de datos semiautomático, muy estable y sencillo que da como resultado un cuadro de mando altamente optimizado y reconocido no sólo a nivel europeo, sino también a nivel mundial.

«Estamos comprometidos con el avance de la atención médica para cada persona gracias a la aplicación del poder de la ciencia, la tecnología»



NECESIDADES Y DESAFÍOS DEL PROYECTO



Principales desafíos

La Necesidad

- El funnel de ventas de Beckman Coulter es un proceso muy complejo donde se ven implicados muchos usuarios, con diversas metodologías de trabajo según el país. La herramienta utilizada para llevar el embudo de ventas es Salesforce, con cerca de mil usuarios y un equipo CRM dedicado 100% a su mantenimiento y mejora. Salesforce es una herramienta muy compleja con una capa de reporting potente pero con sus limitaciones. La imposibilidad de crear históricos del dato y el hecho de que cada usuario pueda hacer sus propios informes, hacía que el dato estuviera disperso en miles de reportes y de exportaciones a Excel dificultando su gobierno.
 - Desde Sales Enablement se impone la necesidad de tener una herramienta complementaria a Salesforce donde se puedan almacenar fotos mes a mes del funnel, con idea de poder analizar la evolución de las ventas, automatizando, homogeneizando y dando valor al dato.
 - Por otro lado, es necesario poder cruzar estos datos de funnel con otro tipo de datos para completar el cuadro y tener así una visión global de lo que está pasando en la empresa. Datos financieros, de recursos humanos y otro tipo de KPIs secundarios.
 - El objetivo final es simplificar los cuadros de mando para que el dato sea el justo y necesario, buscando las mejores visualizaciones para cada indicador, eliminando duplicidades y aplicando formatos condicionales donde sea necesario para optimizar la lectura.
- Creación de un cuadro de mando para el análisis y seguimiento de Ventas, a través del cual responsables y directivos tanto de Europa como de EEUU puedan evaluar los resultados del funnel por total EU, región y país, cruzados con el resto de indicadores.
 - En una amplia región compuesta por diversos países, mercados y lenguas, en el que se ha desarrollado una fuerza de ventas que ha tenido que adaptar sus procesos y organización, poder dar coherencia y homogeneización en el tratamiento del dato y condensarlo en un cuadro de mando unificado y sencillo.
 - Optimización del resto de cuadros de mando en función de las necesidades del usuario.
 - Conseguir que el proceso de recolección y carga mensual del dato sea lo más óptimo posible y la comunicación con los departamentos implicados sea fluida y clara.
 - Conseguir una gestión del cambio eficaz, que los usuarios tengan confianza en Power BI y sus datos y que abandonen sus métodos manuales de recolección del dato en local.



SOLUCIONES, VENTAJAS Y BENEFICIOS



Beneficios Obtenidos

La Solución

Con estas premisas y teniendo en cuenta que el equipo de Nova trabaja mano a mano con el de Beckman Coulter, el desarrollo de la solución se ha ido entregando de manera ágil, aportando valor en cada ciclo y recibiendo el feedback de la dirección mes a mes en un proceso de mejora continua.

De esta manera se ha ido construyendo el cuadro de mando en Power BI a lo largo de los meses:

- Eliminación de los reportes y visualizaciones redundantes (gráficas parecidas a tablas, datos visualizados en varias zonas) y de los formatos no homogéneos (pantallazos de Excel..)
- Análisis y mejora de los KPIs del embudo de ventas: evolución del Buse Business at risk y del Competitive Wins así como de sus proyecciones.
- Simplificación de los KPIs de finanzas a los estrictamente necesarios.
- Homogenización de los KPIs secundarios para que entren en la estructura de Europa, Regiones y Países.
- Integración en el mismo cuadro de mando de análisis de ventas de Assay (ensayos clínicos).

Principales ventajas de PowerBI

Power BI es un servicio de análisis de negocio basado en la nube y visualización de datos, de negocio. Esta herramienta de Business Intelligence (BI), incorporada en la suite de productividad Microsoft Office 365, permite controlar la salud de un negocio mediante un dashboard en vivo, crear informes interactivos con Power BI Desktop y acceder a los datos en cualquier lugar con las aplicaciones nativas de móvil. Power BI incluye tanto un programa de escritorio descargable como un servicio de nube, cada uno de los cuales ofrece capacidades diferentes pero que se superponen, así como aplicación móvil para iOS, Android y Windows que permiten ver los informes y cuadros de mando de Power BI.

Beckman Coulter cuenta con un entorno premium formado por múltiples Workspaces cada uno con su Aplicación y su seguridad. Muchas de las aplicaciones las gestionan de manera autónoma a nivel usuario y algunas más complejas se centralizan desde Sales Enablement.

El gran valor que ha aportado Power BI ha sido una centralización de la información, la posibilidad de tener una plataforma común a toda Europa, de fácil acceso. La homogenización de los procesos, junto con la simplificación de las visualizaciones ha generado una mayor confianza en el dato, pudiendo así mejorar el análisis y la toma de decisiones del departamento de ventas.

- Plataforma corporativa unificada: los usuarios tienen una fuente única de información .
- Integración de datos evitando silos de información desconexa.
- Automatización de procesos en torno al dato.
- La simplificación y homogenización de cuadros de mando ha conseguido que los usuarios tengan confianza en el dato y que los directivos sean capaces de tomar decisiones más ágiles.
- Mayor rapidez y precisión en la información de embudo de ventas, combinada con finanzas y resto de KPIs, ayudando la gestión de versiones y evitar errores.
- Mejor trazabilidad y auditabilidad en los datos.



SOBRE NOVA

Acerca de Nova

Nova es una empresa de consultoría especializada en la transformación digital de los procesos de Finance Performance Management y Data Analytics, con una visión 360° centrada en los datos, la integración y la automatización.

El mayor valor de Nova es su equipo de consultores expertos, que aportan su probada experiencia en compañías internacionales de diversos sectores, y traducen las necesidades en soluciones tecnológicas combinando conocimiento funcional y técnico.

Con más de 15 años en el mercado, estamos centrados en la total satisfacción de las empresas para las cuales trabajamos.

NOVA-PRAXIS.COM

nova

**«Your Data Partner.
Ayudamos y
colaboramos con las
empresas en su
crecimiento a través
de los datos»**

