

sahibinden.com SATIŞ PERFORMANSINI QLIKVIEW İLE ANLIK OLARAK TAKİP EDİYOR

“Bazen kar ıla tı ınız bir insanı yıllardır tanıyormu hissine kapılırsınız. QlikView da buna benzer bir hissiyat yaratıyor.”

– Emre Kesmen, İş Zekası & CRM Yöneticisi, sahibinden.com



İlan ve alışverişte ilk adres

2000 yılında kurulan, sahip oldu u 2,5 milyon aktif ilan, aylık 22 milyon tekil ziyaretçisi ve ayda 2 milyarı a kın sayfa görüntülenme sayısı ile Türkiye'nin en büyük e-ticaret platformu olma özelli ini ta ıyan sahibinden.com, alıcı ve satıcıların elektronik ortamda ticaret yapabildikleri etkili ve güvenilir bir platform.

sahibinden.com'un yükselen grafi i siteyi 2011 yıl sonu itibariyle otomotiv ve emlak siteleri arasında Türkiye'de lider konuma ta ırken, Avrupa'da ilk 5, dünyada ise ilk 20 içine sokmayı ba armı . Bu anlamda ticaret, alı veri , emlak ve otomotiv gibi önemli alanlarda hizmet veren sahibinden.com'da ziyaretçilerin aktiviteleri, seçenek ve tercihleri gibi detaylı analizler siteyi daha etkili ve kârlı bir hale getirmek için önem kazanmakta. sahibinden.com, birkaç raporlama aracı arasından yaptığı ı detaylı incelemeler sonrasında QlikTech firmasının Türkiye tek distribütörü QlikView Türkiye ile gerçekle tirdikleri QlikView Zekası projesiyle en detay sorulamaları daha hızlı ve daha derinlemesine analiz ederek büyüme hızına hız katmakta.

QLIKVIEW İLE DETAYLI SORGULAMALAR, HIZLI VE DERİNLEMESİNE ANALİZLER

sahibinden.com Zekası & CRM Departman Yöneticisi Emre Kesmen sektöründe 1 numara olan bir irket için analizlerin ve proaktif yakla ımların son derece stratejik öneme sahip oldu unu belirterek öyle devam ediyor; “Yüksek hacimli verilerin ileri düzey analizlerle sorgulanmasının ve bu analizler sonrasında alınacak kararlarla hareket etmenin irket hedeflerine ula mada stratejik bir yeri oldu unu biliyoruz.. Bu sebeple ana de erlendirme kriterlerimiz; yüksek hacimli verileri hızlı ve güvenilir bir ekilde sorgulaması, kolay kullanılabilir olması, entegrasyon sürecinin kısa olması ve herhangi bir yeni geli tirme için Yazılım Departmanı'na ihtiyaç duymayan kullanıcı dostu bir araç olmasıydı. Bu aray ılarla ba ka raporlama araçlarını da denedik ancak klasik raporlama yazılımları ile istedi imiz performansı alamadık. Önceden

ÇÖZÜM ÖZETİ

Sahibinden Bilgi Teknolojileri

Aksoy Grup Bünyesinde 2000 yılında kurulan sahibinden.com, 200 çalı anı, ayda 2 milyar sayfa görüntülemesi, aylık 22 milyon tekil ziyaretçisi bulunan sahibinden.com, 2,5 milyon aktif ilan ve on binlerce ürün çe idiyle Türkiye'nin en büyük e-ticaret platformudur.

Sektör

E- Platform

Kullanılan Departmanlar

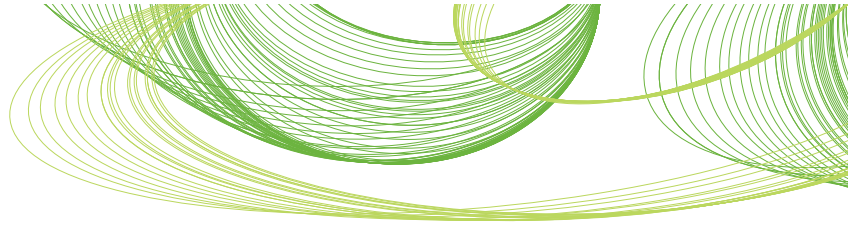
Satı , Pazarlama, Operasyon, Risk Yönetimi ve Muhasebe

Ülke

Türkiye

Zorluklar

- Yüksek hacimli verilerin sorgulanması daha kısa sürede yapılmaya ba landı.
- Veri kontrolü ve hesaplaması tek bir merkezden yapılmaya



ÇÖZÜM ÖZETİ

Faydalar

- Hedefe göre durum raporları tek bir sistem üzerinde toparlandı.
- Ürünler kategori derinliklerinde ve müşteri metriklere anlık olarak sorgulanmaya başlandı.
- SQL sorularıyla saatler süren yüksek hacimli veri analizleri saniyeler içerisinde daha detaylı olarak alınmaya başlandı.

Veri Kaynakları

Application:

DW/BI:

Database: MS SQL ve excel

QlikTech Partner

QlikView
Türkiye

belirlediğimiz seçim kriterlerinin QlikView ile fazlasıyla karşılandı. İhtiyaçlarımızı görünce QlikView ile yol almaya karar verdik.”

QLIKVIEW İŞ KEŞİF PLATFORMU İLE YEPYENİ BİR ÇALIŞMA TARZI

Zekası ve CRM Departman Yöneticisi Emre Kesmen karar amaçlarını ve sonrasını bu şekilde aktarıyor; “QlikView Türkiye ile yaptığımız örnek uygulama sürecinde gördük ki QlikView aradığımız bir çok özelliği barındırıyordu. Özellikle kategori açılımımızı tek bir fonksiyon ile entegre edebilmememiz ve standart SQL sorgularıyla saatler alacak yüksek hacimli verilerimizi saniyeler içinde fazlasıyla analiz edebilmememiz inanılmazdı. Aynı şekilde yönetime yaptığımız ilk sunumda çeşitli kategori derinliklerinde ve müşteri metriklere anlık sorgulamaları saniyeler içerisinde oluşturmamız çok etkileyiciydi.”

Kesmen, 1 gün süren örnek çalışma sonrasında entegrasyon için çok az emeği yaptıklarını ve sadece 3 hafta sonunda ise rutin sorgulamalarını QlikView ile alabildiklerini belirtiyor. “QlikView’ı sahibinden.com’un farklı departmanlarında aktif bir şekilde kullanıyoruz. Örneğin fraud engelleme konusunda çok başarılı uygulamalarımız var. Öte yandan yeni satış kaynaklarının yaratılması, çapraz satış konularında da farklı uygulamalarımızı yaratmış durumdayız. Bunlar da aktif bir şekilde kullanılıyor.” diyor.

Kurumsal Satış Departmanı için QlikView ile yapılan uygulamayı Kurumsal Satış Müdürü Ümit Yıldırım şöyle aktarıyor; “Hedefe göre durum raporları için analiz çalışması yaparak bir QlikView uygulaması yaratıldı. Bu uygulamayla alınan çıktılar anlık olarak izlenebilir oldu. Başta satış yöneticileri olmak üzere satış ekibimizin tamamı bu uygulamayı kullanıyor. Satış temsilcilerinin bulunduğu bölümdeki ekranda anlık rakamları bütün satış temsilcileri canlı borsa ekranı gibi sürekli takip edebiliyor.”

Zekası ve CRM Departman Yöneticisi Emre Kesmen kurum bünyesindeki artan veri verimliliğini de şöyle dile getiriyor; “QlikView ile analiz etme ve sorgulama yapımızın verimliliği ve etkinliği arttı. Her şeyden önce proaktif yaklaşım konusunda büyük ilerleme kaydedildi. Ay ortasında ay sonunda olması gereken satış rakamına ne kadar ulaşıldığı ekranlardan anlık takip edilebildiği için her bir satış temsilcisi kendisini buna göre ayarlayabiliyor.”

OPTİMİZE ÇEVİK BİR SİSTEM

Son olarak Kesmen kurum olarak QlikView’den memnuniyetlerini şöyle dile getiriyor; “Kullanıcılar mümkün olmayacağını düşünerek gündeme dahi getirmedikleri rapor talepleri ile ilgili ‘Bunu QlikView’da halledebiliriz’ düşüncesiyle daha inovatif düşünmeye sahip olmaya başladılar. Aklınızda tasarladığınızı, çok kısa bir süre sonra karşınızda canlı görüyorsunuz. Hayallerin gerçek olması demek yanlış olmaz diye düşünüyorum.”

“Kurum içerisinde yeni server yatırımı ve çok fazla yazılım desteği gerektiren birkaç projemizi dahi QlikView ile 1-2 gün içinde hiçbir yeni yatırıma gerek kalmadan tamamladığımızı söyleyebilirim.”

Emre Kesmen, İş Zekası & CRM Yöneticisi, sahibinden.com

© 2012 QlikTech International AB. All rights reserved. QlikTech, QlikView, Qlik, Q, Simplifying Analysis for Everyone, Power of Simplicity, New Rules, The Uncontrollable Smile and other QlikTech products and services as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of QlikTech International AB. All other company names, products and services used herein are trademarks or registered trademarks of their respective owners. The information published herein is subject to change without notice. This publication is for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and QlikTech shall not be liable for errors or omissions with respect to this publication. The only warranties for QlikTech products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting any additional warranty.