



**Přehled nejlepších IT řešení
v České a Slovenské republice
pro rok 2022 na platformě Microsoft**



Milí zákazníci a obchodní partneři,

svět, ve kterém žijeme, se neustále proměňuje a vyvíjí. Spolu s požadavky na stále vyšší výkon přirozeně sílí i potřeba modernizovat, digitalizovat a propojovat. A to platí v dobách klidných, stejně tak jako v dobách turbulentních.

Naše společnost prochází v současnosti složitým obdobím. Zatímco pandemie v uplynulém roce postupně odeznívala, postavily se před nás nové výzvy. Propukl ozbrojený konflikt na Ukrajině, začali jsme naplno pocítovat důsledky rostoucích cen energií a ocitli jsme se v sevření stoupající inflace.

Nepříznivému vývoji mohou firmy čelit jen tehdy, pokud je dokáží předvídat, včas na něj reagovat a pružně mu přizpůsobit své obchodní aktivity. Projekty, jež jsme hodnotili v letošním ročníku Microsoft Awards jsou toho pozitivním příkladem tohoto přístupu. Není překvapením, že podstatou projektů bylo využití digitální transformace za účelem zjednodušení procesů, vylepšení komunikace a uplatnění příležitostí pro úspory a zefektivnění. Do hry se dostala řešení, která jsou inovativní, pomáhají vytvářet další příležitosti, optimalizují obchodní procesy i vztahy se zákazníky, zvyšují produktivitu zaměstnanců či zlepšují zákaznickou zkušenost.

Každý hodnocený projekt podtrhuje fakt, že implementací nástrojů Microsoft lze snadno konsolidovat různorodá IT řešení napříč firmou do propojené entity, jenž uspoří náklady a zároveň zlepší produktivitu a zvýší bezpečnost celého systému. Jsme hrdí na to, že naši partneři tyto nástroje používají a že díky tomu mohou naši zákazníci realizovat mnohem více, s méně prostředky.

Prostřednictvím úspěšných projektů našich partnerů můžeme poukázat na praktické ukázky toho, jak digitální řešení pomáhají firmám vypořádávat se s komplikovanými okolnostmi a spoluvytvářet budoucnost a pozitivní dopad v duchu naší strategie Shape the Future.

Následující stránky vám nabídnou ucelený přehled o nejlepších digitálních řešeních, které se ve spolupráci s našimi partnery podařilo v posledním roce v Česku a na Slovensku uvést v život. Přejeme vám příjemné čtení a doufáme, že zde najdete bohatou inspiraci pro své podnikání a případně něco z představených řešení využijete.

Při této příležitosti bych vám ráda popřála zdraví a úspěch v roce 2023 a těším se na pokračování naší pevné spolupráce na českém a slovenském trhu!



Violeta Luca
generální ředitelka
Microsoft Česká republika a Slovensko



PARTNER:

KPCS CZ, s.r.o.

WEB PARTNERA

www.kpcs.cz

Draslovka

ZÁKAZNÍK:

Draslovka Holding a.s.

ŘEŠENÍ:

**Globální cloudová infrastruktura
Draslovka Holding**

Draslovka je česká společnost s více než 115letou historií a je uznávána jako světový lídr v oblasti výzkumu, vývoje a výroby celé řady chemických látek na bázi -CN skupiny. Nyní působí na pěti kontinentech a má zákazníky ve více než 90 zemích.

Historicky měla ve společnosti každá obchodní jednotka i výrobní závod své vlastní IT a přidruženou infrastrukturu realizovanou převážně v on-premise prostředí, s minimální možností vzájemného propojení. Akviziční apetit a pozice lídra Draslovky však vyvolaly potřebu změny IT strategie a infrastruktury, která by umožnila konsolidovat jednotlivé firmy holdingu a zajistila by efektivní a bezpečné fungování této globální organizace, která dokáže rychle převést zdroje do nového prostředí a naplno je využít.

Propojení jednotlivých týmů firmy bylo umožněno novým řešením kompletně postaveným na cloudové platformě Microsoft Azure a produktech Microsoft 365, případně kombinaci Microsoft Office 365 a Enterprise Mobility & Security. Díky tomu vzniklo standardizované globální prostředí podporující spolupráci napříč holdingem, které využívá jednotně nastavené politiky a standardy.

Základem je nový tenant Draslovka.com, kde jsou v Hybrid Azure Active Directory spravovány centrálně všechny identity. V kombinaci s Microsoft Intune, politikami pro conditional access a multifaktorovým ověřováním vzniklo prostředí umožňující uživatelům, aby pracovali v hybridním režimu. Služby Microsoft Teams, Teams telefonie, SharePoint Online nebo Exchange Online využívají uživatelé pro komunikaci uvnitř společnosti, která díky tomu překonala geografické vzdálenosti. Jednotlivci a týmy komunikují kdykoliv a odkudkoliv. Díky moderní IT infrastruktuře rychle a efektivně sdílejí velké množství dat běžné či projektové práce.

Vedle zvýšení efektivity stávajících procesů a činností je tím pozitivně ovlivněna také ekonomika akviziční činnosti – čím rychleji holding do svého digitálního prostředí přenesl další legální entitu, tím větší okamžitý finanční efekt to vyvolá. Z hlediska hospodářského výsledku jde odhadem až o vyšší stovky milionů korun.

Digitální transformace Draslovky pozitivně ovlivnila i infrastrukturu, jako jsou správa, onboarding, migrace či dodávání služeb. Globální IT tým a jeho odborníci nejsou alokováni pouze na centrále, ale

pracují napříč holdingem. Při zachování specializace a odbornosti bylo možné snížit počet zaměstnanců. Finanční úspora provozu IT oddělení se tak pohybuje v řádu vyšších desítek milionů korun.

Strategie centrální infrastruktury postavené na cloudovém prostředí Microsoft se v provozním prostředí ukázala jako správná cesta. Její služby využívají uživatelé ve více než 30 společnostech holdingu po celém světě. Právě geografický dosah dodává celému řešení na unikátnosti. A díky automatizaci repetitivních činností pomocí cloudového prostředí Azure se snížil objem provozní práce o více než 15 %. „Spolehlivost, bezpečnost a flexibilita fungování celého prostředí jako kompaktního celku jsou největším benefitem tohoto řešení,“ uvádí Jan Kunrt, Head of IT Draslovka Holding a.s.



PARTNER:

Cloudfield a.s.

WEB PARTNERA

www.cloudfield.cz



ZÁKAZNÍK:

Packeta s.r.o.

ŘEŠENÍ:

Automatizace v procesu třídění balíků

Packeta s.r.o. je česká přepravní společnost, poskytující komplexní logistické služby. Rychlost, přesnost a spolehlivost doručení balíků patří mezi klíčové cíle společnosti.

Cílem oceněného řešení bylo zlepšit proces doručování balíků z e-shopu až do depa Packety, zautomatizovat třídění balíků a expedici do místa vyzvednutí v tzv. pick-up pointech nebo na domácí adrese a zdokonalit následnou evidenci dat z balíků pro případ reklamace a inventarizace.

Pro zrychlení a zpřesnění procesu doručování balíků přistoupila Packeta k robotickému třídění balíků. To začíná příjezdem balíku na třídící linku a jeho přesunem do automatické robotické třídící jednotky. Zásilka se umístí na třídícího robota a během krátkého časového úseku (přibližně 250-500 ms) se nasnímkuje ze všech stran, detekuje na balíku čárové a QR kódy a naměří jeho rozměry a hmotnost. Získaná data se odešlou do automatického třídícího (řídicího) systému, ve kterém se použijí pro směřování balíku do cílového sběrného místa ke zpracování. Zároveň se shromážděná data odesílají do informačního systému Packety, kde se dále

zpracovávají a využívají pro související úlohy, jako jsou možné reklamace při ztrátě balíků, fakturace a další datové analýzy potřebné ke zlepšování procesu doručování.

Celý proces třídění balíků zajišťovaly v minulosti lidské zdroje a nebylo možné rychle reagovat na vyčerpání. Data z balíků se nijak nezpracovávala, a chyběla solidní data pro vyhodnocování případů ztrát zásilek, reklamace či inventarizace. Inovativnost projektu spočívá v implementaci technologií Microsoft a využití umělé inteligence v konkrétních krocích celého procesu třídění balíků. Data, která se v každém kroku třídění získávají, nacházejí využití pro konkrétní a zákazníkem předem definované cíle.

Pro manipulaci se zásilkou na depu se využívají zákaznické čárové kódy. Packeta je však zapojena do celé sítě přepravců, a aby mohla efektivněji plánovat doručování zásilek, chyběla jí doposud informace o tom, kdo byli předchozí dopravci. Digitalizace umožnila čtení a rozpoznání všech čárových kódů a QR kódů od všech dopravců, přičemž tyto informace se ukládají pro další zpracování.

Nasnímané informace o fyzických rozměrech a váze balíků nyní umožňují efektivnější plánování a zabrání situacím s převísem nadrozměrných balíků směřujících na jednu adresu nebo do schránky, kde je doručení zásilek limitováno buď množstevně, nebo rozměry schránky. Volumetrické a další informace související s přepravou se ukládají do datového skladu a umožní v budoucnu získat lepší porozumění fungování samotné Packety.

Všechna získaná data tak mohou být zpracována pro další účely, jako je např. vylepšení logistické sítě Packety nebo balancování vysoké vyčerpání. Shromážděné fotografie z konkrétního místa uložené v Azure datovém úložišti umožňují Packetě zjednodušit reklamační proces v případě poškození nebo ztráty balíku.

Packeta plánuje rozšířit nasazení tohoto řešení do všech 56 dep v rámci České republiky a současně i do všech zahraničních poboček.

ADASTRA

PARTNER:

Adastra s.r.o.

WEB PARTNERA

adastra.digital

EW EUROWAG

ZÁKAZNÍK:

**W.A.G. payment solutions,
s.r.o. (EUROWAG)**

ŘEŠENÍ:

Nová datová platforma – Data Lake

Společnost EUROWAG poskytuje integrované služby mobility a plateb pro mezinárodní dopravní firmy a pomáhá optimalizovat podnikání v komerční a silniční dopravě. Za 25 let se rozrostla do 18 zemí Evropy a blízkého východu a patří tak se svým oboru mezi nejrychleji rostoucí společnosti. Svým zákazníkům nabízí produkty a služby založené na moderních digitálních technologiích, od plateb za klasické a alternativní palivo, dobíjení elektrických vozidel a platbu mýta, přes vrácení daní, telematiku a navigaci, až po paletu finančních služeb či poradenství v oblasti čisté mobility.

Ambicí společnosti je pomocí chytrých řešení transformovat komerční silniční dopravu. K tomu je třeba rychlé nasazování nových funkcí, rozšíření schopnosti sběru, integrace a vytěžování dat. V dosavadním on-premise řešení by to znamenalo velmi náročnou investici jak na čas, tak na finance. Přesun kompletní datové platformy společnosti do cloudu umožnilo integrovat data v reálném čase, vytvářet analytické modely, využívat veškeré možnosti Power BI nebo pracovat s pokročilými algoritmy. Klíčová je zejména rychlost a flexibilita.

Nová datová platforma – Data Lake, jak se řešení nazývá, se vyznačuje především svou komplexitou. V současnosti zpracovává miliardy transakcí, obsluhuje všechna významná oddělení a obchodní jednotky s přístupem stovek uživatelů v celé Evropě. Zahrnuje palivové, mýtné a telematické transakce, vratky daní, veškerou fakturaci a mnoho dalšího. Velké využití slibuje i do budoucna.



PARTNER:

Born Digital

WEB PARTNERA

www.borndigital.ai

ZÁKAZNÍK:

Tatry mountain resorts, a.s.
(GOPass)

ŘEŠENÍ:

**Tatra mountain resorts: Zákaznická
zkušenost 2.0**

Tatra mountain resorts (TMR) je původně slovenským provozovatelem skiareálů a turistické infrastruktury. S centrálou v Nízkých Tatrách působí společnost také v České republice, v Polsku a v Rakousku. Se svými sedmi lyžařskými středisky s délkou sjezdovky více než 150 km, zábavními parky, golfovými rezorty či hotely je TMR dominantním provozovatelem horských a turistických služeb s ambicí stát se největším subjektem ve svém odvětví v celém regionu střední a východní Evropy.

Naplnovat závazky neustálého zlepšování kvality a rozšiřování nabídky služeb nelze bez kvalitního a efektivního dialogu se zákazníky. Ti však při telefonní komunikaci s TMR museli často na spojení s telefonním operátorem déle čekat, případně se ve frekventovaných obdobích na linku vůbec nedovolali (např. v období špičky jde o stovky až tisíce telefonátů v horizontu 2-3 hodin).

Společnost TMR se proto v loňském roce rozhodla posunout zákaznickou komunikaci na zcela novou úroveň, a to za použití nejmodernějších technologií cloudové infrastruktury Microsoft Azure

v prostředí partnerské platformy Born Digital. Cílem bylo dokonale zmapovat, zanalyzovat, interpretovat a částečně zautomatizovat systém telefonické interakce TMR se zákazníky.

V rámci vstupní analýzy zákaznických potřeb bylo nutné zjistit, proč zákazníci TMR nejčastěji kontaktují, jaká jsou hlavní témata, která ve svých požadavcích řeší, jaký je sentiment dotazů a reakcí a další klíčové parametry. Cílem této analýzy bylo především identifikovat, co může TMR zlepšit ve svých procesech nebo v samotné nabídce, aby byl zákazník spokojen a ideálně nemusel TMR kontaktovat vůbec.

Dalším faktorem, který hrál v inovaci komunikace TMR se zákazníky silnou roli, byla tzv. prediktivní analytika. Principem je odhalit, jakého tématu se bude zákaznický telefonát týkat ještě dříve, než zákaznická podpora hovor přijme. Na základě této analytiky se platforma rozhodne, zda se jedná o rutinní dotaz, který může být zpracován Virtuálním Digitálním Asistentem, nebo zda hovor musí odbavit operátor.

Pokud jde o standardizovaný opakující se požadavek, případně zákazník volá mimo pracovní dobu call centra, požadavek automaticky přebírá Virtuální Digitální Asistent, který poskytne konkrétní informace nebo zajistí požadovaný úkon. Celý hovor je rychlejší a efektivnější. Díky tomuto postupu zůstává klasickým operátorům mnohem více kapacity pro odbavení složitějších zákaznických požadavků a celý proces je méně časově náročný.

Po implementaci automatizovaného řešení na slovenském trhu se oblasti identifikace důvodů zákaznických hovorů, analytiky jejich požadavků i kapacitního pokrytí neočekávaných špiček v provozu call centra zásadním způsobem posunuly kupředu, což je také důvod, proč TMR plánuje rozšíření této platformy i na své další trhy - český, polský a rakouský.

manica^o

PARTNER:

manica s.r.o.

WEB PARTNERA

www.manica.cz



ZÁKAZNÍK:

Kooperativa pojišťovna, a.s.

ŘEŠENÍ:

Digitální transformace prostředí VIG ČR
s podporou Microsoft 365

Kooperativa pojišťovna, a.s. je přední pojišťovnou působící na českém trhu. Nabízí celou škálu pojištění pro občany, i organizace. Za 30 let působení na českém trhu si vybuodovala klientelu, která dnes čítá přes 2,4 milionu zákazníků. Kooperativa je členem skupiny Vienna Insurance Group (VIG), která patří k nejvýznamnějším v Evropě.

V souladu s IT strategií na roky 2020 – 2023, která si položila za cíl dále posílit digitalizaci a elektronickou komunikaci a spolupráci, byl zrealizován přechod na platformu Microsoft 365. Realizací tohoto projektu získali uživatelé škálovatelné řešení pro komunikaci a moderní prostředí pro výměnu dokumentů, což jsou služby, které zastávají v současnosti důležitou roli při interakci s klienty a partnery. Paralelně se službami Exchange Online, Microsoft Teams byly také nasazeny nové intranety Kooperativy a České podnikatelské pojišťovny, které sdílejí společný technický základ služby SharePoint Online, který je dále využit pro intranety ostatních společností VIG ČR. Celá implementace je pak zahrnována do nového bezpečnostního konceptu, který nahradil klasické pojetí ochrany IT infra-

struktury. V neposlední řadě získali uživatelé plnohodnotný přístup ke službám Microsoft 365 ze svých mobilních zařízení.

Pro uživatele představoval přechod na Microsoft 365 zcela zásadní změnu jejich fungování, a proto bylo třeba se důkladně připravit. Od samotného počátku byly proto do realizace zapojeni byznys uživatelé a průběžně byly monitorovány jejich požadavky tak, aby byly zajištěny reálné přínosy. Vedle toho probíhala intenzivní komunikační kampaň, která uživatele připravovala na vlastní přechod a zároveň vznikla komunita cca 170 ambasadorů, která pomáhala s evangelizací „za provozu“. Po vlastním spuštění služeb pak bylo realizováno rozsáhlé vzdělávání a podpora pro migraci dat ze sdílených disků a dalších on-premise systémů. Díky kampani si zaměstnanci prostředí Microsoft 365 v rekordně krátkém čase a ve vysoké míře osvojili. Měsíční počet uživatelů nástroje SharePoint narostl o 83 %, napříč všemi nástroji o více než 63 %. Napříč skupinou VIG začalo nástroje platformy Microsoft 365 využívat přes 7 000 uživatelů, z toho 4 500 uživatelů aktivně využívají Microsoft Teams jako nástroje pro komunikaci a spolupráci.

Nezastupitelnou roli při realizaci takto komplexního projektu hrála vedle praktických zkušeností implementačního partnera také společnost Microsoft. S ohledem na kvalifikaci služeb Microsoft 365, jakožto outsourcingu významné činnosti, bylo zapotřebí připravit komplexní materiály v oblastech compliance a bezpečnosti. Díky této podpoře bylo možné věnovat více času vlastní implementaci a adopci platformy Microsoft 365. Zvolený způsob realizace byl velmi kladně hodnocen vedením společnosti a zkušenosti z implementace jsou nyní aplikovány i na další IT projekty.



PARTNER:

Ernst & Young s.r.o.

WEB PARTNERA

www.ey.com/cs_cz/lead2car

ZÁKAZNÍK:

**Automotive dealeri
zastupující značku Škoda**

ŘEŠENÍ:

**Lead2Car: Nejlepší systém řízení vztahů
se zákazníky**

V České republice se ročně prodá přibližně 200 tisíc nových vozů a třikrát více vozů ojetých. Není žádné překvapení, že přibližně každé třetí auto má na sobě znak „okřídleného šipu“. Značka Škoda je neznámějším prodejním artiklem na českém automobilovém trhu již desítky let a lze očekávat, že tomu nebude jinak ani v následujícím desetiletí. Změna zákaznického očekávání při pořizování nového nebo ojetého vozu i při jeho servisování ovšem nutí zástupce všech značek a jejich dealerů posouvat zákaznické procesy a zákaznickou péči na zásadně vyšší úroveň. I z tohoto důvodu podpořila značka Škoda své dealery a obchodní zástupce sérií tréninků a vzdělávacích akcí, aby porozuměli nezbytnosti vlastnit a aktivně používat některé z dostupných CRM řešení (= Customer Relationship Management), které zlepšuje zákaznický zážitek a zvyšuje výkonnost firmy.

Jenom za rok 2022 se 25 samostatných a nezávislých automobilových dealerů zastupujících největší automobilové koncerny na světě rozhodlo začít používat lead2car. Lead2car je unikátní systém správy a řízení zákaznických vztahů. Místo nestandardních, decentralizovaných, často na papíru a tužce postavených řešeních ob-

sahujících klíčová klientská data a informace, které každý zaměstnanec využíval jiným způsobem, vzniklo moderní technologické řešení, které funguje plně v cloudu. Všem obchodním týmům nyní nabízí v reálném čase sdílení zákaznických informací, preferencí a know-how. Díky této platformě navíc vzniká komplexní a přehledná databáze zákazníků čítající podstatné indikátory, které usnadňují manažerské rozhodování a zefektivňují marketingové cílení.

Nově vyvinutý CRM systém Lead2Car funguje v prostředí Microsoft 365 a využívá potenciál platformy Dynamics 365 a Power Platform. Zaměstnancům tak nabízí propojení práce s aplikacemi Microsoft 365 (jako je Microsoft Outlook, Word, OneNote nebo Microsoft Teams), na které jsou zvyklí. Systém obsahuje předpřipravená kritéria KPIs, za pomoci kterých se sleduje a vyhodnocuje průběh a historie jednotlivých zákaznických vztahů. Každý indikátor je napojen na vizualizaci, která přehledně srovnává plán s realitou a umožňuje zaměstnancům vyhodnocovat vztah se zákazníkem i pomocí srovnávání dat v jednotlivých časových horizontech. Silnou přidanou hodnotou je i real-time možnost zkontrolovat vývoj

a situaci vybraného zákazníka, jak si při komunikaci s ním vede daný zaměstnanec, případně v jaké fázi a proč zákazník obchodní vztah s dealerem a značkou přerušil.

Lead2Car systém pomáhá pečovat o potenciální, aktivní i neaktivní stávající zákazníky. Klade zásadní důraz na udržení zákaznických vztahů a vytváření silných a dlouhodobých vazeb. Je možné sledovat, jak často zákazníci navštíví servis, kolik mají sjednaných smluv, jaká je jejich průměrná hodnota a kdy se blíží termín jejich vypršení. Dále také systém automaticky pamatuje na výročí nebo narozeniny zákazníků, monitoruje jejich záliby atp. Všechny tyto parametry lze filtrovat a využívat je pro efektivní plánování a marketingovou komunikaci.

Nové CRM řešení s primárním cílem úspory času, jež vzniklo na cloudové platformě Microsoft, pomáhá zaměstnancům díky automatizaci velkého množství procesů sdílet postupy, inspirovat se a plně soustředit své síly na to nejdůležitější – sofistikované budování vztahu se zákazníkem.



PARTNER:

KPCS CZ, s.r.o.

WEB PARTNERA

www.kpcs.cz

ALTO

ZÁKAZNÍK:

Alto Real Estate j. s. a.

ŘEŠENÍ:

**Moderní infrastruktura dynamicky
se rozvíjející společnosti Alto Real Estate**

Developerská společnost Alto Real Estate vznikla v roce 2021 z iniciativy Jozefa Oravkina, jednoho ze zakládajících partnerů společnosti Penta. Ten z Penty odešel a založil novou developerskou společnost postavenou na vysokých nárocích na profesionalitu, efektivitu řízení, projektů, komunikace a spolupráce.

Stejně nároky se promítly také do tvorby IT strategie. Hlavním požadavkem, mimo nutnosti rychlého, moderního a bezpečného řešení IT infrastruktury, byla potřeba vybudovat takové uživatelské prostředí, které umožní zcela zásadně změnit pracovní procesy a postupy a nastavit efektivní komunikaci a sdílení dat. Řešením byl návrh konceptu strategie SaaS infrastruktury s aplikacemi, které umožňují maximální digitalizaci procesů.

V rekordně krátké době 3 měsíců byla implementovaná SaaS infrastruktura postavená na produktech Microsoft v rámci Microsoft 365 Business Premium. O snadnou interakci, sdílení a komunikaci se

stará Microsoft Teams, SharePoint Online umožňuje vzájemné sdílení velkého množství dat. Možnost práce mimo kancelář poskytla zaměstnancům časovou flexibilitu a projekty tak dostaly zcela jinou dynamiku.

Uživatelský komfort řešení podpořilo využití produktů Microsoft Surface, které dokážou plně synergicky využívat funkcionality prostředí Microsoft, včetně podpory hybridní práce. Tým architektů si nemůže vynachválit Microsoft Surface Pen 2 v kombinaci se Surface Laptop Studio. Skicy kreslí přímo v digitálním prostředí a rovnou je ukládají v digitální knihovně. Odpadá tak zdoluhavý proces digitalizace pomocí skenování do PDF.

Důležitou součástí strategie byla také bezpečnost. Je postavena na kombinaci produktů Microsoft a interního systému pravidel a standardů v kombinaci s řešením pro řízení rizik. Kompletní správa firemních identit je v Microsoft Azure Active Directory,

a to včetně synchronizace koncových zařízení Microsoft Surface. Ty jsou spravované pomocí aplikace Microsoft Intune (MDM/MAM). Samotné zabezpečení koncových stanic je realizováno prostřednictvím Microsoft Defender for Business.

Komplexita řešení se odráží v několika základních aspektech, kterými jsou škálovatelnost, flexibilita přijímání nových zaměstnanců, spolupráce interních týmů s externími partnery napříč Slovenskem i Českem, a v neposlední řadě dopad na pracovní a interní procesy, které se díky digitální transformaci zcela změnily.

ADAISTRA

PARTNER:

ADAISTRA, s.r.o.

WEB PARTNERA

adastra.digital



ZÁKAZNÍK:

LEGO Trading, a.s.

ŘEŠENÍ:

Monitoring prodejních objektů

Společnost LEGO Trading je výrobcem a prodejcem tematických stavebnic a her pro děti i dospělé s distribuční sítí po celém světě, se srdcem firmy v dánském Billundu. Základem stavebnic LEGO byla, je a vždy bude kostka, která je středobodem světa kreativity a nekonečných herních možností. Trh v České republice ale i celá oblast střední a východní Evropy je pro společnost LEGO klíčová, a to i proto, že ve středočeském Kladně funguje jeden z největších závodů LEGO Production, kde se stavebnice balí, dále pak centrum sdílených služeb, odkud společnost globálně řídí velké množství finančních procesů, a také v Čechách najdeme logistické centrum v Jirnech u Prahy, odkud stavebnice LEGO vyjíždějí ke svým zákazníkům do celého světa.

Cílem projektu byl efektivní monitoring dat, respektive průběžné vyhodnocování přínosu sekundárních umístění stavebnic LEGO v in-store prostředí. Jinými slovy jde o sběr a interpretaci byznysových informací, které lze získat z umístění produktů ve stojanech či v policových regálech u jednotlivých prodejních partnerů.

Díky sledování dat spojených se sekundárním umístěním lze real-time zjistit a vyhodnocovat např. v jakých obdobích a časových periodách se prodává nejvíce zboží, jaké formáty a typy prodejen fungují pro prodej produktů LEGO nejlépe, dále je možné tato vstupní data srovnávat v rámci jednotlivých měst, regionů i zemí, lze též i sledovat, jaké zboží aktuálně podléhá trendu a zákaznickým preferencím.

Systém digitálního monitoringu obchodních dat funguje na bázi IoT a k jeho nasazení byly využity technologie platformy Microsoft Azure jako např. Azure IoT Hub, Service Bus, Azure Data Factory, Azure SQL Database a další. Toto řešení velice usnadňuje obchodním manažerům značky LEGO rozklíčovat, co v rámci umístění produktů ovlivňuje prodej zboží nejsilněji, tzn. jaký vliv má umístění produktu v rámci prodejny, jaký vliv mají marketingové kampaně v místě prodeje, zda je aktuálně dostatek zboží v jednotlivých prodejnách a zda je doplňováno obsluhou včas. Dále lze změřit, kolik lidí okolo produktů prošlo, kolik z nich se před nimi zastavilo

a prohlíželo si je, kolik z těchto zákazníků bylo dospělých a kolik dětí.

Celý IoT monitorovací ekosystém je složen ze tří částí. Jde o samotné zařízení, které v místě prodeje sbírá potřebná data pomocí speciálních senzorů a následně je přenáší do IoT platformy (systém např. měří hmotnost zboží na stojanu nebo v policích regálů, trackuje zákaznickou návštěvnost atp.). Druhá část řešení zajišťuje sběr, zpracování a interpretaci dat. Následně jsou interpretované výsledky v podobě přehledných reportů zobrazovány v uživatelské aplikaci, která umožňuje tato koncová data využívat a v reálném čase s nimi pracovat.

Celé řešení je nyní v pilotní fázi, sleduje se na trzích v Česku, Polsku a Rumunsku. Počítá se i s jeho dalším rozšiřováním v rámci těchto zemí, tzn. aplikace bude nasazena do více obchodů a přístup do systému pro usnadnění práce a byznysového plánování bude umožněn více koncovým uživatelům z řad obchodních manažerů firmy LEGO.

NETWORG

PARTNER:

NETWORG CZ s.r.o.

WEB PARTNERA

www.networg.com



Ministerstvo financí
České republiky

ZÁKAZNÍK:

Ministerstvo financí ČR

ŘEŠENÍ:

Monitoring cen pohonných hmot

Ministerstvo financí České republiky je ústředním orgánem státní správy pro státní rozpočet, státní závěrečný účet republiky, státní pokladnu České republiky, fiskální politiku, makroekonomické a fiskální prognózy pro přípravu státního rozpočtu a rozpočtů státních fondů, finanční trh a řadu dalších agend, v nichž se zachází se státními financemi. Zaměstnává přes 23 000 osob.

Kvůli zvyšujícím se cenám pohonných hmot dostal odbor cenové politiky Ministerstva financí za úkol zmapovat a denně aktualizovat ceny pohonných hmot všech veřejných čerpacích stanic v Česku. Prvotní návrh na rychlé a jednoduché řešení počítal s tím, že jednotlivé subjekty, které mají povinnost ceny hlásit, budou každý den vyplňovat a zasílat Excel soubor datovou schránkou. Následně mělo dojít ke spojení dat do jednoho velkého souboru, který by poskytl možnost data analyzovat.

Po představení Power Platform tento záměr zadavatel přehodnotil a místo něj zvolil pro nasazení právě tuto platformu s jednoduchých portálem pro sběr dat. Díky spolupráci se zástupci Ministerstva vnitra, kteří pomohli propojit datové schránky, a Ministerstva

průmyslu a obchodu, které poskytlo seznam čerpacích stanic, se podařilo tvorbou konektoru v Power Automate sestavit seznam povinných subjektů s jejich identifikací pro zajištění přihlašování. Systém zpracovává maximální denní, průměrné měsíční nákupní a prodejní ceny. Ty následně porovnává s referenčním modelem dle informací z burzy, který zohledňuje i další parametry jako přimíchávání biosložek a spotřební daň.

Uživatelé zadávají ceny ručně ve formuláři, pomocí hromadného importu nebo integrují vlastní systém přes API. Power BI nabízí možnost okamžitě vyhodnotit situaci a poskytnout ministru financí důležité informace o vývoji marží. Nástroj se stará o validaci vstupů a oprávnění.

Aplikace vznikla ve velmi krátkém čase – za pět dní byla v produkčním provozu. K systému nyní přistupuje přes 800 provozovatelů, kteří obsluhují přes 2 600 čerpacích stanic. Dosud nahlásili přes tři miliony totemových cen prostřednictvím více než dvaceti tisíc importních souborů. Ministerstvo plánuje v kontrolách cen a marží nadále pokračovat.

Posun od původního návrhu, jež měl v plánu zpracovávat data někdy i s týdenními zpožděními, k dodanému řešení reportujícímu data v reálném čase, spolu s rychlostí vývoje a nasazení do provozu, je v oblasti státní správy jednoznačně unikátní. Jedná se o počín, který ukazuje skutečnou sílu cloudových technologií Microsoftu a také užitečnost jejich propojení. Vzniklo nejen řešení funkční, ale i bezpečné a velmi rychle implementovatelné.