

Caso cliente: LoJack

★ Highlights

Rubro:

Soluciones Tecnológicas de Seguridad
Actualmente 550 empleados

Facturación Anual:

AR\$ 1000.000.000



Líderes de Proyecto:

Nicolás Abuín, Analista de Control de Gestión
Silvina Borrell, Coordinadora de Control de Gestión
Marcelo Talamona, Director de Tecnología y Sistemas

Partners DataIQ:

iDimension - Marco Spirandelli /
Monsun - Ignacio Albano
Desarrollo de Tablero QlikView
Trámites Producto

LoJack está integrado por un grupo de empresas que brindan servicios y soluciones tecnológicas de vanguardia destinadas a la protección de activos, entre los que se destacan: seguridad y recupero vehicular, seguridad domiciliar y corporativa, transporte de cargas y logística entre otros.

En 2012 decidieron empezar a trabajar con QlikView para poder llevar adelante la nueva estrategia de inteligencia de información.

El objetivo era buscar un enfoque alternativo a los mega proyectos de warehouse (donde el riesgo y la incertidumbre son muy altos), pudiendo generar valor al negocio en plazos cortos a través de aplicaciones QlikView que le resolvieran problemáticas específicas al negocio.

Una vez obtenida una versión inicial de la aplicación, se la evolucionaba en base al uso real, eliminando así el doble trabajo típico de proyectos donde no se puede tangibilizar el producto en forma temprana.

“QlikView permitió llevar adelante la nueva estrategia con mucho éxito, generarle valor al negocio en términos de inteligencia de la información como no había sucedido anteriormente con otros enfoques y herramientas, lo que maximizó la inversión en aplicaciones QlikView para seguir satisfaciendo otras necesidades del negocio” comenta Marcelo Talamona, Director de Tecnología y Sistemas.

Realizaron el primer contacto con Marco Spirandelli de iDimension, (Platinum Partner de Data IQ) que desarrolló algunas aplicaciones

junto con un recurso interno de LoJack. Luego se sumó Ignacio Albano de Monsun (Gold Partner de Data IQ) con quien diseñaron el Tablero QlikView Trámites Producto.

Desarrollo del Tablero QlikView

LoJack realiza miles de instalaciones mensuales a lo largo del país y gestiona grandes volúmenes diarios de cambios de condiciones comerciales de su cartera debido a las novedades que envían las compañías de seguro.

El objetivo era desarrollar una aplicación capaz de lidiar con grandes volúmenes de datos y que pudiera disponibilizar en forma inmediata la composición y variaciones de la cartera, abierta por empresa, unidad de negocio, servicio, producto, zona geográfica, condición comercial, etc.

“En cada una de las aperturas que nos brinda la aplicación a su vez se visualiza el presupuesto de cada uno. Esto fue un avance importante para el acceso a la información y análisis. De esta forma se analiza desde lo macro hasta el detalle específico de cada instalación en particular: fecha, horario, cliente, tipo de vehículo, el monto, usuario que atendió, instalador que realizó la tarea” agregan Silvina y Nicolás del Departamento de Control de Gestión.

Se demoraba una semana promedio en hacer un análisis comparativo de compañías de seguro. Se utilizaba otro sistema en el que a través de varios “Access” se visualizaba una determinada cantidad de movimientos de la cartera. Este reporte de información macro demandaba mucho tiempo operativo. Las modificaciones se realizaban en forma manual.

“Hoy se analiza la información al instante, antes eran días en visualizarlo” agrega Silvi-

na, Coordinadora del Departamento de Control de Gestión.

Actualmente tienen acceso diferentes departamentos tales como Gestión, Dirección, Comercial, Marketing, Operaciones y Tecnología.

El desarrollo del tablero representó un cambio de acercamiento a la información y análisis en forma ágil. Ayudó de forma sustancial en la toma de decisiones. Las reuniones de directorio basan el análisis en la información de dicho tablero.

En solo 3 meses se obtuvo una primera versión de la aplicación, que dado el alto valor percibido por los usuarios, se decidió extender el proyecto dos meses más para agregarle mayor funcionalidad.

Beneficios obtenidos:

- Se eliminó el tiempo operativo de armado, se redujo el tiempo de análisis y se mejoró significativamente la capacidad y calidad de análisis.
- Presentar información de negocio en forma simple, que por detrás tiene una complejidad muy alta y requiere de muchas reglas de interpretación.
- El nivel de detalle, la calidad de información y el “timing” hubieran sido imposibles de obtener en forma manual.

Recomendaciones:

- Indagar y determinar la información que le genera valor a los referentes del negocio.
- Generar el mínimo producto viable y disponibilizarlo en forma temprana al negocio para validarlo y evolucionar en base a las necesidades del uso real.