

antalis to wiodący dystrybutor B2B papierów dla poligrafii i biur, a także materiałów opakowaniowych. Jeden z największych w Europie i czwarty na świecie. Antalis Poland w ciągu ostatnich lat stał się jednym z liderów na rynku hurtowej dystrybucji papieru w Polsce.

Utrzymywanie wysokiej pozycji na rynku wymaga stałego doskonalenia własnej oferty oraz szybkiego dostosowywania się do zmian. Wiedza o tym jakie są potrzeby i oczekiwania klientów jest jednym z kluczowych elementów decydujących o sukcesie. Będąc świadomym tych wyzwań nasza firma postanowiła wykorzystać wiedzę o klientach zebraną w bazach danych. Korzystając z najnowszych systemów IT zbieramy i przechowujemy ogromne zbiory danych (m.in. dane sprzedażowe i dane z badań ankietowych). Profesjonalne narzędzia analityczne SPSS umożliwiają nam wydobycie z posiadanych danych istotnych informacji o naszych klientach. Najchętniej pracuję z modulem SPSS Tables. Umożliwia on czytelne zaprezentowanie dużej ilości informacji w pojedynczej tabeli. Chętnie wykorzystuję zastosowaną w SPSS technologię OLAP, która pozwala prezentować dane wzbogacone szeroką paletą statystyk i podsumowań. Niewątpliwą zaletą SPSS jest możliwość płynnej modyfikacji prezentowanych danych dzięki dynamicznemu zarządzaniu zmiennymi w kolumnach i wierszach.

Szczególnie przydatna okazała się dla nas możliwość automatyzacji pracy w SPSS, na którą pozwala tryb wsadowy. Dzięki niemu czas potrzebny na przygotowanie cyklicznych raportów sprzedażowych i marketingowych został zasadniczo skrócony. Zamiast ręcznego przygotowywania dziesiątek tabel, a następnie formatowania każdej

z nich, za pomocą kilku kliknięć myszy uzyskujemy wzbogacony wykresami gotowy zestaw aktualnych raportów w uprzednio dobranym formacie. Techniki statystyczne dostępne w SPSS, wykorzystując dane historyczne, pozwalają nam obserwować rozwój naszych klientów oraz zrozumieć ich zmieniające się w czasie potrzeby, dzięki czemu mamy możliwość przedstawić im ofertę odpowiadającą ich bieżącym oczekiwaniom.

By w pełni wykorzystać dostępne nam dane oraz możliwości posiadanych narzędzi analitycznych zdecydowaliśmy się skorzystać ze szkoleń organizowanych przez SPSS Polska. Udział w szkoleniach marketingowych, sprzedażowych i statystycznych na różnych poziomach zaawansowania ułatwił pracownikom Antalis Polska włączenie do swoich codziennych zadań wielu rozwiązań opartych na technikach analizy danych. Wiedzę zdobytą na szkoleniach SPSS mogliśmy łatwo przełożyć na działanie, dzięki czytelnym przykładom zastosowań technik analitycznych będących przedmiotem zajęć oraz praktycznemu nastawieniu wykładowców. Dzięki temu, w trakcie analizy konkretnego przykładu, każdy z uczestników szkoleń mógł odpowiedzieć sobie na pytanie „Jak to można byłoby wykorzystać w naszej firmie?”. Co więcej, pomoc konsultantów nie kończy się na szkoleniach, w każdym momencie gotowi są oni służyć swoją wiedzą i doświadczeniem odnośnie wykorzystania technik analizy danych w biznesie.

Jestem przekonana, że jeszcze wielokrotnie będziemy mieli okazję brać udział w szkoleniach SPSS. To okazja do nabycia cennych umiejętności praktycznego wykorzystania technik statystycznych w pracy zawodowej.

”

Marta Skwarek
Analityk Sprzedaży
Sektor Papiery dla Biur
Antalis Poland