Mini stageplan

William van der Meijden

Anita Kranendonk

# Bedrijf & probleemdomein

## Bedrijf

Great Outdoors is een groothandel op het gebied van kamper- en wandelartikelen met als doel de grootste speler worden op het gebied van outdoor artikelen. Begonnen in 1980 in Amsterdam als een klein bedrijfje zijn ze in de loop der jaren wereldwijd uitgegroeid tot een van de grootste aanbieders op het gebied van kampeer- en wandelartikelen. Het hoofdkantoor staat nog altijd wel in Amsterdam, waaruit door het management verschillende strategische besluiten worden genomen.

Great Outdoors onderscheidt zich door:

* Een breed scala aan producten: voor alle buitenliefhebbers wel iets
* Hoge kwaliteit: de producten zijn van kwaliteit en voldoen aan hoge kwaliteitseisen
* Innovatie: voortdurend wordt geïnvesteerd in technologie en producten
* Duurzaamheid: Great Outdoors streeft naar een milieuvriendelijke aanpak van hun bedrijfsvoering
* Klantgerichtheid: Great Outdoors staat voor een optimale klantbeleving en biedt een uitstekende service.

Het assortiment van Great Outdoors is gericht op:

* Kampeerders: voor beginners maar ook ervaren kampeerders.
* Wandelliefhebbers: Zoals stevige schoenen en waterdichte jassen/poncho’s
* Buitensportliefhebbers: Great Outdoors biedt ook een breed scala aan producten voor andere buitensporten, zoals fietsen, klimmen en watersport

Het bedrijf is onderverdeeld in verschillende afdelingen:

* Afdeling management
* Afdeling verkoop
* Afdeling productie
* Afdeling inkoop
* Afdeling IT

Mijn rol tijdens deze stage zal bestaan uit het helpen van afdeling IT met het ontwikkelen van de software waarmee de data kan worden omgezet in overzichtelijke dashboards in de vorm van grafieken en kaarten, die door de medewerkers makkelijk te navigeren zullen zijn.

## Probleemdomein

Herman, het afdelingshoofd van data-analyse op het hoofdkantoor, merkt een knelpunt op. Hoewel de gegevens succesvol worden vastgelegd, ontbreekt het aan overzichtelijke analyses. Dit bemoeilijkt het sturen op basis van data voor de verschillende bedrijfsonderdelen (inkoop, productie en verkoop). Bovendien belemmert dit gebrek aan inzicht de uitvoering van potentiële bedrijfsuitbreidingen.

Zonder overzichtelijke data-analyses vinden managers het moeilijk om de prestaties van de verschillende bedrijfsonderdelen te beoordelen en indien nodig bij te sturen. Dit kan leiden tot niet-optimale resultaten, gemiste kansen en inefficiëntie. De impact van mogelijke bedrijfsuitbreidingen kan niet worden voorspeld, waardoor het nemen van strategische beslissingen bemoeilijkt wordt en het risico op mislukking vergroot.

Het is belangrijk om de oorzaken van het probleem te achterhalen voordat er oplossingen kunnen worden geformuleerd. Door de oorzaken van het probleem te begrijpen en gerichte maatregelen te nemen, kan het gebrek aan data-overzichten worden omgebogen in een kracht. Dit helpt de organisatie om beter te sturen op basis van data en de strategische doelstellingen te realiseren.

# Aanleiding & probleemstelling

## Aanleiding

Ondanks dat de organisatie nu meer data gedreven werkt, het is voor Great Outdoors lastig om hun succes te meten. Er zijn de afgelopen jaren meerdere maatschappelijke ontwikkelingen geweest op het gebied van klantbehoeften, veranderende aantal inwoners per land enz., maar het is lastig om te bepalen wat de invloed hiervan is op de huidige bedrijfsprestaties. De data is er wel, alleen de inzichten van deze data ontbreken. Het wordt hierdoor steeds lastiger om te sturen op de onderdelen van het bedrijf: inkoop, productie en verkoop.

In de huidige situatie is er gebrek aan inzicht op de prestaties van:

* Orderafhandeling (hoeveel omzet en winst per product?)
* Retourafhandeling (hoeveel producten worden teruggebracht? Wat zijn de redenen?)
* Verkoopdoelen stellen (worden deze ook behaald? en in hoeverre?)
* Aanbieden van trainingen (dragen deze ook bij aan verhoging van aantal orders? In hoeverre?)
* Houden van klanttevredenheidsenquêtes (in hoeverre hangen klanttevredenheidscijfers samen met bestelde en geretourneerde aantallen?)
* Voorspellen toekomstige orderaantallen (in hoeverre worden verkoopverwachtingen waargemaakt?)
* Meten voorraadniveaus (in hoeverre hangen deze samen met aantal orders?)

## Probleemstelling

Ondertussen is het realiseren van plannen voor de bouw van verschillende interactieve dashboards en datarapportages zorgvuldig en concreet gepland, maar nog niet voldaan. Het bouwen van deze dashboards moet snel gebeuren.

# Doelstelling

Het doel van deze stage is ervoor zorgen dat Great Outdoors meer inzicht heeft in het verloop en prestaties van de verschillende bedrijfsactiviteiten om zo door middel van realistische data inzicht te krijgen in het succes van het bedrijf en de sturing op inkoop, productie en verkoop gemakkelijker te maken.

# Concrete werkzaamheden

* Identificeren van potentiële oplossingen met de werkgever.
* Identificeren van huidige situatie d.m.v. interviews met werknemers van de verschillende afdelingen.
* De huidige situatie in kaart brengen en documenteren in een verslag.
* Het ontwikkelen van de software waarmee de data in kaart wordt gebracht.

# Bedrijfsmodellering

## Business layer

Afbeelding met tekst, diagram, Plan, lijn

Automatisch gegenereerde beschrijving

In het model van de business-layer van Great Outdoors worden verschillende processen beschreven die betrekking hebben op de verkoop, retour en planning. Het verkoopproces begint wanneer een klant telefonisch contact opneemt, waarna zij hun bestelling doorgeven aan de verkoopmedewerker die verantwoordelijk is voor dit proces. Wanneer een bestelling is geplaatst, wordt hiervan een orderstatus bijgehouden. Wanneer de order verzonden is en ontvangen wordt een klanttevredenheid enquête gestuurd naar de klant. Wanneer de klant niet tevreden is, kan deze een order terugsturen d.m.v. het retourproces waar ook een verkoopmedewerker verantwoordelijk voor is.

Het management heeft jaarlijks een planproces om zo aan de hand van de resultaten van vorig jaar verkoopdoelen en verwachtingen op te stellen. Aan de hand van deze prognose zal een magazijnmedewerker de producten vaststellen die verkocht zullen worden, de voorraad tellen en deze documenteren in een voorraadlijst. Aan de hand van al deze data zal een trainingsplan worden opgesteld.

## Application layer

Afbeelding met diagram, tekst, lijn, Plan

Automatisch gegenereerde beschrijving

In de application-layer staan de applicaties die gebruikt worden bij het uitvoeren van de bedrijfsprocessen. De bedrijfsprocessen van de business-layer zijn opgenomen in de application-layer om ze zo te verbinden met de functionaliteiten van de applicaties. Zo wordt de activiteit voor het verwerken van een bestelling gebruikt bij het bedrijfsproces ‘bestelling opnemen’. Dit bedrijf maakt gebruik van 4 applicaties, en gebruikt een API om die met elkaar te koppelen zodat opgeleverde informatie kan worden uitgewisseld tussen de applicaties. De applicaties produceren ook resultaten, die worden gerepresenteerd in de vorm van data objecten.

# 3. Brongegevensanalyse

Afbeelding met tekst, schermopname, software, nummer

Automatisch gegenereerde beschrijving