

CASO DE ÉXITO

AEROMEXICO



“Con QlikView en Aeroméxico, lo hicimos fácil.”

—Rodrigo Díaz, Gerente de Sales Development, Aeroméxico

Aeroméxico es una aerolínea de México y la única de América Latina en volar al continente asiático. Tiene como base el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. Opera más de 600 vuelos diarios y nuestro principal centro de operaciones está localizado en la Terminal 2 del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. Su red de destinos alcanza más de 80 ciudades en tres continentes: 46 en México, 16 en el resto de Latinoamérica, 16 en Estados Unidos, tres en Canadá, tres en Europa y dos en Asia.

La flota actual del Grupo suma más de 120

aviones Boeing 787, 777, 737, así como Embraer 145, 170, 175 y 190 de última generación. En 2012, anunció el plan de inversión más importante en la historia de la aviación en México, la compra de 100 aviones Boeing conformados por 90 equipos 737 MAX y 10 equipos 787-8 y 787-9 Dreamliner.

Empresa: Aeroméxico.

Industria: Aviación.

Funciones: Cargo, Connect, Capacitación, Servicios de transporte de personas, Club Premier.

País: México

Desafíos: Visualización de Data, Incremento de la información muy rápido, nula existencia de un dashboard para identificar datos por país.

Solución: Implementación de nuevos tableros en Aeroméxico.

Beneficios:

- Consistencia de información
- Ahorro de tiempo para identificar problemas
- Prevención y visualización a futuro
- Ahorro de horas de trabajo

Data Source Systems Database: Excel

Desafíos

La principal problemática que teníamos la información numérica era bastante complejo por la cantidad de información y variables que tiene la industria de la aviación. Otro de los desafíos que tuvimos fue el de implementar un ambiente 100% gráfico que nos permitiera de manera rápida y ágil interpretar datos. Tenemos operaciones en 50 países y en cada uno hay canales de venta, eso es mucha información.

¿Por qué QlikView?

Realmente nosotros optamos por QlikView porque ha sido la herramienta de siempre en Aeroméxico, en algún momento buscamos otros proveedores de BI, pero dentro de esa búsqueda nos dimos cuenta de que QlikView era por mucho la mejor opción, vimos demostraciones de ORACLE, Tableau etc. Y al final QlikView fue la herramienta más fuerte que cumplía con nuestras necesidades. Decidimos seguir trabajando con QlikView por la facilidad de carga de información y desarrollo dentro de la misma, la ejemplificación gráfica de los números es muy clara, la versatilidad de manejar la información es muy amplia, ese es el principal motivo que nos orilló a quedarnos con QlikView, a explotarlo y a hacer dashboards de la magnitud que hoy en día tenemos.

Beneficios

Ver la consistencia de la información adecuada

- Clara identificación de problemas
- Claro performance de ventas por país
- Identificación rápida de problemas dentro de la empresa
- Evitar retraso en la información que visualizamos, antes eran 15 días, ahora solo es 1 día.
- Prevenir antes de corregir procesos.
- Ahorro de muchas horas de trabajo hombre.
- Acceso a la información segmentada por niveles
- Disponibilidad de información en un tiempo muy corto.

ROI

No tenemos ROI porque no hemos querido hacerlo, no ha sido la finalidad de nuestro equipo hacerlo, julio de 2015 fue el mes de más ventas en la historia de Aeroméxico, esto en gran parte se debió a las alertas y al trabajo que hicimos previendo el performance de cada uno de los canales de venta en cada país a través de QlikView, entonces Qlik nos permitió llegar a ese record histórico de ventas en la empresa. No tenemos ROI y no habrá, no nos interesa hacer el análisis, los resultado hablan por sí mismos.



--- Rodrigo Díaz, Gerente de Sales Development Aeroméxico. ---



--- Ariel García Palomino, Gerente de Inteligencia Comercial Aeroméxico ---

“ Qlik cambio la forma de ver los datos en Aeroméxico. ”

— Jorge Goytortua, Director Corporativo de Ventas, Aeroméxico. ---

