Coca Cola FEMSA fecha acordo com Qlik via Marketplace

FEMSA, a maior engarrafadora da Coca-Cola, buscava migrar grandes volumes de dados do SAP e outras fontes externas para acelerar os benefícios para suas unidades de negócios, com soluções de análise como Pricing, Price and Promo, Perfect Order, entre outras.

A **Qlik** foi a solução que tornou isso possível, proporcionando maior flexibilidade e também implementando os mais recentes recursos de análise de dados de SAP ECC no Azure na FEMSA.

A solução inclui Qlik Data Integration no Azure, considerando o valor dos dados SAP e estendendo-o para Azure Datalake e Synapse, oferecendo uma visão completa de todos os seus dados com uma solução de análise de nuvem poderosa, segura e unificada.

Benefícios de Qlik para o cliente

- **Escalabilidade comprovada:** admite a um grande número de usuários simultâneos com a escala ilimitada do Azure Synapse e recursos para um desempenho de consultas extremamente rápido com o Power BI.
- **Economia de custos:** experimente o desempenho líder do setor a um preço imbatível – custa até 94% menos do que outros provedores de nuvem.
- **Sem bloqueio de fornecedor:** implemente os recursos mais recentes de análise avançada em dados SAP criando um data mart no Azure Synapse.

Como o Microsoft Commercial Marketplace agregou valor à compra da solução?

FEMSA

Para a FEMSA, realizar a compra por meio do Azure Marketplace representou uma enorme **agilidade nos processos de aquisição**.

Aproveitou-se o contrato atual com o Microsoft Azure e, assim, evitou-se registrar a Qlik como fornecedor adicional.

Tudo ficou sob uma única conta do Azure, simplificando a forma como você compra novas soluções e permitindo que a implantação aconteça imediatamente após a compra.

Outro grande benefício foi a **redução do compromisso de consumo** que a FEMSA tem com o Azure.

Qlik

Para a Qlik, vender via Azure Marketplace permitiu o acesso a **vários clientes**, acelerando consideravelmente o **ciclo de vendas**, além de **gerenciar a venda**, sem a necessidade de criar um novo contrato ou fatura separada.

Por exemplo, ao ter a opção de **estender um plano privado**, a Qlik pôde negociar diretamente com a FEMSA, adaptando-se às necessidades do cliente, estendendo preços e condições personalizadas.

Também foi possível estender a solução por meio desse canal, o que agregou ainda mais valor a ambos na hora da compra.