



Coca Cola FEMSA cierra trato con Qlik vía Marketplace.

FEMSA, el embotellador más grande de Coca-Cola, buscaba migrar grandes volúmenes de datos de SAP y otras fuentes externas para acelerar los beneficios a sus unidades de negocio, con soluciones de análisis como Pricing, Price and Promo, Perfect Order, entre otras.

Qlik fue la solución que lo hizo posible, entregando una mayor flexibilidad e implementando, además, las últimas capacidades de análisis sobre los datos de SAP ECC en Azure en FEMSA.

La solución incluye Qlik Data Integration en Azure, considerando el valor de los datos de SAP y extendiéndolos a Azure Datalake y Synapse, obteniendo así una vista completa de todos sus datos con una solución de análisis en la nube potente, segura y unificada.

Beneficios de Qlik para el cliente

- **Escalabilidad comprobada:** admite un gran número de usuarios simultáneos con la escala ilimitada de Azure Synapse y características para un rendimiento de consultas increíblemente rápido con Power BI.
- **Ahorro de costos:** Experimente un rendimiento líder en la industria a un precio inmejorable: cuesta hasta un 94% menos que otros proveedores de nube.
- **Sin bloqueo de proveedores:** implemente las últimas capacidades de análisis avanzado sobre datos de SAP mediante la creación de un data mart en Azure Synapse.

¿Cómo el Commercial Marketplace de Microsoft agregó valor a la compra de la solución?

FEMSA

Para FEMSA, hacer la compra a través de Azure Marketplace representó una enorme **agilidad en los procesos de adquisición**.

Se aprovechó el contrato actual con Microsoft Azure y, así, se evitó tener que registrar a Qlik como un proveedor adicional.

Todo quedó bajo una misma factura de Azure, simplificando la manera de adquirir nuevas soluciones y permitiendo que la implementación sucediera inmediatamente después de la compra.

Otro gran beneficio fue la **reducción del compromiso de consumo** que FEMSA tiene con Azure.

Qlik

Para Qlik, vender via Azure Marketplace le permitió acceder a **diversos clientes**, acelerando considerablemente el **ciclo de venta**, así como la **administración de la venta**, sin necesidad de crear un nuevo contrato o una factura separada.

Por ejemplo, al contar con la opción de poder **extender un plan privado**, Qlik pudo negociar directamente con FEMSA, adecuándose a las necesidades del cliente, extendiendo precios y condiciones personalizados.

También se pudo extender la solución a través de este canal, lo que añadió aún más valor a ambos al momento de la compra.