



## Vector Caso de éxito Mc Donald's

**Cliente:** McDonald's  
**Web:** [www.mcdonalds.com/](http://www.mcdonalds.com/)  
**Nº de empleados:** 21.000  
**País:** España  
**Sector :** RCD (Consumo)  
**Partner :** Microstrategy

**Objetivos** Principalmente mejorar el control y medición de los diferentes KPI's de la compañía McDonald's España apoyándose en nuevos Data Marts. Por ejemplo: las ventas en tiempo real de los restaurantes y franquiciados.

**Perfil del cliente** La visión de McDonald's es "ser el lugar y la forma de comer preferidos de sus clientes", lo que obliga a dirigir esfuerzos y recursos para alcanzar el cien por cien de satisfacción de los consumidores en cada una de sus visitas a los restaurantes. Para alcanzar este objetivo se han desarrollado cuatro principios básicos que caracterizan su filosofía empresarial: Calidad, Servicio, Limpieza y Valor o Asequibilidad



## McDonald's tomara mejores decisiones gracias a la solución de BI con Microstrategy-Mobile

### Testimonio

"La gran mayoría de las áreas de negocio de McDonald's no disponen de sistemas automatizados que ayuden a la toma de decisiones. La elevada carga de trabajo manual requerida es una barrera muy grande que dificulta extremadamente el acceso a la información en el momento necesario, con el formato adecuado y con el dato correcto. Ante este importante reto hemos desarrollado y comercializamos la plataforma de Cuadros de Mando para McDonald's, apunta Eva M<sup>a</sup> Ezpeleta, Responsable del Centro de Competencias de Business Intelligence de Vector.

### Situación

McDonald's ha dado un importante paso tecnológico al apostar por la solución de business intelligence de Microstrategy y desarrollada por la empresa Vector.

El objetivo de McDonald's ha sido afrontar los problemas que surgían tanto en la toma de decisiones como en el análisis de los datos, y esta plataforma de cuadros de mando para las áreas de negocio construida sobre Microstrategy les ha aportado un importante incremento en el rendimiento, así como la oportunidad de mejorar la gestión y optimizar los costes.

## Vector Lorem Ipsum Caso de éxito Mc Donald's

### Solución

---

La solución de BI es un proyecto que unifica la información más relevante de las áreas de negocio de McDonald's España, utilizándola de base en la creación de los principales Data Marts permitiendo gestionar la compañía a nivel de: Ventas, GC's, Pmix, Tickets, seguimiento campañas on-line, etc. Gracias a la tecnología de Microstrategy se les ha dotado de capacidad de análisis de los kpi's mas relevantes por las diferentes líneas jerárquicas de McDonald's, comparativas temporales en tiempo real. Todo ello soportado en Cuadros de mando e informes agiles que ayudan diariamente a la toma de decisiones a los directivos de la compañía así como de las diferentes áreas de negocio y en un futuro a los diferentes franquiciados. Disponible en diversas plataformas: internet(portales Web personalizados) y en dispositivos móviles ( iPhone e iPad).

El impulso del proyecto se llevó a cabo desde la dirección de la compañía en España, con su Director Digital y nuevas Tecnologías a la cabeza, Alejandro Exposito, y Rafael Urrea, Gerente Business Intelligence y Procesos, al frente de un excelente equipo de profesionales.

### Beneficios

---

Mejor calidad y precisión de la información.

- Una mejor explotación y aprovechamiento de toda la información de la empresa
- Reducción en los tiempos de espera considerables
- Facilidad, flexibilidad, y poder de análisis en la navegación de información
- Reducción de costos administrativos y de preparación de informes
- Fortalecimiento de las capacidades analíticas y de planificación
- Mejora la relación con sus clientes, proveedores, socios y equipo de trabajo
- Un retorno de inversión a corto y mediano plazo
- Compartir información entre departamentos
- Ventajas competitivas al ser más eficiente en sus procesos

