



Johnsonville Sausage usa análisis de SAP HANA en UCS para aumentar participación en el mercado.

En 1945, Ralph y Alice Strayer abrieron una carnicería en Johnsonville, Wisconsin. Con ayuda de una vieja receta familiar, Johnsonville Sausage se ha convertido en la marca de salchichas número uno de los Estados Unidos. De hecho, tres de cada cuatro salchichas que se venden en los Estados Unidos son salchichas Johnsonville.

El desafío

No se llega a ser el número uno por no hacer nada. Johnsonville mira hacia el futuro con SAP Business Warehouse y SAP BusinessObjects para comprender los datos entrantes en tiempo real con el objetivo de poder anticipar nuevas tendencias.

Para proteger la participación en el mercado, Johnsonville debió sacar provecho de los datos de análisis de sistema de puntos de venta (POS) de tiendas de alimentos para tomar decisiones más rápidas y mejor fundadas sobre las promociones comerciales.

CLIENTE

Johnsonville Sausage, LLC

SECTOR

Procesamiento de alimentos

UBICACIÓN

Sheboygan Falls, Wisconsin

EMPLEADOS

1400

PARTNER DE TECNOLOGÍA Y APLICACIONES

SAP

DESAFÍO

- Permitir la toma de decisiones comerciales más rápidas y preceptivas.
- Optimizar el gasto de promociones comerciales con datos de análisis de POS.
- Minimizar requisitos de soporte de TI.

SOLUCIÓN

- Implementar servidores Cisco Unified Computing System™ (Cisco UCS®) que ejecutan SAP HANA y otras aplicaciones de SAP en forma confiable.
- Ganar visibilidad de la efectividad de promociones comerciales.
- Administrar entornos con el conocido Cisco UCS Manager.

RESULTADOS

- Se proyectó un ROI de dos cifras
- Mejoró la habilidad para tomar decisiones comerciales bien fundadas en forma más rápida
- Se ahorró aproximadamente un 30% en tiempos de administración

“En vez de mirar en el espejo retrovisor y usar el método estándar de informes, nuestra meta es movernos hacia el análisis predictivo que habilite una toma de decisiones más preceptivas.”

– Lori Plate, Directora de Soluciones para Grandes Empresas, Johnsonville

La solución

Johnsonville migró su almacén de datos basado en Microsoft SQL a SAP HANA (una solución comercial inteligente en memoria, en tiempo real) y comenzó a usar la Administración de Señal de Demanda SAP (DSiM) para capturar datos de comercios minoristas en tiempo real.

Johnsonville también necesitaba una plataforma escalable para acomodar su almacén comercial SAP y facilitar la planificación y consolidación futuras. Johnsonville está estandarizada en las soluciones de centro de datos Cisco UCS para sus aplicaciones de SAP y quiso mantenerse con esa opción para los nuevos sistemas. Cisco UCS con almacenamiento de EMC para la solución de escalabilidad horizontal SAP HANA combina la plataforma Cisco UCS con el almacenamiento unificado de las series EMC VNX para brindar infraestructura de alto rendimiento al instante.

Johnsonville implementó SAP HANA en un servidor blade de alto rendimiento Cisco UCS B440 M2 en dos chasis de servidor blade Cisco UCS 5108; uno para producción y otro para prueba y desarrollo. La solución también incluyó un chasis de servidor blade Cisco UCS 5108 y las interconexiones de estructura Cisco UCS 6248UP de 48 puertos. Cisco UCS Manager brinda administración unificada para todos los componentes.

“Estamos ahorrando aproximadamente un

30%

en tiempo de administración gracias al hardware y la administración estandarizados.”

– Dan Allensworth, Gerente de Servicios Técnicos, Johnsonville Sausage



Los resultados

Con SAP HANA ejecutándose en las soluciones de centro de datos de Cisco®, Johnsonville obtiene un consumo de datos en tiempo real para su almacén comercial. Los datos de análisis de las tiendas de alimentos pueden analizarse en tiempo real, lo cual le brinda a Johnsonville visibilidad de la efectividad de promociones comerciales según campaña, región y tienda.

“Hemos tenido un crecimiento significativo por años, y nuestras soluciones de SAP con Cisco UCS nos ayudarán a sostener ese impulso”, afirma Lori Plate, Directora de Soluciones para Grandes Empresas de Johnsonville.



“En última instancia, podremos incrementar la eficiencia en toda la organización”, afirma Plate. “En lugar de simplemente comparar nuestras promociones actuales con el producto que estamos enviando, un ejercicio reactivo, podremos incorporar datos de análisis en tiempo real y ajustar las campañas consecuentemente. Podremos optimizar nuestro gasto comercial y asegurarnos de que nuestros dólares promocionales se estén gastando de la forma más eficiente y efectiva posible”.

– Lori Plate, Directora de Soluciones para Grandes Empresas, Johnsonville

Tecnología

Soluciones de centros de datos

- Cisco UCS
- Servidor blade de alto rendimiento Cisco UCS B440 M2
- Chasis de servidor blade Cisco UCS 5108

Routing y switching

- Switches Cisco Nexus® de la serie 7000

Aplicaciones

- SAP HANA
- SAP Business Warehouse
- SAP BusinessObjects Suite
- SAP DSIM
- VMware para virtualización

Administración de redes

- Cisco UCS Manager

Servicios

- Servicios de instalación de Cisco

Almacenamiento

- EMC VNX5300

Interconexiones de estructura

- Interconexiones de estructura Cisco UCS 6248UP de 48 puertos
- Extensor de estructura Cisco Nexus 2224TP GE



Cisco UCS® con
procesadores
Intel® Xeon®





CISCO PROPORCIONA ESTA PUBLICACIÓN “EN EL ESTADO ACTUAL”, SIN NINGÚN TIPO DE GARANTÍA, EXPRESA O IMPLÍCITA, INCLUIDAS LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE COMERCIABILIDAD O IDONEIDAD PARA UN PROPÓSITO DETERMINADO. Algunas jurisdicciones no permiten una exención de responsabilidad de garantías expresas o implícitas; por lo tanto, es posible que esta exención de responsabilidad no se aplique a su situación.

Sede central en América
Cisco Systems, Inc.
San José, CA

Sede Central en Asia-Pacífico
Cisco Systems (EE. UU.) Pte. Ltd.
Singapur

Sede central en Europa
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Holanda

Cisco tiene más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones, los números de teléfono y de fax están disponibles en el sitio web de Cisco:
www.cisco.com/go/offices.

© 2015 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Cisco y el logotipo de Cisco son marcas registradas o marcas comerciales de Cisco y/o de sus filiales en los Estados Unidos y en otros países. Para ver una lista de las marcas comerciales de Cisco, visite la siguiente URL: www.cisco.com/go/trademarks. Todas las marcas registradas de terceros mencionadas en este documento pertenecen a sus respectivos propietarios. El uso de la palabra “partner” no implica una relación de asociación entre Cisco y cualquier otra compañía. (1110R)

© 2015 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Este documento es información pública de Cisco.
Intel, el logotipo de Intel, Xeon y Xeon Inside son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Intel Corporation en EE. UU.
y/o en otros países.