

# Hoe Rootit vanaf jaar 1 een positieve ROI genereert

**In dit document leggen we uit waarom onze aanpak, met een combinatie van specifieke expertise en geavanceerde analytische methodes, cloud-based tools en professionele begeleiding als uniek wordt beschouwd in de markt.**

Na een korte introductie tot Rootit, volgt een uitgebreide uiteenzetting over hoe we een positieve 'Return on Investment' leveren vanaf het eerste jaar van implementatie.

We splitsen deze op in drie hoofdstukken: hoe we ervoor zorgen dat er een succesvolle opstart is (1), hoe we winstgevende omzetgroei stimuleren (2), en waarom we beter presteren dan alternatieven op het gebied van kostenefficiëntie (3).

## Neem contact op voor meer informatie



**Bert Vandewiele**  
Category & Sales expert

[bert.vandewiele@rootitplatform.com](mailto:bert.vandewiele@rootitplatform.com)  
+32 495 89 50 89



**Dries Debbaut**  
Pricing & Finance expert

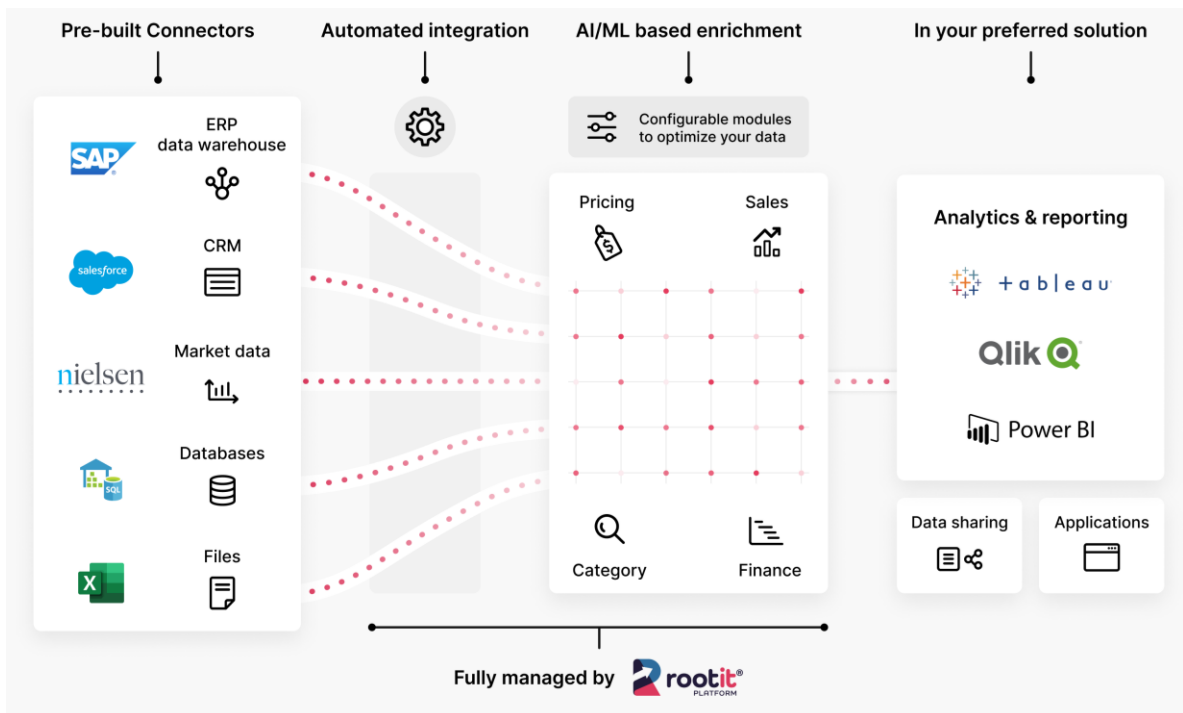
[dries.debbaut@rootitplatform.com](mailto:dries.debbaut@rootitplatform.com)  
+32 497 97 12 88

## Een korte introductie tot Rootit

**Voor we uitleggen hoe we bedrijven helpen snelle resultaten te behalen met Rootit, willen we kort herhalen waarom we het platform drie jaar geleden hebben opgericht.**

De afgelopen tien jaar hebben wij als 'revenue growth consultants' veel bedrijven ontmoet uit verschillende sectoren. Deze bedrijven hadden één ding gemeen. Ze hadden moeilijkheden om maximale waarde uit hun data te halen. In plaats van voor elk bedrijf telkens het wiel opnieuw uit te vinden, geloven wij dat een "off-the-shelf" platform betere en snellere resultaten kan opleveren.

Daarom positioneert Rootit zich als een tussenlaag tussen een verscheidenheid aan databronnen enerzijds, en datavisualisatie tools anderzijds. Naast data management (ETL, integratie & voorbereiding), is de kern van Rootit het toonaangevende IP in combinatie met geavanceerde analytische methodes.



De positie van Rootit binnen dit ecosysteem speelt in op de huidige trends in IT. Bedrijven stappen af van one-size-fits-all software oplossingen, aangezien deze veel maatwerk vereisen. In plaats daarvan geven ze de voorkeur aan gespecialiseerde oplossingen, zoals Rootit, die ingebed zijn in een geïntegreerde omgeving.

## Rootit heeft een success rate van >90%, vs een marktgemiddelde van 30%

Een vereiste voor positieve ROI-resultaten is een succesvol implementatietraject, met hoge adoptie- en retentiegraad. Rootit-implementaties worden als zeer succesvol beschouwd, aangezien ze vertrekken van vlijmscherpe oplossingen voor specifieke business noden (1), zijn gebouwd met toonaangevende technologie (2), en komen met training & coaching op maat van de klant (3).

### 1. Vind het wiel niet opnieuw uit

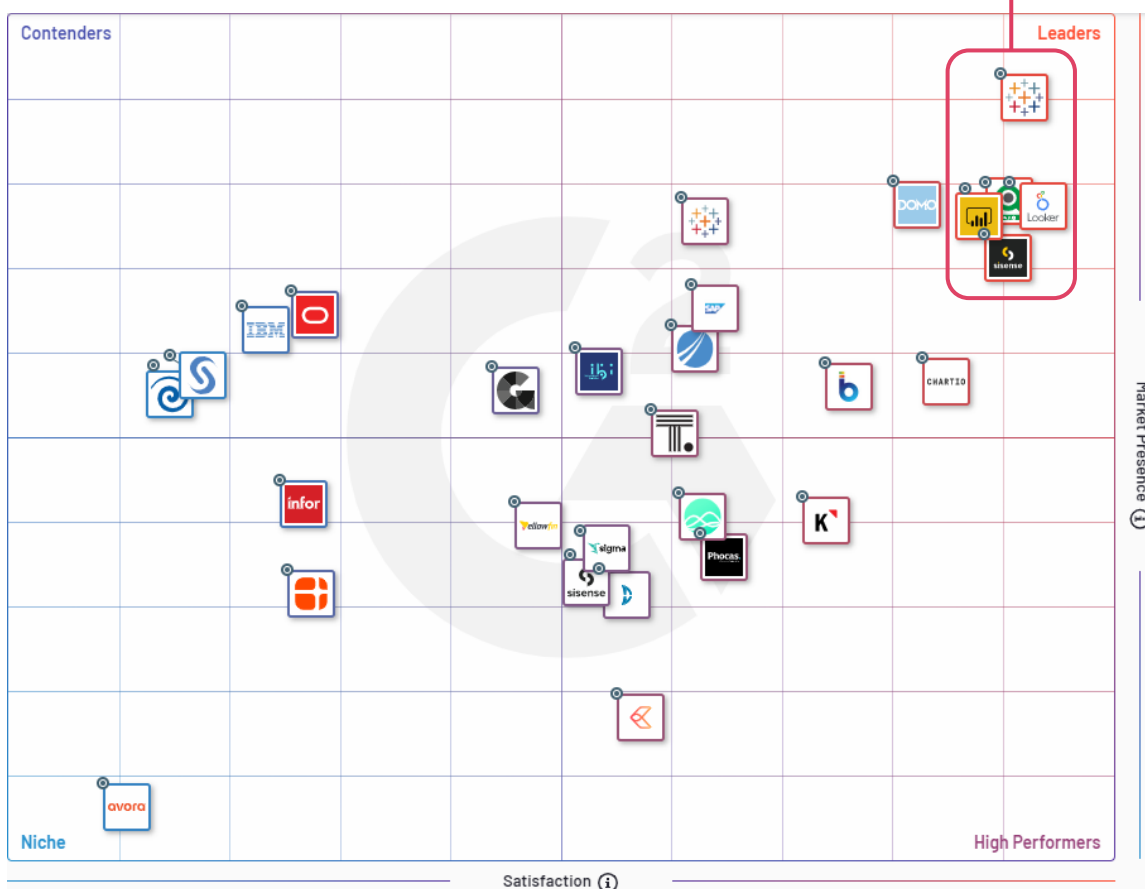
Eén van de belangrijkste redenen voor suboptimale analytische implementaties is de loskoppeling tussen business en IT. Het IT-departement is vaak gefrustreerd door onduidelijke business requirements, terwijl business mensen teleurgesteld zijn met de uiteindelijk ontwikkelde oplossing.

Met Rootit, vermijden we deze problemen, omdat **we uitgaan van onze best-practice analytische oplossingen**. Daarenboven stemmen onze business en technische experts Rootit-oplossingen af op de exacte behoeften van de klant.

### 2. Win met de winnaars

Een tweede belangrijke reden voor suboptimale analytische implementaties is de keuze van de visualisatietool. Bij Rootit zijn we oplossing-agnostisch, hoewel **we enkel de meest toonaangevende platformen selecteren** (Tableau, Qlik Sense, PowerBI...) op de markt. Deze laten Rootit toe om zijn volle potentieel te benutten. We volgen continu marketevoluties op en nemen de tijd om onze klanten te adviseren welke oplossing het meest geschikt is in hun specifiek geval.

## Analytische visualisatietools 1)



### 3. Een holistische benadering

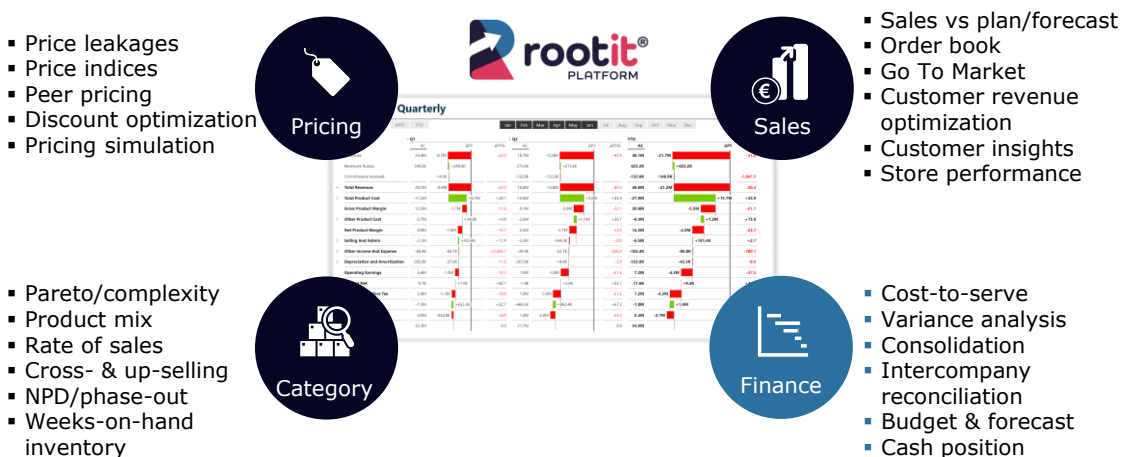
Een derde belangrijke reden waarom analytische implementaties mislukken is de exclusieve focus op tools. Als experts in omzetgroei helpen we u niet enkel met het behalen van snelle resultaten, maar ook met **het opbouwen van de juiste interne vaardigheden** die succes op lange termijn garanderen. We bieden trainingen op maat voor we live gaan, en extra ondersteuning om ervoor te zorgen dat de adoptie op elke afdeling voldoende hoog is.

# Nettomarge-impact tot 20%

Rootit oplossingen bieden transparantie in big data en helpen bedrijven om nuttige inzichten op product- (SKU, merk, categorie..) en klantniveau (kanaal, sales rep...) te verzamelen, om zo betere prestaties op lang termijn te realiseren.

Deze oplossingen overbruggen de kloof tussen de commerciële en financiële afdelingen. Allen stimuleren ze omzetgroei via ten miste één van de hoofddimensies (volumegroei, prijsoptimalisatie & kostenvermindering), en zijn verpakt per functioneel domein (Sales, Pricing, Category management & Finance). We zullen de verschillende oplossingen behandelen, en zo uitleggen hoe we doorgaans groeimogelijkheden identificeren en een impact hebben op de top- en bottom line.

## Rootit oplossingen focussen op 4 groeidomeinen



## 1. Pricing

Onze prijsoplossingen bieden een uniform beeld van de prijs- en kortingstructuur overheen de hele organisatie. Het maakt vergelijkingen van prijsniveaus tussen klanten mogelijk, waarbij er rekening wordt gehouden met de kortingsvoorwaarden ('conditionality'). Op deze manier, bent u in staat om te reageren op price exposure risico's overheen of binnen bepaalde klantengroepen en om handelsmarges in indirecte markten goed op te volgen.

Per prijssegment identificeert Rootit margegroeipotentieel door realistische richtprijzen voor te stellen, op basis van de prijsmethodologie die best-practice is in uw industrie (value based, cost+, dynamisch...). De typische **gevalideerde nettomarge-opportunititeit is 5-20%**.

## 2. Category management

Onze productportfolio optimalisatie oplossingen (pareto, productmix en rate of sales) zijn voorbeelden van pragmatische productsegmentaties die aan specifieke behoeften voldoen, afhankelijk van de rol van de eindgebruiker en de industrie. In slechts een aantal stappen identificeert het de opportuniteiten voor kostenbesparingen via product rationalisatie (1), om verkoop van producten met hoog potentieel te stimuleren (2), voor innovaties (3) en om de winstgevendheid te verbeteren aan de hand van een nieuw evenwicht in de product mix (4).

Bovendien zijn er geavanceerde analytische oplossingen beschikbaar om aan specifieke vereisten te voldoen. De cross- en upselling module is een mooi voorbeeld van hoe Rootit transactiegegevens verrijkt en nieuwe omzetkansen aanbeveelt aan category managers. De typische **gevalideerde nettomarge-opportunititeit is 5-10%**.

### 3. Sales

Eén van de grootste frustraties voor sales was dat ze steeds geconfronteerd werden met tools die voldeden aan de noden van anderen (bv. finance, supply chain), maar voor sales mensen een administratieve last waren. Rootit lost dit op door alle data bronnen (ERP, CRM, databases, files..) samen te brengen en op maat sales uniforme dashboards te creëren waarin sales targets, opvolging van actuals vs plan en financiële vooruitzichten worden geïntegreerd.

De 'Go To Market optimizer' biedt inzichten in de prestaties van verkoopskanalen en maakt het mogelijk om inzichten te genereren over zowel de marketing als de sales resultaten. De typische **gevalideerde nettomarge-opportuniteit is 2-3%**.

### 4. Finance

Rootit bied een 'suite' van oplossingen die geautomatiseerde en professionele financiële rapportering mogelijk maken (P&L rapportering...).

Het cost-to-serve model ondersteunt winstgevendheidsmodellering op granulaire product- en klantniveaus. Deze inzichten zijn vaak vertaalt in nieuwe service levels, prijzen en kortingen, product strategieën... De typische **gevalideerde nettomarge-opportuniteit is 5-10%**.

### Financial statements via Rootit

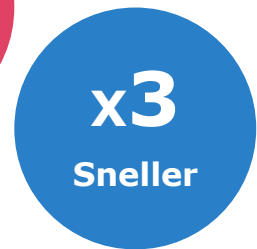


## Snelle resultaten en een kostenefficiënte set-up

Om analytische revenue growth oplossingen te ontwikkelen, gaan bedrijven vaak beslissen om hun IT team uit te bereiden met bedrijfsanalisten en om een leverancier van IT oplossingen in te huren. Hoewel deze zeker geldige opties zijn, als we deze vergelijking met wat Rootit aanbied schieten deze tekort op meerdere dimensies.

### Rootit vs build in-house

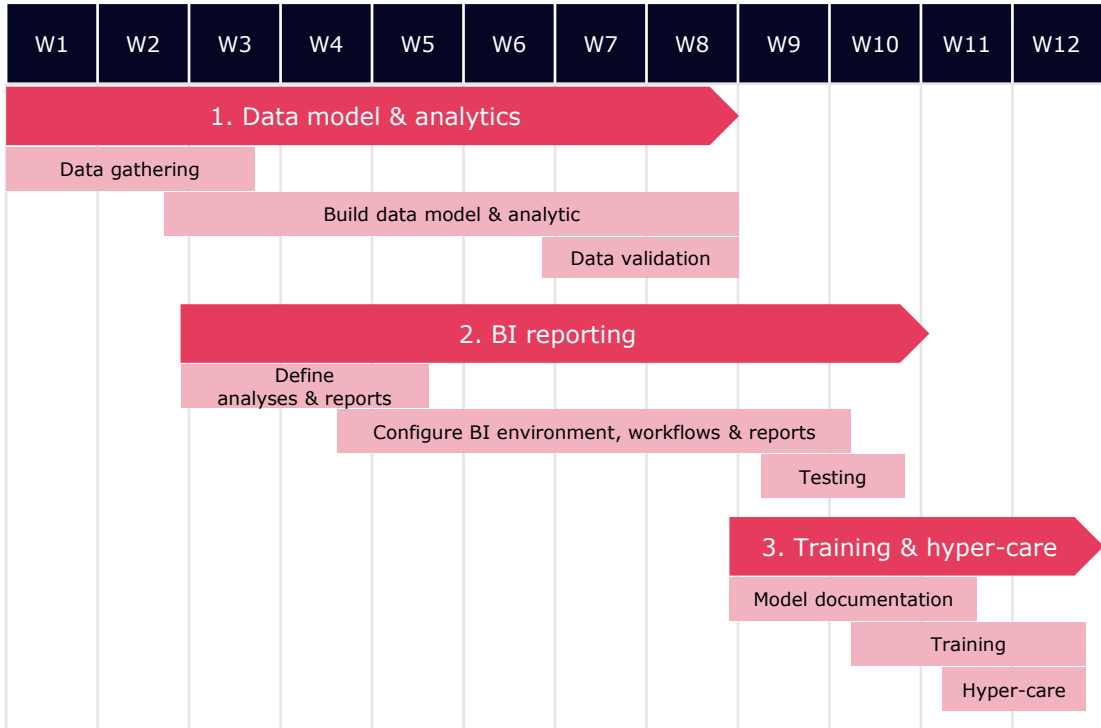
*In head-to-head vergelijkingen  
presteert Rootit beter op snelheid & prijs*



We kunnen je ondersteunen om in een periode van twaalf weken live te gaan. In de eerste 4 weken worden de data bronnen en rapporteringsbehoefte gedefinieerd. De volgende weken worden gebruikt om het datamodel en de analytische oplossing te bouwen en te testen. Finaal garanderen wij een uitstekende adoptie, door de eindgebruikers te trainen, en het resultaat op te volgen na de go-live.



## Rootit 12 weken implementatietijdslijn



## Contacteer ons voor meer informatie



**Bert Vandewiele**  
 Category & Sales expert  
 bert.vandewiele@rootitplatform.com  
 +32 495 89 50 89



**Dries Debbaut**  
 Pricing & Finance expert  
 dries.debbaut@rootitplatform.com  
 +32 497 97 12 88