



MDM multidomaine

Regroupez les données de référence de plusieurs domaines et accélérez vos opérations

Le MDM Multidomaine vous permet de gérer l'éventail complet de vos stratégies commerciales grâce à la mise en œuvre de technologies digitales.

Cette solution repose sur une plate-forme unique et évolutive qui connecte et syndique les données de référence de plusieurs domaines de données. Les domaines les plus courants sont les produits, les clients, les sites et les fournisseurs, mais beaucoup d'autres domaines peuvent être inclus. Le résultat est une plus grande efficacité et une souplesse accrue grâce à une vue complète de l'activité et la capacité à exploiter des informations précises et actualisées.

Le MDM Multidomaine garantit une source unique de vérité et donc de meilleures prises de décision en supprimant les silos et en intégrant plusieurs points de données dans toute l'entreprise.

Vous bénéficiez d'un meilleur retour sur investissement pour chacun des domaines exploités. Le MDM Multidomaine assure en effet une gestion centralisée des données et ses coûts sont inférieurs du fait d'une maintenance réduite et de l'élimination de solutions disparates.

Avec le MDM, la collaboration a lieu entre toutes les fonctions de l'entreprise et au niveau mondial grâce au support d'activités parallèles et à une visibilité en temps réel sur les données.

Le portefeuille de produits de Stibo Systems

MDM multidomaine (MDM)

- Gérez plusieurs domaines de données dans une même instance MDM et obtenez de nouveaux éclairages sur le marché et de nouvelles opportunités
- Construisez une solution globale qui unifie les données de référence de l'entreprise tout en permettant la localisation et l'adaptation aux exigences spécifiques de chaque pays
- Offrez des expériences client personnalisées et cohérentes grâce à l'intégration des systèmes ERP et CRM et de systèmes tiers

- Rentabilisez rapidement la solution et bénéficiez d'une plus grande souplesse grâce à des données de référence unifiées sur l'ensemble des canaux de vente et de marketing
- Réagissez immédiatement aux changements intervenant sur le marché en prenant rapidement en compte le nouveau contenu et les nouvelles intégrations
- Améliorez la qualité des données produit en rectifiant les informations inexactes via des processus métier automatisés
- Optimisez les processus de bout en bout et intégrez produits et fournisseurs de façon transparente
- Garantisiez la cohérence et la visibilité des données depuis le site du fabricant ou du fournisseur jusqu'au point de vente
- Nettoyez les données client, éliminez les doublons et exploitez les « Golden records » pour une expérience client adéquate et cohérente

Product MDM (PMDM)

Acquisition et amélioration des informations produit grâce à une source unique de vérité

Customer MDM (CMDM)

Amélioration des données client et vue à 360° sur les clients pour des expériences optimisées et la gestion de la conformité

Product Lifecycle Management (PLM)

Construit sur la plate-forme MDM, le PLM offre une visibilité complète sur le cycle de vie produit, de la conception à la production. La solution propose des options de collaboration tout au long du développement et du cycle de vie du produit

Product Data Syndication (pour PMDM)

- Intégration rapide et transparente des produits provenant des fournisseurs (cas du revendeur)
- Fourniture rapide et transparente des produits aux revendeurs (cas du fabricant)

Avantages	
	Processus de données centralisés utilisant le système MDM comme hub de données
	Mise en œuvre basée sur les priorités de l'entreprise pour un retour sur investissement rapide
	Coûts réduits des données grâce à des processus optimisés
	Établissement de concordances et liaison des enregistrements de données permettant d'identifier et d'obtenir des données de référence à partir de sources de données hétérogènes
	Qualité élevée des données grâce à de nombreuses options d'intégration et règles métier
	Intégration et exploitation des données provenant d'autres systèmes métier tels qu'ERP, CRM, DAM et systèmes anciens
	Intégration de systèmes tiers tels que Loqate, Experian et Dun & Bradstreet pour valider et unifier les données de référence
	Intégration avec les systèmes des fournisseurs et les hubs de données
	Intégration d'autres systèmes métier tels que gestion d'entrepôt, achats, stocks, points de vente, planogrammes, catalogues en ligne et systèmes de commerce électronique

Principaux défis métier

- Demande accrue d'expériences omnicanales exceptionnelles
- Manque de personnalisation lors de l'engagement et de l'entretien (nurturing)
- Stratégies de croissance induites par les fusions et acquisitions
- Exigences accrues au niveau des réglementations, de la conformité et du reporting
- Pression accrue liée aux opérations multinationales

Principaux défis des données

- Coûts accrus et réputation de marque entachée en cas de données de mauvaise qualité
- Données en silo, en double et non fiables
- Incohérences dans les données et enregistrements obsolètes
- Incapacité à partager les données en toute sécurité au sein de l'organisation
- Absence de compréhension claire de l'organisation des données (propriétés, relations hiérarchiques)

À propos de Stibo Systems

Stibo Systems estime que l'avenir des entreprises exige un «Digital Business Core» composé de données opérationnelles, continuellement façonnées et distribuées, pour produire des résultats métier supérieurs. Des centaines d'entreprises innovantes, dans le monde entier, s'appuient sur les solutions de Stibo Systems. Ces entreprises ont libéré toute la valeur de leurs informations et permettent à leurs utilisateurs métier d'agir en ayant toute confiance en leurs données, de s'adapter rapidement à l'évolution des conditions du marché et d'aller plus loin, pour anticiper les prochaines étapes. Stibo Systems est une filiale privée du groupe Stibo A/S, dont les origines remontent à 1794. Le siège social de la société est situé à Aarhus, au Danemark. Pour plus d'informations, visitez stibosystems.com/fr.