

Six étapes pour des retours rapides avec les données de référence

Comment les données de référence peuvent-elles générer des retours rapides ? Tirez parti de ces six pratiques de base et découvrez tout le potentiel de vos données de référence.

L'exploitation de vos données de référence exige non seulement une stratégie à toute épreuve, mais aussi un système de gestion des données de référence (MDM) performant, convivial et facile à mettre en œuvre.

Un système MDM assure l'accessibilité, l'exactitude et la cohérence des données de référence partagées. Les avantages du MDM seront décuplés si vous pouvez combiner les données de différents domaines, normalement stockées et gérées dans des systèmes spécifiques.

La plupart des systèmes MDM s'appuient sur un domaine unique, tel que les données produit. Le système MDM de Stibo Systems couvre plusieurs domaines de données. C'est souvent la combinaison de plusieurs domaines de données qui permet de réaliser un potentiel d'économies caché et qui permet d'obtenir le plus d'efficacité et d'opportunités de vente.

Un exemple du domaine de la distribution : Combiner les données produit des fournisseurs avec les données client issues des médias sociaux, des applications destinées aux consommateurs et des programmes de fidélisation, permet de réduire les stocks, de mettre plus rapidement de nouvelles collections sur le marché et de cibler les consommateurs avec des messages réellement personnalisés.

Malheureusement, très souvent, les données de référence existent uniquement dans des systèmes disparates.

Problèmes courants dans les données de référence :

- Les données à l'intérieur de chaque domaine ne sont pas cohérentes ou sont incomplètes. Conséquence : il est difficile d'obtenir une vue précise et à jour. Vos décisions sont basées sur des hypothèses fausses et vos efforts de marketing gaspillés.
- Les données existent en silos sans intégration entre les différents domaines. Conséquence : il est difficile d'exploiter les données et leurs synergies.

Avec le système MDM de Stibo Systems, vous pouvez regrouper et exploiter vos données et obtenir des retours plus rapides. Vous pouvez obtenir en temps voulu des données fiables pour améliorer l'expérience client et l'efficacité opérationnelle. Vous pouvez assurer la conformité avec des réglementations telles que le RGPD et le règlement 21 CFR Partie 11 (portant sur les enregistrements et les signatures électroniques).

Le système MDM de Stibo Systems offre une version unique de la vérité pour plusieurs domaines, autorisant une vue globale des données dans toute l'entreprise.

Exemples de domaines de données de référence :



PRODUITS



CLIENTS



LOCALISATIONS



FOURNISSEURS



DISTRIBUTEURS



NOMENCLATURE



PIÈCES



EMPLOYÉS

6 étapes pour tirer parti des données de référence

1

Pensez en termes d'évolutivité

Avant de vous lancer dans une solution de gestion des données, déterminez comment elle va se développer et où elle aboutira, par exemple dans trois ans. Peut-être rencontrez-vous actuellement des problèmes au sein d'un secteur d'activité unique, mais une fois ce problème résolu, vous découvrirez probablement un potentiel de synergies en regroupant deux ou plusieurs secteurs d'activité.

Nos clients réussissent quand ils commencent à réorganiser une petite partie de leurs données à l'intérieur d'un seul domaine. Ils y gagnent une certaine expérience et vont ensuite graduellement inclure davantage de données et de domaines.

2

Nettoyez vos données

Lors de votre première utilisation du MDM, commencez par le nettoyage des données. Dans la plupart des organisations, il existe une profusion de données en double ou incorrectes qui inhibent les efforts du marketing et exigent une main-d'œuvre excessive.

Laissez le MDM, via les fonctions de couplage et de liaison, identifier les doublons, les données inexacts ou incomplètes de vos systèmes actuels. Vous pourrez alors facilement

nettoyer et qualifier vos données, première mesure importante en direction d'une bonne gouvernance des données.

3

Utilisez la gestion du cycle de vie des produits

Pour la gestion des données produit, il existe beaucoup de solutions sur le marché. Cependant, il existe beaucoup plus de données de référence produit à exploiter que ce qui est réellement couvert par une solution PIM (Product Information Management) ordinaire.

Même dans le domaine des données produit, vous trouverez différents systèmes qui gèrent les données produit à différents stades. Si vous pouvez gérer les données produit tout au long du cycle de vie complet, de la conception à la fin de vie, vous aurez une traçabilité complète qui vous permettra d'intégrer de nouveaux fournisseurs, de respecter la réglementation et de mettre plus rapidement vos produits sur le marché.

Voici pourquoi nous recommandons la gestion du cycle de vie des produits :

- Gérez à la fois les données relatives aux prix et à l'image de marque, tout en alignant les produits sur votre feuille de route.
- Assurez la conformité réglementaire tout au long du processus de développement.
- Tenez rapidement compte des évolutions, quelle que soit l'étape du cycle de vie produit, grâce à un reporting rapide sur les problèmes.

Enfin, intégrez le domaine des données produit à d'autres domaines pour libérer tout le potentiel des données de référence.

4

Syndiquez les données sur les personnes

Le système MDM de Stibo Systems peut synchroniser des données client fragmentées, dispersées sur de multiples systèmes et créer une vue client à 360°. Syndiquez les informations relatives aux habitudes d'achat, aux régions géographiques, aux contacts et aux données personnelles, provenant de différentes sources, pour fournir une expérience client unique. Selon Accenture, connaître l'historique d'achats d'un client augmente de 65 % la probabilité qu'il choisisse votre marque.

Avec la syndication des données client, il est plus facile de répondre à une demande de remise de données personnelles, conformément aux exigences du RGPD.

Mais la syndication ne concerne pas uniquement les clients. Les grandes entreprises peuvent faire un meilleur usage de leurs effectifs si elles combinent les informations des RH sur les compétences d'un employé avec les localisations et les projets planifiés.

Les possibilités du MDM sont infinies. Ses performances dépendent de la façon dont il est associé aux objectifs de votre entreprise et à votre modèle de données.

5

Syndiquez les données produit

Pour une mise sur le marché plus rapide, les détaillants peuvent recueillir des données de différentes sources et obtenir une vue unique d'un produit. Pour un même produit, les fabricants, distributeurs, pools de données et systèmes de traduction fournissent des ensembles de données différents. Le système MDM de Stibo Systems peut automatiser le processus de collecte et de qualification des données issues de toutes ces sources pour une mise sur le marché plus rapide.

Avec le système MDM de Stibo Systems, vous pouvez envoyer à l'imprimerie ou à l'agence web un seul fichier, enrichi de toutes les informations promotionnelles.

6

Synchronisez les données entre les domaines

Vous pouvez gagner en efficacité si vous synchronisez les données entre les domaines de données. Utilisez une seule pile de solutions technologiques pour obtenir une vue combinée des localisations, personnes, ressources et produits.

- Il sera plus facile d'intégrer de nouveaux produits et de nouveaux fournisseurs.
- En cas de fusions et d'acquisitions il sera plus facile de gérer l'aspect infrastructure car le MDM connecte les différents systèmes de données relatifs aux produits, clients et entrepôts.

Le système MDM de Stibo Systems est évolutif. Il vous permet d'ajouter ultérieurement d'autres domaines de données.

Succès des clients de Stibo Systems

Quelques exemples suffisent pour montrer les différentes façons dont les entreprises peuvent utiliser leurs données de référence en vue d'obtenir des retours plus rapides. Les détaillants, les fabricants, les banques et les sociétés de distribution possèdent différents types de données de référence qui peuvent être exploitées pour atteindre différents objectifs métier :

- Le plus grand site de vente en ligne des Pays-Bas, Bol.com, compte 5,5 millions de produits. Ils ont réduit le temps d'introduction des produits de 80 %, et déploient maintenant rapidement de nouvelles catégories de produits via une solution Stibo Systems évolutive.
- The Home Depot est la plus grande entreprise de distribution américaine pour l'équipement de la maison, avec plus de 2 200 magasins. Ils ont réduit le temps d'intégration des nouveaux fournisseurs de 2 semaines à 2 jours grâce au système MDM de Stibo Systems.
- Brady, fabricant d'actifs industriels, avec des bureaux dans 31 pays, a réduit ses coûts de maintenance de 84 %.
- Wegmans, chaîne de supermarchés américaine comptant 97 magasins et l'une des plus grandes sociétés privées des États-Unis, a converti des millions de dossiers clients disparates en une vue unifiée pour chaque client.
- General Motors, constructeur automobile et équipementier de renom a réduit de 14 à 2 semaines le temps de mise sur le marché des modifications apportées à ses pièces.
- Canadian Tire, qui compte 1 700 points de vente proposant entre autres des accessoires pour la maison et de l'équipement automobile, a réduit le temps d'intégration des nouveaux fournisseurs de 75 %.

La voie rapide vers de meilleurs résultats métier

L'obtention de retours plus rapides tient également au modèle de mise en œuvre progressif de Stibo Systems. Tout d'abord, de concert avec notre client, nous lançons un projet pilote pour démontrer la faisabilité de la mise en œuvre et obtenir des résultats rapides.

Le projet pilote peut être opérationnel en quelques mois. Ce projet peut lui-même apporter des résultats et offre un rapide retour sur investissement. La mise en œuvre est ensuite divisée en une ou plusieurs phases chacune ajoutant davantage d'éléments ou de domaines à la solution. Le modèle de mise en œuvre par phases assure une progression régulière générant des résultats au fur et à mesure de l'évolution du projet.

De plus, des éléments et des domaines peuvent être ajoutés à la solution par des « super-utilisateurs » à l'aide de configurations standard, sans exiger de programmation supplémentaire par des informaticiens.

Comment tirer parti de vos données de référence ?

Les spécialistes de Stibo Systems ont l'expérience de mises en œuvre de solutions MDM pour des marques de renommée mondiale.

Contactez-nous à l'adresse :

stibosystems.com/fr/about-us/company/contact-us

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 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.