

L'intelligence d'affaires pour la vente au détail

Référence : Fruitman, P. "Future Shop turns to business intelligence to speed reports".
ITBusiness.ca, July 19, 2001.

Mots clés : veille; intelligence d'affaires; vente au détail.

Contexte :

Une chaîne canadienne de magasins de ventes au détail a utilisé l'intelligence d'affaires afin d'améliorer la gestion de ses rapports de ventes.

Problème identifié :

Cette entreprise recevait quotidiennement les rapports de ventes de chacune de ses succursales. Afin de pouvoir analyser les données liées aux ventes, l'employé responsable de cette tâche devait extraire manuellement les données fournies dans ces rapports. Par ailleurs, avec le ralentissement de la croissance des marchés, les entreprises comptaient de plus en plus sur des solutions qui accélèraient le processus de production de rapports afin d'être plus efficaces lors de la prise de décisions.

Objectifs à atteindre :

L'objectif de cette chaîne de ventes au détail était de trouver un moyen d'accélérer le processus d'analyse des rapports de ventes afin de pouvoir réagir rapidement aux résultats.

Solution envisagée :

La solution envisagée par l'entreprise pour atteindre son objectif a été de miser sur un système d'intelligence d'affaires.

Mise en œuvre de la solution :

L'entreprise a implanté un logiciel d'intelligence d'affaires muni d'un module complémentaire adapté qui lui permettait d'effectuer des analyses spécifiques.

Résultats atteints :

Le directeur des programmes stratégiques de cette chaîne était satisfait du retour sur investissement. Les solutions d'intelligence d'affaires permettaient à l'organisation d'accéder plus rapidement aux rapports de ventes, en une journée au lieu de deux, ce qui augmentait son efficacité décisionnelle. L'entreprise peut désormais calculer les ventes de ses nombreuses succursales ainsi que celles faites à partir de son site Web, pour ensuite les comparer aux résultats attendus et à ceux des années antérieures.