



Retail Analytics

Intégré au Retail Hub de Pitney Bowes

Retail Analytics

Un réseau de distribution au plus près de vos clients

Optimisez votre stratégie de distribution grâce aux données de localisation

Où vos clients prennent-ils leurs décisions d'achat ? À quelle distance de vos magasins se trouvent-ils ? Pouvez-vous leur fournir les services dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin ? Où devriez-vous ouvrir votre prochain magasin ou centre de distribution ? Sa position géographique aura-t-elle une incidence sur les ventes en ligne ? Où se trouve la concurrence ? Enfin, comment pouvez-vous réunir vos espaces physiques et numériques pour générer plus de revenus ?

Pour les détaillants, il est crucial de répondre à toutes ces questions. Et les données sont le meilleur moyen d'y parvenir. Plus précisément, le fait de combiner des données existantes à des informations externes, et de visualiser les résultats dans le but de prendre de meilleures décisions, plus rapidement.

Retail Analytics combine les données dont vous disposez avec des jeux de données, des analyses et la visualisation spatiale. De cette manière, vous avez une connaissance plus éclairée de vos données.

En représentant les données sur une carte, vous pouvez ajouter de nouvelles couches d'informations, les interroger et les explorer. Vous pouvez ensuite faire le lien entre le parcours client physique et numérique, et voir comment ils s'articulent autour de votre activité.

En visualisant vos données, vous êtes libres d'explorer des scénarios hypothétiques en un instant. Vous pouvez ainsi planifier de meilleurs itinéraires de livraison, optimiser vos performances, ou identifier l'impact de divers facteurs, tels que la démographie ou les réseaux de transports.

La croissance des ventes au détail en ligne à l'échelle mondiale est estimée à 22 % pour l'année 2019 ; les interactions en face-à-face jouent toujours un rôle essentiel dans l'expérience client.*

**eMarketer, mai 2018*

Commencer simplement, puis évoluer

Retail Analytics soutient votre stratégie de rationalisation des canaux de distribution (où ouvrir, fermer, agrandir, réduire ou restructurer vos magasins). De plus, elle vous aide à identifier les meilleurs sites d'implantation pour générer des revenus et accroître votre rentabilité. Vous pouvez ainsi mesurer les revenus de vos magasins physiques et en ligne, et établir des modèles de prévision pour des sites et clients spécifiques.

Grâce aux données de localisation, aux analyses, à la modélisation spatiale et aux rapports sur les zones de chalandise, vous pouvez :



Relier votre clientèle en ligne et en magasin grâce à la localisation

Nous disposons de 98 ans d'expérience dans l'analyse des données de localisation ; de la gestion des colis et du courrier à notre toute dernière plate-forme technologique.



Obtenez une vision globale

Retail Analytics vous donne accès à un large éventail de jeux de données dédiés au commerce de détail, qui s'ajoutent à vos données. Ils comprennent des données démographiques, des points d'intérêt, des limites administratives, ainsi que des données de circulation et de fréquentation des points de vente. En combinant et en visualisant vos données de cette manière, vous placez le pouvoir de la géolocalisation au cœur de votre stratégie.



Optimisez votre activité

Avec de meilleures informations, vous pouvez prendre de meilleures décisions. Qu'il s'agisse de votre réseau de magasins ou de savoir où et comment cibler les clients, nous pouvons vous aider à réduire les dépenses superflues et à améliorer vos actions promotionnelles.



Élaborez un plan d'action

Grâce à la visualisation spatiale des données, vous mettez en évidence des tendances qu'il vous serait impossible d'identifier sur une feuille de calcul. Ainsi, il vous est plus facile de justifier un plan d'action dans l'entreprise.



Retrouvez tout ce dont vous avez besoin, au même endroit

Nous proposons une combinaison unique de savoir-faire, de données et d'outils. Vous pouvez ainsi accéder aux informations et aux fonctionnalités de cartographie et de visualisation dont vous avez besoin pour prendre les bonnes décisions. Le tout de manière intégrée et rentable.



Visualisez la performance de vos boutiques

Comparez la performance de vos magasins en ligne et physiques à l'aide d'insights précis. Découvrez les caractéristiques des magasins les plus et les moins performants. À partir de ces informations, vous pouvez élaborer des prévisions et obtenir des résultats reproductibles.

Mode de fonctionnement

Grâce à la visualisation spatiale précise, il n'a jamais été aussi facile d'identifier des tendances. Par exemple, le trajet habituel de votre clientèle cible à un moment de la journée. Ou l'emplacement de vos concurrents. Ou encore l'origine de vos transactions en ligne. Tout cela dans le but d'identifier de nouvelles opportunités.

1

Nous commençons avec des données de base. Par exemple, cartographier vos magasins et vos clients.



2

Nous y ajoutons des données externes pertinentes, telles que des emplacements stratégiques. Ensuite, nous utilisons des outils tels que les cartes thermiques afin d'analyser, entre autres, des données démographiques et de temps de trajet.



3

Vous pouvez afficher des macro- et microdonnées de façon à avoir une vision globale, prendre des décisions éclairées et illustrer vos arguments à l'aide de rapports.



« Il est vital pour Domino's de s'informer continuellement sur l'implantation de ses franchises. Grâce aux solutions Pitney Bowes, nous ne perdons plus de temps ni d'énergie avec des adresses non valides. De plus, nous ne ratons pas de nouvelles opportunités. »

Wayne McMahon, DSI, Domino's Pizza

Découvrir la Knowledge Fabric

Grâce à nos technologies et notre expertise, nous dévoilons les relations qui existent entre les individus, les lieux et les objets. Avec la Knowledge Fabric (ou maillage de connaissances), nous vous aidons à développer des relations clients pérennes et profitables, achat après achat.

Vous voulez voir la solution Retail Analytics en action ? Contactez-nous dès aujourd'hui pour vous entretenir avec un expert.

Pour plus d'informations, veuillez consulter notre site Web : pitneybowes.com/fr

France
0 825 850 825 (0,15 € TTC/min)
info.pbsfrance@pb.com

Canada
800 268 3282
pbsoftware.canada.sales@pb.com

Europe/Royaume-Uni
08444 992 992
pbsoftware.emea@pb.com

Australie/Asie-Pacifique
+61 2 9475 3500
pb.apac@pb.com



Pitney Bowes, le logo de l'entreprise, StreetPro®, MapInfo® et MapInfo® Pro sont des marques commerciales de Pitney Bowes Inc. ou d'une de ses filiales. Toutes les autres marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.
© 2018 Pitney Bowes Inc. Tous droits réservés.

18-SWS-07376_FR

