Appian pour le retail.

Une plate-forme low-code pour améliorer les processus et la visibilité des opérations de retail.

Les priorités des entreprises de retail.

Pour continuer à progresser, retailers doivent offrir une expérience client exceptionnelle et cohérente, aussi bien au niveau du commerce électronique, des magasins ou des nouvelles options de traitement. Afin d'offrir des produits de manière plus innovante, les actions des retailers sont axées sur les aspects suivants :

- **Vitesse.** Les retailers doivent tester en « fail fast » (tester des idées en limitant au maximum les conséquences potentielles de leur échec) lorsqu'ils développent et essaient de nouvelles tactiques pour gagner l'engagement des clients. La capacité d'innover à travers leur chaîne d'approvisionnement et de rationaliser les processus internes pour le merchandising, la chaîne d'approvisionnement, les magasins, les finances et les ressources humaines est essentielle.
- **Évolution des modèles commerciaux.** Pour concurrencer la « anything engine » qu'est Amazon, les retailers doivent trouver des moyens créatifs d'attirer les visiteurs dans les magasins et de diversifier les offres de produits tout en restant fidèles à leur marque.
- **Technologie et perturbation numérique.** De l'intelligence artificielle à l'automatisation et à l'analyse prédictive, les solutions doivent consolider les données cloisonnées et permettre aux organisations de mieux comprendre le cycle de vie de leurs clients et de favoriser la personnalisation.
- **Simplicité.** Pour prendre des décisions efficaces basées sur les données, les entreprises de retail doivent simultanément atténuer la complexité des systèmes hérités.
- **Exigences des clients.** En plus d'augmenter leur propension aux achats en ligne et aux options de livraison simplifiées, les consommateurs sont plus fidèles aux marques qui s'engagent en faveur de la durabilité.

Les détaillants du monde entier s'efforcent d'offrir aux clients une expérience omnicanale fluide, rendue possible par des processus intuitifs et efficaces, une visibilité de A à Z et le support d'une solide solution technologique.

Le retail numérique, à la méthode Low-Code Appian.

Numérisez plus rapidement les opérations de retail grâce à une plate-forme automatisée de développement d'applications low-code. Créez des applications multi-expériences pour orchestrer les processus qui couvrent votre réseau de vente au détail et tirez parti de l'automatisation intelligente pour stimuler l'innovation. Avec Appian, vous bénéficiez des avantages suivants :

- **Une conception simple.** Accélérez le développement d'applications grâce à la fonctionnalité glisser-déposer, aux composants réutilisables et à la possibilité d'accéder aux données n'importe où. Les interfaces utilisateur modernes améliorent l'expérience des employés et favorisent le changement organisationnel et leur adoption.
- **Des processus automatisés.** Collaboration rapide entre personnes, robots, machines et réseaux multi-entreprises. C'est-à-dire mettre en place les processus adéquats et posséder une visibilité précise sur les données pour garantir que les bons stocks sont en rayon et que les commandes sont traitées plus rapidement pour les clients.
- **Des applications à l'épreuve du futur.** Incorporez des technologies de pointe dans vos opérations, notamment l'IA, l'apprentissage automatique, l'automatisation des processus robotisés, l'IoT, la blockchain, etc.
- **Un développement sans souci.** Protégez les données des clients et des entreprises grâce à la plate-forme sur cloud la plus sûre, la plus fiable et la plus évolutive pour les entreprises de retail.

Chez Appian, nous pensons que les entreprises ont besoin d'un moyen plus simple de créer des logiciels puissants : c'est pourquoi nous sommes les précurseurs du marché du Low-Code. La plate-forme Low-Code Appian permet aux entreprises de concevoir des applications modernes 20 fois plus rapidement avec moins de ressources.

La différence Appian.

- **Étendrez les systèmes d'entreprise et les systèmes hérités.** Utilisez des connecteurs et des API faciles à configurer pour unifier et étendre rapidement pratiquement n'importe quel système ou source de données, y compris les systèmes d'ERP, de CRM (gestion de la relation clients), d'entrepôt, d'inventaire, de transport et de capital humain, ainsi que d'autres systèmes de retail existants.
- **Orchestrez la connectivité du réseau B2B.** Automatisez les processus et les workflows entre les organisations séparées et les partenaires commerciaux externes, avec une action en temps réel pour améliorer la communication, le traitement et la validation des fournisseurs.
- **Améliorez les processus d'audits et la conformité.** Gagnez en contrôle et en visibilité avec une meilleure traçabilité, un suivi de A à Z et des informations en temps réel. La conformité aux réglementations, l'amélioration de la sécurité, la réduction des risques, tout cela est intégré dans les workflows quotidiens.
- **Accélérez l'innovation numérique.** Livrez rapidement les applications là où elles sont nécessaires pour favoriser l'efficacité, la réactivité et la durabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

> Il semble que l'un des sujets les plus discutés à l'issue de la pandémie soit l'accélération numérique... Seuls trois dirigeants sur dix estiment avoir des capacités matures dans le domaine numérique et, à ce titre, prévoient des investissements « majeurs » dans le commerce électronique, les options sans contact et la mise à niveau technologique des magasins.
>
> Deloitte, 2021 retail industry outlook: The new rules of retail, 2021 (Les nouvelles règles du retail, 2021).

> L'investissement dans l'IA est particulièrement important en ce moment en raison de la compression des marges. Investir davantage dans l'IA pourrait améliorer l'efficacité et permettre par là même de réagir plus rapidement aux besoins des clients.
>
> Deloitte, 2021 retail industry outlook: The new rules of retail, 2021.

> Nous attachons beaucoup d'importance aux besoins de nos clients. Appian nous permet de voir toutes les données dont nous avons besoin pour prendre de meilleures décisions et exécuter les processus nécessaires pour agir plus rapidement, afin de préserver notre avantage sur la concurrence.
>
> - Eng. Adnan Matbouli, Président du Groupe United Matbouli, distributeur d'appareils ménagers et d'électronique grand public.

Exemples de solutions pour des domaines spécifiques :

Gestion de la visibilité sur les transports.

L'application primée d'un grand retailer canadien numérise l'enregistrement des chauffeurs et le ramassage des charges dans les centres de distribution. L'entreprise a économisé plus d'1 million de dollars au cours des 6 premiers mois, a réduit le temps de tournées des chauffeurs de 10 minutes par trajet et a diminué de 50 % les problèmes de rapprochement des factures des sous-traitants logistiques.

Gestion des campagnes et des promotions.

L'une des plus grandes entreprises de distribution alimentaire d'Amérique, s'appuie sur Appian pour gérer ses programmes de promotion en magasin avec ses fournisseurs. En suivant facilement les campagnes, en gérant le financement des programmes et en comprenant les performances par rapport aux contrats, l'entreprise a renforcé les relations avec les fournisseurs, les programmes des magasins et l'exécution des contrats.

Onboarding des fournisseurs .

Un grand distributeur de services alimentaires a mis en œuvre une solution intuitive d'onboarding des fournisseurs qui valide les données, s'intègre à plusieurs systèmes existants et offre une visibilité et des possibilités d'audit complètes. Les équipes peuvent désormais collaborer efficacement autour des demandes afin de garantir une expérience simplifiée pour les fournisseurs.

Location et gestion de projets.

Grâce à Appian, Punch Taverns a rationalisé la manière dont elle obtient les signatures sur les documents juridiques et autres sur l'investissement en publicité et la location, les projets de réhabilitation et les opérations. Le temps nécessaire a été réduit d'une semaine à 10 minutes, en éliminant plus de 100 pages de documentation qui étaient générées auparavant.

Explorez les applications Appian pour le retail :

Gestion du merchandising	Organisation de la chaîne d'approvisionnement	Activités du magasin	Expérience client	Sécurité, risques et conformité	Systèmes d'entreprise
• Gestion des catégories • Planification de l'offre et de la demande • Gestion des licences • Marketing et Exécution de campagnes • Fixation des prix et Gestion des promotions • Gestion du lancement des produits • Intégration des fournisseurs et Collaboration	• Gestion d'actifs • Gestion de sinistres • Répartition numérique • Gestion des flux entrants et sortants • Contrôle de l'inventaire • Gestion de la logistique • Suivi et Traçabilité • Entrepôt et Opérations de triage	• Gestion des franchises • Visibilité sur Inbound Delivery • Gestion du travail • Traitement des commandes • Évaluations des performances • Real Estate et Leasing • Conformité du store execution	• Service après-vente • L'automatisation des centres d'appels • Gestion du cycle de vie des clients • Gestion du programme de fidélité • Gestion des commandes • Gestion des retours • La Voix du Client	• Audit et Gestion des inspections • Gestion de la confidentialité des clients • Conformité en matière de cybersécurité • Gestion des risques de l'entreprise • Perte et Prévention de fraudes • Gestion de la réglementation • Gestion des risques liés aux tiers	• Cycle de vie des employés • Transformation des finances • La gestion des ressources humaines • Help Desk interne • Cycle de vie des actifs informatiques • Gestion des affaires juridiques • Order-to-Cash • Gestion des projets • Processus d'achat (Procure-to-Pay)

Les clients qui transforment le retail avec Appian :

Office DEPOT OfficeMax

John Lewis

enterprise

LAVAZZA TORINO, ITALIA, 1895

Punch TAVERNS

Sisal

PANDORA

Liverpool

EDENS