

# Action-Réaction

Grâce à Sensormatic IQ, apprenez à mieux connaître l'écosystème de vos opérations de vente au détail et faites des données d'aujourd'hui vos opportunités pour demain.

Vu de l'extérieur, d'aucuns diront que les récents événements mondiaux ont entraîné un ralentissement de l'activité de vente au détail. En réalité, ces incidents ont amené les commerçants à s'adapter et à adopter, voire à accélérer l'innovation comme jamais auparavant dans le but d'offrir les expériences que les clients attendent et d'enregistrer une croissance confortable.

Pour suivre le rythme des attentes changeantes des consommateurs, les magasins doivent pouvoir compter sur des données utiles et pertinentes et les exploiter efficacement et en temps réel, afin de pouvoir anticiper les futures tendances et prendre les mesures nécessaires pour influencer sur les prédictions. Les leaders de la distribution ont remis leur boule de cristal et devancent leurs concurrents grâce à des expériences connectées sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement qui leur permettent d'obtenir et de hiérarchiser les données pertinentes et de prendre les raccourcis nécessaires pour répondre à la demande d'aujourd'hui tout en construisant les bases de leur avenir.

Toutefois, pour bénéficier de résultats optimaux, il faut avoir conscience que l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique ne peuvent pas s'acheter. En effet, ils exigent des bases auxquelles les données sont intégrées, traitées et exploitées, ce pour quoi la plupart des détaillants ne sont pas armés, ni préparés...du moins jusqu'à aujourd'hui.

## Prédiction. Prescription. Performance.

Une bonne expérience client est souvent définie comme « la capacité à fournir le bon produit, au bon client, au bon moment ». mais :

- Que se passerait-il si vous étiez en rupture de stock parce que vous n'avez pas compris les comportements d'achat ni identifié les heures de forte affluence ?
- Et si une hausse de la freinte entraînait des erreurs de niveaux de stock ?
- Et si vous n'aviez pas assez de vendeurs sur place, entraînant une attente pour des clients qui finissent par quitter le magasin ?
- Quel impact auront des facteurs externes tels que les conditions météo, l'organisation d'un salon ou d'un événement sportif sur la fréquentation et les stocks ?
- Avez-vous recruté les effectifs suffisants suite à un vol en bande organisée survenu à proximité de votre magasin ?
- Disposez-vous des stocks nécessaires pour répondre aux commandes BOPIS et aux futures hausses de la demande ?



Les leaders de la distribution ont augmenté leurs dépenses informatiques qui sont 3 fois plus élevées que les enseignes affichant des résultats inférieurs à la moyenne. (IHL)



La pénétration du e-commerce a connu en 3 mois l'équivalent de 10 ans de croissance organique (Sources : Bank of America; Forrester Analytics ; ShawSpring Research ; ministère du Commerce américain ; McKinsey analysis)



Près de 90 % des ventes au détail de 2021 impliquent l'intervention d'un magasin. (IHL)



Aux États-Unis, les commandes BOPIS ont connu une hausse de 208 % entre le 1<sup>er</sup> et le 20 avril 2020 par rapport à la même période l'année précédente. (Adobe)



En 2020, Target estime avoir séduit les clients de ses concurrents, ce qui lui aurait rapporté 9 milliards de dollars. (WSJ)



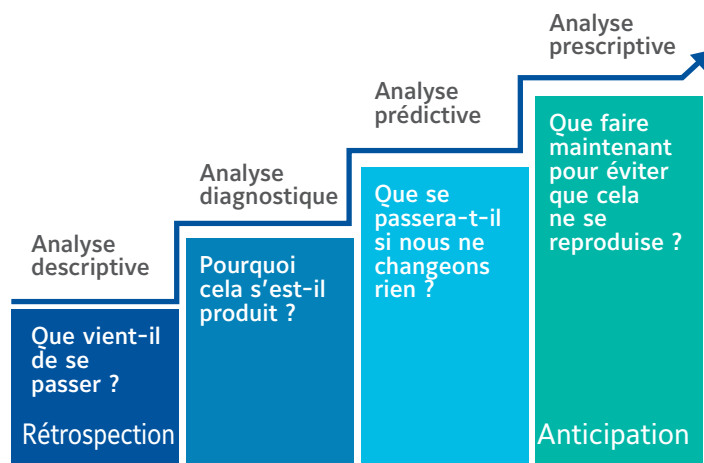
77 % des enseignes envisagent d'avoir recours à l'IA d'ici à 2021. (Gartner)



Les commandes livrées à l'extérieur du magasin ont augmenté de 208 % pendant la pandémie et 59 % des clients se disent favorables à ce mode de livraison et continueront à y avoir recours après la pandémie. (Adobe)

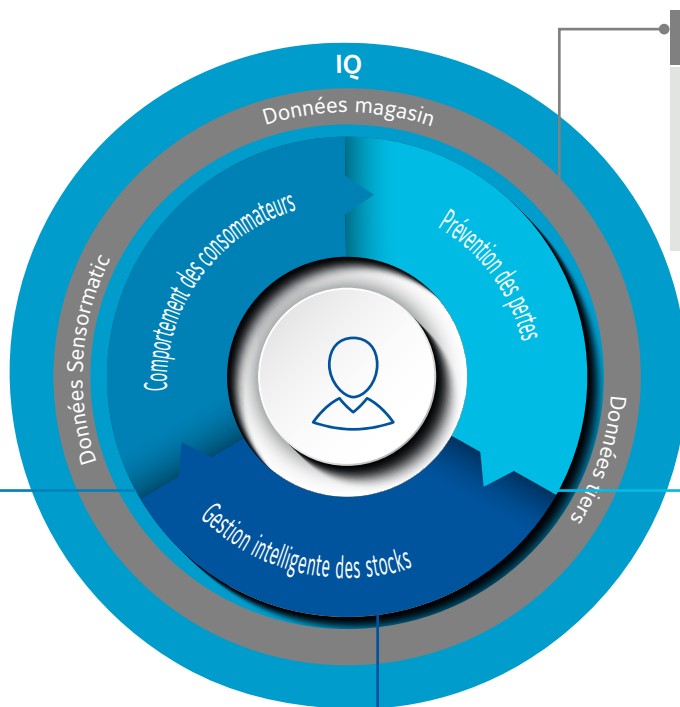


La première des priorités consiste à déterminer comment les magasins peuvent automatiser et exécuter les bonnes actions pour les bons employés et au bon moment de sorte à assurer aux clients une expérience personnalisée qui les incitera à revenir. Il semble exister une quantité étourdissante de variables et de données non centralisées et difficilement compréhensibles en temps réel, et encore moins dans le futur. Fort heureusement, la majorité des distributeurs possèdent déjà les outils permettant de collecter et de visualiser les données opérationnelles en temps réel, mais lorsque ces données ne sont disponibles que ponctuellement, il est difficile de les exploiter et de les convertir en ventes. Pour conserver une longueur d'avance, les données collectées à toutes les étapes de l'expérience d'achat de vos clients doivent résider dans un écosystème connecté permettant de passer d'une approche de la rétrospection à celle de l'anticipation.



# La puissance de la plateforme

Sensormatic IQ est une plateforme opérationnelle intelligente conçue pour le commerce du détail, destinée à apporter une valeur ajoutée concrète à toute l'entreprise. La plateforme ouverte et évolutive fournit et interconnecte les données sur l'ensemble des expériences en ligne et en magasin, afin de prédire les futures tendances et de prescrire des solutions à travers des alertes tactiques envoyées aux employés concernés, indiquant les zones d'opportunités sur toute la chaîne d'approvisionnement.



## Sensormatic et matériel tiers

- Capteurs
- Antivols
- Dispositifs périphériques
- Vidéo

## Informations sur les visiteurs

- Comptage des visiteurs
- Occupation des magasins
- Market Intelligence
- Parcours consommateur
- Optimisation des effectifs
- Efficacité marketing
- Planification de l'espace de vente
- Vision par ordinateur

## Gestion intelligente des stocks

- Précision des stocks
- Visibilité sur la chaîne logistique
- Visibilité sur la zone de vente
- Visibilité sur la freinte
- Visibilité sur les transactions
- Analytiques des cabines d'essayage
- Réapprovisionnement en temps réel
- Vision par ordinateur

## Prévention des pertes et Responsabilité

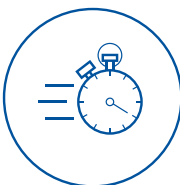
- Gestion de la freinte externe
- Gestion de la freinte interne
- Suivi des vols à l'étalage
- Prévisions de pertes
- Sécurité et conformité
- Protection des biens
- Surveillance de sécurité
- Vision par ordinateur



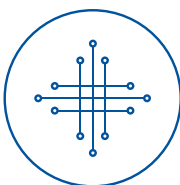
#### Avantages :



**Expérience connectée** : Conception permettant d'intégrer des solutions Sensormatic, des solutions du magasin et des solutions tierces (comme les réseaux sociaux, crimes organisés et météo) avec la technologie avancée. Avec Sensormatic IQ, les enseignes bénéficient d'une solution sur mesure offrant une visibilité inégalée des opérations qui envoient les données pertinentes aux personnes concernées, afin de prendre les mesures adéquates et obtenir de meilleurs résultats.



**Innovation agile** : Suivez la cadence et surmontez la complexité liée à la mise en œuvre de l'innovation avec l'agilité nécessaire pour déployer et connecter les nouvelles capacités et intégrer rapidement l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique, afin de satisfaire les demandes changeantes des consommateurs. Grâce à ces nouvelles capacités qui voient les délais de commercialisation raccourcir, les équipes proactives anticipent les priorités changeantes et peuvent dès lors consacrer plus de temps aux clients.



**Évolution et économies** : L'activité des magasins change au rythme de la demande. Centralisez dans une même plateforme sécurisée les données complexes recueillies par l'entreprise, les capteurs, les dispositifs périphériques, etc., et permettez à votre marque d'exploiter les investissements existants tout en bénéficiant de nouvelles capacités étendues.



**Efficience et efficacité** : Améliorez l'exécution des opérations internes au magasin en transformant les données en temps réel en prévisions qui identifient les domaines d'opportunités et prescrit et hiérarchise les actions à allouer aux personnes adéquates pour un impact optimal.

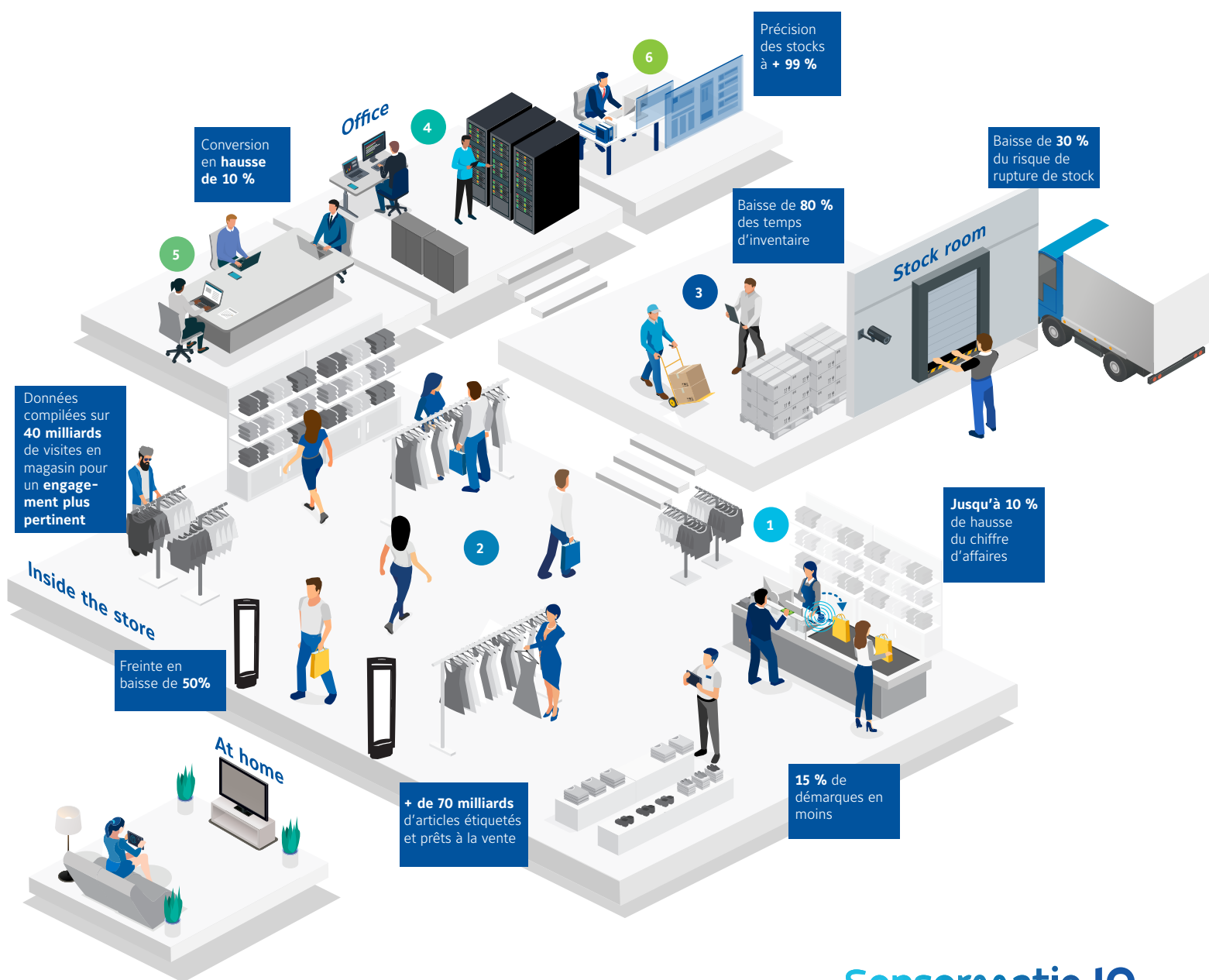


**Exploitez vos actifs** : Optimisez l'utilisation des éléments les plus vitaux de votre activité, à savoir l'expérience client, vos actifs physiques, vos systèmes en place et vos collaborateurs. Permettez aux employés d'être le plus productif possible en les laissant exploiter le pouvoir des données, afin de les doter des outils qui les aideront à mieux répondre aux attentes changeantes des clients.

# Environnements connectés. Actions centralisées. Résultats débridés.

Freintes, stocks ou comportement des consommateurs, Sensormatic IQ met à votre disposition les données d'exploitation dont vous avez besoin pour ne plus vous contenter d'accumuler des données, mais pour les mettre en corrélation sur tous les aspects de l'expérience client, où que les données soient conservées. La mise en corrélation transversale de vos données fait de vos fonctionnalités omnicanales un référentiel unique d'actions concrètes.

Un même canal et une même vision de la situation réunis sur une même plateforme dans un même but : créer de nouvelles dynamiques entre les distributeurs et les consommateurs, favorisant la croissance pour les premiers et la fidélisation des seconds.



## 1 Opérations/activités du magasin

- Augmentez les ventes, les marges et les taux de conversion grâce à une meilleure visibilité des stocks
- Diminuez les dépenses liées au travail en comprenant mieux les comportements et les tendances des consommateurs
- Offrez un environnement d'achat et de travail sûr et sans danger
- Réduisez le risque de voir votre image ternie en respectant les obligations réglementaires et de conformité dans vos magasins
- Instaurez un système de gestion durable avec des données en temps réel et prédictives sur l'état de vos stocks, afin de toujours savoir ce dont vous avez besoin, et à quel moment

## 2 Prévention des pertes

- Réduisez les pertes dues à la freinte interne et externe grâce à des actions normatives
- Réduisez l'impact des actes de vols commis en bandes organisées et les tentatives de fraudes grâce à des widgets intégrés
- Maîtrisez les événements susceptibles de fausser les stocks, grâce à la détection d'anomalies

## 3 Merchandising et chaîne d'approvisionnement

- Augmentez les ventes avec une vision précise du cycle de vie complet des marchandises
- Réduisez les pertes de marge dues aux démarques
- Maîtrisez le gaspillage et l'altération des produits grâce à une meilleure anticipation des tendances

## 4 Informatique

- Alignez les dépenses sur le volume des demandes
- Accélérez les temps de commercialisation grâce au déploiement rapide des nouvelles capacités
- Dotez vos équipes informatiques d'une plus grande visibilité leur permettant de gérer les systèmes complexes
- Bénéficiez d'une plus grande sécurité en caisse

## 5 Marketing

- Renforcez le retour sur investissement de vos campagnes marketing grâce à une publicité ciblée, personnalisée, pertinente et stratégiquement placée
- Améliorez l'expérience client et orientez le parcours des clients grâce à des données sur le trafic, les temps de présence, les interactions, les données démographiques et bien plus encore
- Comprenez l'impact du marketing, afin d'attirer différents profils de clients dans les magasins

## 6 Finance

- Comprenez et optimisez le capital de vos employés
- Augmentez votre chiffre d'affaires avec des montants de transactions plus élevés, la fidélisation des clients et la disponibilité des stocks
- Exploitez les systèmes et dispositifs existants

# Répondre à la demande, aujourd'hui et demain

Nos solutions pour vente au détail ont été pensées pour vous permettre d'exploiter pleinement les données utiles, tout au long du parcours d'achat des consommateurs.

- **Protection des marchandises et baisse de la freinte** – Nos solutions innovantes sont conçues pour aider les commerçants à protéger leurs produits, prévenir la freinte et lutter contre les risques liés aux réseaux organisés de vol à l'étalage, tout en offrant aux clients une expérience agréable. Sensormatic se situe à l'avant-garde de l'innovation sur le plan de la prévention des pertes qui permet également une plus grande visibilité sur la freinte et une efficacité opérationnelle accrue.
- **Gestion des stocks pour des opérations commerciales unifiées et transparentes** – Nous offrons une visibilité sur les stocks destinée à augmenter le chiffre d'affaires ainsi qu'à personnaliser et à optimiser l'expérience client. Notre solution de gestion intelligente des stocks vous présente une vue d'ensemble et détaillée des stocks dans toutes les boutiques de la marque, pour un commerce unifié.
- **Optimisation et amélioration de l'expérience client** – Lorsque vous connaissez les habitudes de fréquentation des visiteurs, vous pouvez les prévoir et vous y préparer pour, à terme, exploiter pleinement les campagnes marketing, les techniques de merchandising et la présence du personnel. L'analyse de la fréquentation ShopperTrak permet aux commerçants de procurer des expériences plus fortes aux visiteurs tout en augmentant les taux de transformation.

### L'avenir commence aujourd'hui

Cette plateforme ouverte est l'aboutissement de nombreuses années de recherche et de développement en collaboration avec des spécialistes scientifiques des données et d'ingénieurs à la pointe du secteur. Sensormatic IQ exploite au mieux la couverture mondiale et de l'évolutivité de Google Cloud, associé à des capteurs intelligents et des outils analytiques de pointe, de façon à préparer le commerce de détail pour demain, et lui permettre d'évoluer au rythme du secteur.