

QUE PEUT-ON ATTENDRE DES OUTILS DÉCISIONNELS ET ANALYTIQUES ?

ILLUSTRATION DANS 4 SECTEURS D'ACTIVITÉ

TIBCO Spotfire®



VISUALISATION INTERACTIVE DES DONNÉES

Les outils de visualisation permettent d'explorer les données de sources disparates, de déterminer celles qui ont de la valeur, et de les compiler au sein d'un rapport unique afin de les partager, sans avoir besoin de faire appel aux équipes IT.



MÉTRIQUES ET KPI

Par le biais d'interfaces simples, dynamiques et intuitives, les utilisateurs métiers obtiennent des analyses métier personnalisées et guidées. Ces métriques et KPI leur donnent la compréhension nécessaire de l'état et des tendances de leurs activités.



ANALYSE DE DONNÉES EN TEMPS RÉEL

Des alertes combinant données d'événements récents et données historiques sont envoyées aux utilisateurs en cas d'anomalie ou d'apparition d'une tendance.

Ces derniers peuvent donc évaluer l'importance de l'événement et mettre en place des actions en temps réel.



ANALYSE DE CONTENU

Courrier électronique, rapports de ventes, tickets d'assistance technique, blogs, comptes rendus d'exécution (logs), journaux de chat...

Les contenus non structurés d'origine humaine peuvent être exploités et corrélés avec d'autres données structurées afin d'obtenir des informations contextuelles utiles comme des mots ou des sentiments.



ANALYSE PRÉDICTIVE ET PRESCRIPTIVE

Anticiper les tendances émergentes, prendre des actions préventives, élaborer des simulations de scénarios (what if), prendre des actions préventives, minimiser les risques...

L'analyse des données permet de déduire un modèle prédictif et d'améliorer la prise de décision.



BANQUES ET SERVICES FINANCIERS

FAVORISER LA PRISE DE DÉCISION

L'analytique décisionnelle permet aux gestionnaires d'actifs de consulter leurs données d'investissement en temps opportun et d'en conduire une analyse directement opérationnelle. Ces outils fournissent notamment de la visibilité en temps réel sur la performance des actifs et des risques afin de mettre en œuvre les actions appropriées.



VISUALISATION INTERACTIVE DES DONNÉES

L'analytique offre à chaque utilisateur les moyens de tirer de nouveaux enseignements des données traitées au quotidien, sans avoir recours aux services IT. Dotée de fonctionnalités à la fois visuelles et interactives, la solution facilite l'identification des tendances, des corrélations ou des valeurs hors normes.



MÉTRIQUES ET KPI

L'analyse de données permet au responsable financier de vérifier d'un coup d'œil si les dépenses effectuées sont conformes au budget défini. De même, un commercial voit instantanément les performances de son équipe par rapport aux objectifs de chiffre d'affaires.



CONNAISSANCE CLIENT AU TRAVERS DE L'ANALYSE DE CONTENU

Un seul échange de courrier électronique avec un client fournit une mine d'informations contextuelles : sur la qualité du service, le produit, la satisfaction du client et autres aspects.

Analysés en grandes quantités, les e-mails de clients permettent de mieux cerner leurs préoccupations afin d'améliorer la qualité des services.



MANUFACTURING

PASSER DE LA MAINTENANCE CORRECTIVE À LA MAINTENANCE PRÉVENTIVE

Qu'il s'agisse de contrôler les ressources de production, d'assurer l'approvisionnement en matière première ou de veiller au respect des délais de livraison, les personnes en charge du pilotage de la chaîne de valeur évoluent dans un environnement en proie à des changements constants.

Le défi consiste à obtenir une visibilité en temps réel sur l'ensemble de la chaîne de production afin de livrer le bon produit au bon client avec un timing parfait.



ACCÉLÉRER LA PRISE DE DÉCISION

Les technologies analytiques permettent d'exploiter les volumes massifs d'événements et de données qui circulent au travers de la chaîne de valeur. En croisant les flux d'information issus de systèmes disparates, (données de capteurs, internet des objets, GPAO, GMAO...) il est possible d'identifier des opportunités et des risques potentiels au sein de l'écosystème. L'historique des événements fournit une base de réflexion pour prendre des décisions en temps réel : gestion des stocks, prise en compte de la saisonnalité, optimisation des ressources...



IDENTIFIER ET ANTICIPER LES DÉFAILLANCES

Avec la maintenance prédictive, la détection des pannes prend une nouvelle dimension. L'analyse des données provenant des systèmes de surveillance permet de déterminer les facteurs de probabilité d'un défaut.

Il est donc possible de prévoir une panne ou l'entretien d'une machine. L'arrêt de production non planifié est ainsi évité, permettant d'augmenter la productivité de la chaîne de valeur.



ASSURANCES

AMÉLIORER LA CONNAISSANCE CLIENT

En quoi l'analytique décisionnelle joue-t-elle un rôle clé dans le secteur des assurances ?



PERSONNALISER LES PRODUITS ET SERVICES

L'analyse de données client joue un rôle clé dans la stratégie commerciale des compagnies d'assurance, en leur permettant de comprendre le parcours client, de façon à interagir avec les clients de manière ciblée et sur le canal le plus adapté.



ANTICIPER LES ATTENTES DES CLIENTS

En associant l'analyse prédictive aux informations collectées sur les canaux traditionnels et de médias sociaux, les compagnies d'assurance proposent des produits et services plus adaptés.

Elles peuvent également comprendre et prédire les préférences des clients afin d'offrir :

- Une **expérience multicanal** plus pertinente,
- Lancer des **opérations de rétention**,
- Déterminer des opportunités de **ventes additionnelles**,
- Développer le **service client**...

SIMULER ET ANTICIPER DES SCÉNARIOS :

Comprendre, analyser, prévoir l'impact de catastrophes naturelles grâce à la datavisualisation, la géo analytique et aux capacités prédictives de TIBCO Spotfire.



GRANDE DISTRIBUTION

RÉPONDRE AUX DÉFIS CONCURRENTIELS ET AUX DEMANDES DES CONSOMMATEURS

Les technologies analytiques permettent aux fabricants d'analyser des données issues de diverses sources (e-commerce, réseaux sociaux, données collectées sur les points de vente...) et de différents types (structurées et non structurées).

3 EXEMPLES CONCRETS :

• AMÉLIORATION DE LA PRÉVISION DE LA DEMANDE

On utilise l'analyse des données pour développer des modèles de prévision en exploitant le comportement et le profil du client ainsi que les tendances d'achat du consommateur et les données collectées sur les points de vente. Certaines variables explicatives peuvent être prises en compte, telles que les résultats des actions promotionnelles, les conséquences d'un changement de climat...

• OPTIMISATION DES PROMOTIONS COMMERCIALES

La performance des promotions commerciales peut être analysée afin d'accroître l'efficacité des campagnes à venir (notamment par l'étude du panier du consommateur)

• ACCROISSEMENT DES PERFORMANCES DU MAGASIN OU DU PRODUIT

L'analyse des données de vente permet de définir de manière optimale le mix des références, documenter la gestion des catégories, réduire l'indisponibilité des produits en améliorant la compréhension des comportements d'achat.

