

Informazioni:

V and B semplifica l'ordinazione mentre lancia la sua strategia omni-channel

"Informatica Intelligent Cloud Services ci permette di liberare il potenziale del commercio omni-channel e di offrire nuovi servizi e funzioni Cloud per i nostri clienti e proprietari di franchising."

Richard Zuber

Chief Customer Officer, V and B

Gli obiettivi

Promozione della digital transformation, che ha permesso di trasformare un'azienda attiva da 20 anni in un moderno retailer omni-channel

Unificazione di silos di sistemi e informazioni per sincronizzare i dati, evitare l'inserimento manuale e utilizzare al meglio i dati per ottimizzare i processi e il ROI

Visibilità centralizzata sugli stock dei prodotti tra più di 200 locali in franchising consentendo il riordino automatizzato e ottimizzando la rotazione dei prodotti

La soluzione

Preparazione per il retailing omni-channel utilizzando Informatica Intelligent Cloud Services per l'integration Platform as a Service (iPaaS)

Utilizzo di Informatica Cloud Data Integration per unificare i dati tra sistemi di gestione delle informazioni di prodotto (PIM), ERP, point-of-sale (POS) e gestione degli ordini

Una vista centralizzata degli stock dei prodotti locali per ogni franchising attraverso l'iPaaS per evitare di sostituire o riscrivere il software POS

I risultati

Accelerazione della digital transformation e della trasformazione omni-channel per portare prodotti ai clienti da qualsiasi punto vendita, aiutando l'azienda a rimanere competitiva

V and B può trarre il massimo dai dati di clienti e prodotti per offrire nuove opzioni e servizi come ad esempio il click-and-collect e la consegna a domicilio

Rifornimento automatizzato dei prodotti con una vista centralizzata di tutti i livelli di stock dei prodotti locali, con risparmio di tempo e miglioramento della customer experience



Requisiti di business:

- Evitare lo sviluppo personalizzato per risparmiare tempo e denaro
- Utilizzare una semplice architettura di microservizi
- Consentire a un team IT di tre persone di essere innovativo

Informazioni su V and B

Fondata nel 2001, V and B coniuga il concetto di cantina con quello di bar in cui si servono birra, vino e liquori, offrendo qualcosa a chiunque voglia godersi un drink dopo il lavoro. Operando con un modello di franchising, l'azienda oggi conta circa 180 dipendenti nella sede centrale e oltre 210 locali in tutta la Francia.

Storia di successo di Informatica: V and B

V and B ha costruito il proprio successo su un concetto semplice ma innovativo. L'azienda intende promuovere un'esperienza sociale traendo ispirazione dalla birreria tedesca all'aperto e dal pub inglese, coniugati con la selezione e l'atmosfera di una tradizionale cantina francese. Concentrati sul mercato dell'after-work, i locali V and B non restano aperti fino a tardi come i normali bar e hanno un numero limitato di tavoli e sedie per favorire le interazioni sociali. I clienti possono scegliere da una vasta selezione di bevande da consumare direttamente da V and B o a casa.

Dopo oltre 20 anni di crescita solida e in buona parte incontrastata, V and B ha iniziato a dover affrontare una concorrenza seria e ha dovuto trovare nuovi modi per differenziarsi tra gli altri retailer mantenendo la customer loyalty. La tecnologia, che sino ad allora era rimasta in secondo piano con l'eccezione dei sistemi point-of-sale (POS) Loginnove, all'improvviso ha assunto un ruolo fondamentale per il successo continuo dell'azienda. Nei suoi franchising, V and B coniuga aspetti social e di retailing e ha quindi compreso di doversi adattare all'evoluzione più generale del retailing omni-channel promuovendo la digital transformation e facendo dell'e-commerce il focus primario della propria strategia di business.

Con oltre 210 locali in franchising e circa 3000 prodotti, V and B doveva anche centralizzare la visibilità sui livelli di stock dei propri prodotti. Ogni negozio doveva riordinare il proprio stock in modo manuale e la sede centrale aveva scarso controllo sulla frequenza di rifornimento degli stock. Per facilitare il riordino automatico, l'azienda doveva garantire questa visibilità, evitando tuttavia di dover sostituire o riscrivere il proprio software POS, un processo che avrebbe richiesto un tempo stimato superiore a due anni.

"Crediamo fermamente che diventare un'azienda omni-channel porterà vantaggi a tutta la nostra value chain, migliorando l'offerta dei nostri prodotti e permettendoci di conquistare nuovi clienti", afferma Richard Zuber, Chief Customer Officer di V and B. "Eravamo seduti su una miniera d'oro di dati che non sapevamo come utilizzare al meglio a causa di una tecnologia obsoleta e disconnessa."

Prepararsi per il retailing omni-channel

Per connettere i propri sistemi e dati, V and B ha scelto Informatica Intelligent Cloud Services (IICS) per l'Integration Platform as a Service (iPaaS). L'obiettivo era iniziare con poche semplici integrazioni per semplificare le attività della sede centrale e dei franchising, quindi approfondire progressivamente gli analytics dei dati.



"Quando tutti i nostri sistemi principali comunicheranno attraverso Informatica Cloud Data Integration, potremo creare nuovi processi e nuove conoscenze, liberare i dipendenti dalle attività ripetitive e meno utili e trarre maggiore valore dai nostri dati."

Richard Zuber

Chief Customer Officer, V and B

"Consideriamo la tecnologia iPaaS come il segreto del nostro futuro omni-channel e abbiamo scelto Informatica Intelligent Cloud Services perché riteniamo che sia la soluzione iPaaS più consolidata", afferma Zuber. "Informatica Intelligent Cloud Services ci aiuterà a rendere operativo l'e-commerce omni-channel evitando al tempo stesso le complessità di progetto e lo sviluppo personalizzato attraverso i microservizi iPaaS."

V and B ha implementato Informatica Cloud Data Integration per riunire i dati dispersi nei silos e migliorare i processi. Ad esempio, un processo che in precedenza era svolto a mano e su carta per l'inserimento dei dati di prodotto nel sistema di V and B, oggi è automatizzato e trasferisce direttamente i dati dal sistema di gestione delle informazioni di prodotto (PIM) Quable, al software ERP PrismaSoft insieme a un numero di riferimento. Ogni volta che vengono aggiornate le informazioni di prodotto nel sistema PIM, il sistema ERP viene aggiornato in tempo reale; analogamente, ogni modifica nel sistema ERP viene rinviata al sistema PIM ogni cinque minuti. Oggi i dati di prodotto sono coerenti nei due sistemi e sono pronti all'uso per l'e-commerce.

"Stiamo utilizzando Informatica Cloud Data Integration per sopperire a una carenza del nostro sistema PIM, che non è in grado di creare in modo indipendente un numero di riferimento per i prodotti", afferma Zuber. "Con Informatica, abbiamo ottenuto una soluzione semplice, veloce e pulita che non ha comportato alcun aggiornamento software o rischi inutili."

Attingendo ai dati di oltre 210 sistemi point-of-sale attraverso l'iPaaS, V and B è oggi in grado di garantire una vista centralizzata degli stock dei prodotti locali al sistema ERP, senza modificare o riscrivere il software POS. V and B lavora anche agli aggiornamenti della sua app fedeltà, che non sarebbero stati possibili senza la Cloud data integration, offrendo nuove funzioni basate sulla località. Presto, V and B utilizzerà Informatica Cloud Data Integration per ottenere i dati di vendita giornalieri dai franchising, sostituendo l'inaffidabile processo FTP.

"Quando tutti i nostri sistemi principali comunicheranno attraverso Informatica Cloud Data Integration, potremo creare nuovi processi e nuove conoscenze, liberare i dipendenti dalle attività ripetitive e meno utili e trarre maggiore valore dai nostri dati", dichiara Zuber. "Tutta l'organizzazione potrà concentrarsi sul miglioramento della customer experience."



Informatica®



All'interno della soluzione:

- Informatica Intelligent Cloud Services
 - Informatica Cloud Data Integration

"Crediamo fermamente che diventare un'azienda omni-channel porterà vantaggi a tutta la nostra value chain, migliorando l'offerta dei nostri prodotti e permettendoci di conquistare nuovi clienti. Eravamo seduti su una miniera d'oro di dati che non sapevamo come utilizzare al meglio a causa di una tecnologia obsoleta e disconnessa."

Richard Zuber

Chief Customer Officer, V and B



Competere nel nuovo mondo del retail

La capacità di integrare dati da qualsiasi fonte senza apportare modifiche sostanziali ai sistemi aziendali e POS sta accelerando la digital transformation e la trasformazione omni-channel di V and B. Aniché operare con frammenti di dati in conflitto, oggi l'azienda dispone di dati affidabili che può utilizzare al meglio per e-commerce, analytics e ottimizzazione dei livelli di stock dei prodotti.

V and B intende inoltre trarre il massimo dai dati di clienti e prodotti per offrire nuove interazioni e servizi come ad esempio la consegna a domicilio e il click-and-collect, permettendo ai clienti di ordinare online le proprie bevande preferite e ritirarle nel locale di zona. E grazie a una vista centralizzata di tutti i livelli di stock dei prodotti, V and B consentirà ai proprietari di franchising di risparmiare tempo con il rifornimento automatizzato, aumentando al tempo stesso le possibilità che la bevanda preferita di un cliente sia sempre disponibile.

"Informatica Intelligent Cloud Services ci permette di liberare il potenziale del commercio omni-channel e di offrire nuovi servizi e funzioni per i nostri clienti e proprietari di franchising", afferma Zuber. "Per un'azienda che non era mai stata digitale, stiamo riuscendo a creare un grande valore in modo molto rapido."

La Digital Transformation sta cambiando il mondo. Siamo leader nell'enterprise cloud data management e possiamo aiutarti nel processo di crescita intelligente. Ti offriamo una prospettiva che ti consentirà di implementare una struttura più agile, realizzare nuove opportunità di crescita o persino inventare nuove cose. Ti invitiamo a scoprire tutto quello che Informatica ha da offrirti e a liberare "the power of data" per promuovere la tua prossima intelligent disruption. Non solo una volta, ma ogni volta che ne avrai bisogno.

Sede italiana

Piazza della Repubblica 14/16, 20124 Milano | Tel: +39 02 37 05 80 00 | Fax : +39 02 37 05 80 99

Via Luca Gaurico 9/11, 00143 Roma | Tel: +39 06 54 83 21 31 | Fax: +39 06 54 83 40 00

Numero verde negli Stati Uniti: 1.800.653.3871

informatica.com | facebook.com/InformaticaLLC | linkedin.com/company/informatica | twitter.com/Informatica

© Copyright Informatica LLC 2020. Informatica, il logo Informatica e PowerCenter sono marchi commerciali o marchi registrati di Informatica LLC negli Stati Uniti e in molte giurisdizioni in tutto il mondo. Un elenco aggiornato dei marchi commerciali di Informatica è disponibile sul Web all'indirizzo <https://www.informatica.com/it/trademarks.html>. Gli altri nomi di aziende e di prodotti potrebbero essere nomi commerciali o marchi commerciali dei rispettivi proprietari. Le informazioni di questa documentazione sono soggette a modifiche senza preavviso e vengono fornite "nello stato in cui si trovano", senza alcuna garanzia, esplicita o implicita.