

# Démarrez votre transformation digitale

Cisco optimise les process dans le retail



## Les bénéfices

- Innovez plus rapidement pour offrir de meilleures expériences d'achat
- Bénéficiez de données précises sur les utilisateurs, les appareils, les applications et les menaces potentielles
- Réduisez les coûts et la complexité des opérations en magasin et dans la chaîne d'approvisionnement
- Optimisez la couverture digitale pour réduire les coûts

## Une plate-forme d'innovation et de croissance

À l'ère du digital, les retailers doivent trouver l'équilibre entre les nouvelles exigences clients comme l'obligation de proposer une expérience omnicanale, les différents besoins opérationnels et les nouvelles opportunités de croissance. La gestion des opérations en boutique mais aussi de la chaîne d'approvisionnement est de plus en plus complexe et onéreuse. Par ailleurs, elle est souvent trop rigide pour s'adapter à un environnement en pleine évolution. Par exemple, plusieurs réseaux sont souvent déployés en boutique pour prendre en charge des fonctions distinctes, notamment le système d'affichage vidéo, les solutions cloud, la vidéosurveillance, les points de vente et le Wi-Fi. Pour atteindre vos objectifs dans un environnement toujours plus complexe, vous devez adopter une approche consolidée du réseau qui regroupe les initiatives destinées aux clients, vos besoins opérationnels et vos systèmes dans une même plate-forme sécurisée et intelligente.

Basée sur l'architecture Cisco® Digital Network Architecture (DNA), la plate-forme unifiée de Cisco pour le secteur du retail regroupe des fonctionnalités IT majeures dans une plate-forme de déploiement automatisée et compacte. Elle intègre des fonctionnalités de pointe en matière de sécurité, de gestion du réseau, de vidéo à la demande, de vidéosurveillance, de connectivité cloud, de réseau sans fil, d'applications pour le secteur du retail et bien plus encore. Grâce à la gestion centralisée, votre équipe profite d'une visibilité en temps réel sur les services de tous les magasins. De plus, la plate-forme est flexible, ce qui vous permet d'implémenter vos services par étape en fonction des priorités et des attentes des clients, puis de les faire évoluer à mesure que votre entreprise se développe.

## Un patrimoine immobilier optimisé

Avec la généralisation du commerce omnicanal, les espaces deviennent de plus en plus petits. Ils se transforment en simples showrooms et en espaces de retrait ou de retour de marchandises. Les enseignes proposent en complément une gamme plus vaste de produits en ligne.

Elles recherchent aussi un moyen de réaliser des économies dans les magasins existants ou dans ceux qu'elles prévoient d'ouvrir. Par exemple, grâce à des fonctionnalités de gestion de l'énergie, vous pouvez surveiller, mesurer et gérer la consommation électrique de chaque appareil et ainsi réaliser des économies conséquentes.

### Une logistique intégrée

Répondre aux nouveaux besoins clients à l'ère du commerce omnicanal exige un changement d'approche au niveau de la chaîne d'approvisionnement. En élargissant en toute sécurité l'accès et la visibilité pour l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, vous obtenez un workflow intégré qui favorise l'innovation, renforce l'efficacité, facilite la collaboration et réduit les risques. Les bénéfices ? Un contrôle plus précis, des coûts réduits, une meilleure réactivité et des décisions commerciales plus justes.

### Une commercialisation plus rapide des nouveaux produits et services

Une infrastructure simplifiée qui favorise l'innovation tout en réduisant les coûts et les risques est indispensable pour commercialiser plus rapidement de nouveaux produits et services. Vous profitez d'informations et d'analyses en temps réel afin de développer rapidement et en toute sécurité les applications et les services qui améliorent l'expérience des clients, exploitent de nouveaux types d'activité et augmentent votre chiffre d'affaires.

### Optimisez votre entreprise dès aujourd'hui

Tirez parti de la puissance du réseau pour mieux cerner vos clients, proposer des expériences différenciées, unifier le parcours d'achat et permettre à vos collaborateurs d'offrir un service de meilleure qualité, le tout depuis une même plate-forme sécurisée.

Nos experts vous aideront à créer et à mettre en œuvre la feuille de route de votre transformation digitale.

Contactez votre conseiller Cisco local.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.cs.co/retaildigital](http://www.cs.co/retaildigital).

« [Nous avons la] possibilité d'ajouter rapidement de nouveaux services IT tels que l'analyse des ventes, l'affichage dynamique ou l'évaluation des comportements des clients, sans les délais et les coûts liés à l'ajout de serveurs physiques. Les opérations IT ne ralentissent plus les activités de l'entreprise. »

– Michael Leeper.

Directeur de l'infrastructure technique - Monde, Columbia Sportswear