



Comment Jesta soutient le secteur de l'ameublement



Table of Contents

- 1 Introduction : Donner du pouvoir aux marques de meubles avec Vision Suite
 - 2 Chapitre 1 : La transformation numérique dans le commerce de détail de meubles
 - 3 Chapitre 2 : Aperçu de Vision Suite – Une plateforme unifiée
 - 4 Chapitre 3 : Rationalisation des opérations pour plus d'efficacité
 - 5 Chapitre 4 : Optimisation de la chaîne d'approvisionnement et des stocks
 - 6 Chapitre 5 : Activer une expérience client omnicanal
 - 7 Chapitre 6 : Stimuler la croissance grâce aux insights et aux décisions
 - 8 Chapitre 7 : Histoire de réussite – Unifier un détaillant omnicanal
 - 9 Chapitre 8 : Conclusion – Vision pour l'avenir de la vente au détail de meubles
-

Introduction : Donner du pouvoir aux marques de meubles avec Vision Suite

La nouvelle réalité du commerce de détail de meubles

Les détaillants de meubles d'aujourd'hui font face à un paysage de marché complexe. Beaucoup fonctionnent avec des systèmes cloisonnés – des solutions distinctes pour les magasins, le commerce électronique, les stocks et la chaîne

d'approvisionnement – ce qui entraîne des données incohérentes et des processus fragmentés. Le résultat est une inefficacité opérationnelle et une expérience client inégale à travers les canaux.



Pour prospérer dans cet environnement, les marques de meubles ont besoin d'une technologie unifiée capable de connecter les opérations de bout en bout. Vision Suite de Jesta I.S. répond à ce besoin : il s'agit d'une plateforme ERP modulaire et unique basée sur le cloud, couvrant l'ensemble de la chaîne

d'approvisionnement et le processus de commerce de détail omnicanal. En réunissant l'approvisionnement, les stocks, le point de vente et l'analyse sur une seule plateforme, Vision Suite fournit une source unique de vérité pour tous les canaux, du fournisseur au magasin.

IDÉE CLÉ

Vision Suite est une plateforme ERP modulaire basée sur le cloud qui unifie l'approvisionnement, les stocks, le point de vente (POS) et l'analyse en une source unique de vérité pour les détaillants de meubles.



Des études de cas internes révèlent que l'approche intégrée de Vision Suite apporte des avantages commerciaux significatifs – de l'amélioration de l'efficacité à l'augmentation des ventes. Éliminer les ruptures de stock grâce au réapprovisionnement automatique de Vision peut augmenter les ventes d'environ 5 %. Les capacités omnicanales unifiées

Les fonctionnalités d'automatisation de Vision Suite rationalisent le flux de travail, de l'approvisionnement à l'exécution, permettant une productivité du siège social supérieure de 50 % en traitant deux fois le volume avec le même personnel.

ont augmenté le trafic en magasin de 10 % et les conversions en ligne de plus de 10 % pour les adopteurs. Les détaillants ont également constaté une rétention client supérieure de 20 % après avoir mis en œuvre les outils de fidélité et omnicanaux de Vision.

En résumé, Vision Suite permet aux marques de meubles de gérer des opérations plus efficaces, d'offrir des expériences d'achat supérieures et de développer leur activité en toute confiance.

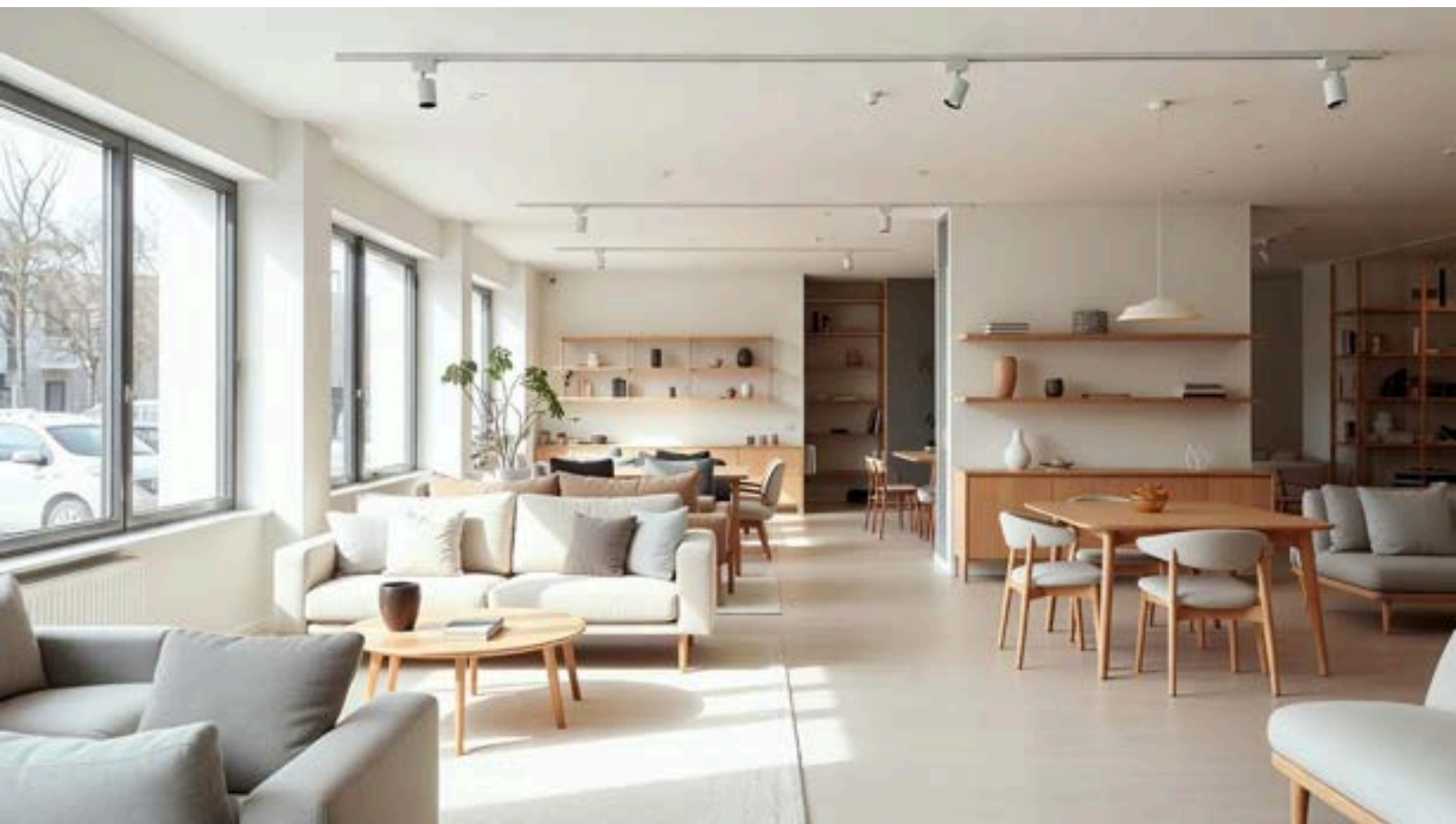


Impact commercial prouvé en un coup d'œil

Les métriques suivantes résument l'impact que Vision Suite peut avoir sur la performance d'un détaillant de meubles.

RAPPEL

Augmentation des ventes : +5 % de croissance des revenus grâce à la prévention des ruptures de stock via le réapprovisionnement automatique.



RAPPEL

Fidélisation des clients : +20 % d'augmentation de la fidélité omnicanale grâce à des expériences homogènes et cohérentes sur tous les canaux.

RAPPEL

Exécution plus rapide : augmentation de 25 % des taux de remplissage des commandes (et environ 24 heures de livraison plus rapide) grâce à une gestion unifiée des stocks entre les magasins et les centres de distribution.

RAPPEL

Efficacité de la main-d'œuvre : +50 % de gain de productivité au siège social, avec moitié moins d'efforts manuels, grâce aux flux de travail automatisés dans Vision Suite.

Le reste de cet eBook explore comment ces résultats sont atteints, chapitre par chapitre, dans les domaines clés des opérations de commerce de détail de meubles.



Chapitre 1 : La transformation numérique dans le commerce de détail de meubles

Défis auxquels font face les marques de meubles à l'ère numérique

Les détaillants de meubles ont traditionnellement fonctionné avec des systèmes fragmentés, utilisant souvent des ERP et des piles technologiques distincts pour chaque marque, bannière ou canal. Cette fragmentation entraîne des données incohérentes, des processus dupliqués et un manque de visibilité à travers l'entreprise. À une époque où les clients s'attendent à des expériences fluides, ces limitations freinent directement la croissance.

Les points de douleur courants incluent des vues cloisonnées des stocks, des flux de travail manuels lents pour la planification et le réapprovisionnement, ainsi que des expériences client disjointes entre les canaux en ligne et en magasin. Les équipes passent un temps considérable à concilier les données, à ressaisir des informations et à gérer les exceptions au lieu de se concentrer sur des tâches stratégiques.



ATTENTION

Les systèmes cloisonnés entraînent des données incohérentes, une prise de décision lente et une déception des clients lorsque les stocks ou les prix diffèrent selon les canaux.

Ce chapitre plaide en faveur d'une solution intégrée qui répond à ces points de douleur. En consolidant la technologie sur une plateforme unifiée, les marques

de meubles peuvent réduire la complexité, améliorer la précision des données et créer la base nécessaire pour une véritable transformation numérique.



Chapitre 2 : Aperçu de Vision Suite – Une plateforme unifiée

Présentation de Vision Suite

Vision Suite est présenté comme une plateforme unifiée et complète couvrant à la fois la chaîne d'approvisionnement et les opérations de vente au détail pour les marques de meubles. Plutôt que de combiner plusieurs solutions ponctuelles, les détaillants peuvent compter sur un système unique qui gère les produits, les inventaires, les commandes et les clients, de la source à la vente.

Modules et capacités principaux

La suite est construite autour de quatre solutions principales : Vision Sourcing & Demand, Vision Merchandising, Vision Store & Omnichannel, et Vision Analytics. Ces modules collaborent pour

soutenir tout, de l'approvisionnement et la planification de la demande à la mise en marché, le point de vente et la prise de décisions basées sur les données.

IDÉE CLÉ

Message clé : un système intégré fournit une source unique de vérité pour les produits, les inventaires, les commandes et les clients sur tous les canaux.



En consolidant les processus et les données dans une seule plateforme, Vision Suite simplifie la complexité informatique et crée un modèle opérationnel cohérent à travers les bannières, les régions géographiques et les canaux. Cette approche unifiée prépare le terrain pour les améliorations en matière d'efficacité, d'expérience client et de croissance détaillées dans les chapitres suivants.



Chapitre 3 : Rationalisation des opérations pour plus d'efficacité

Des tâches manuelles aux flux de travail automatisés

Vision Suite automatise et standardise des processus qui étaient auparavant manuels ou répartis entre des systèmes disparates. Des fonctions telles que les achats, le réapprovisionnement, la planification et les

opérations en magasin peuvent être orchestrées via des flux de travail cohérents, réduisant les erreurs et libérant le personnel pour se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.



Exemple de cas : Christy Sports

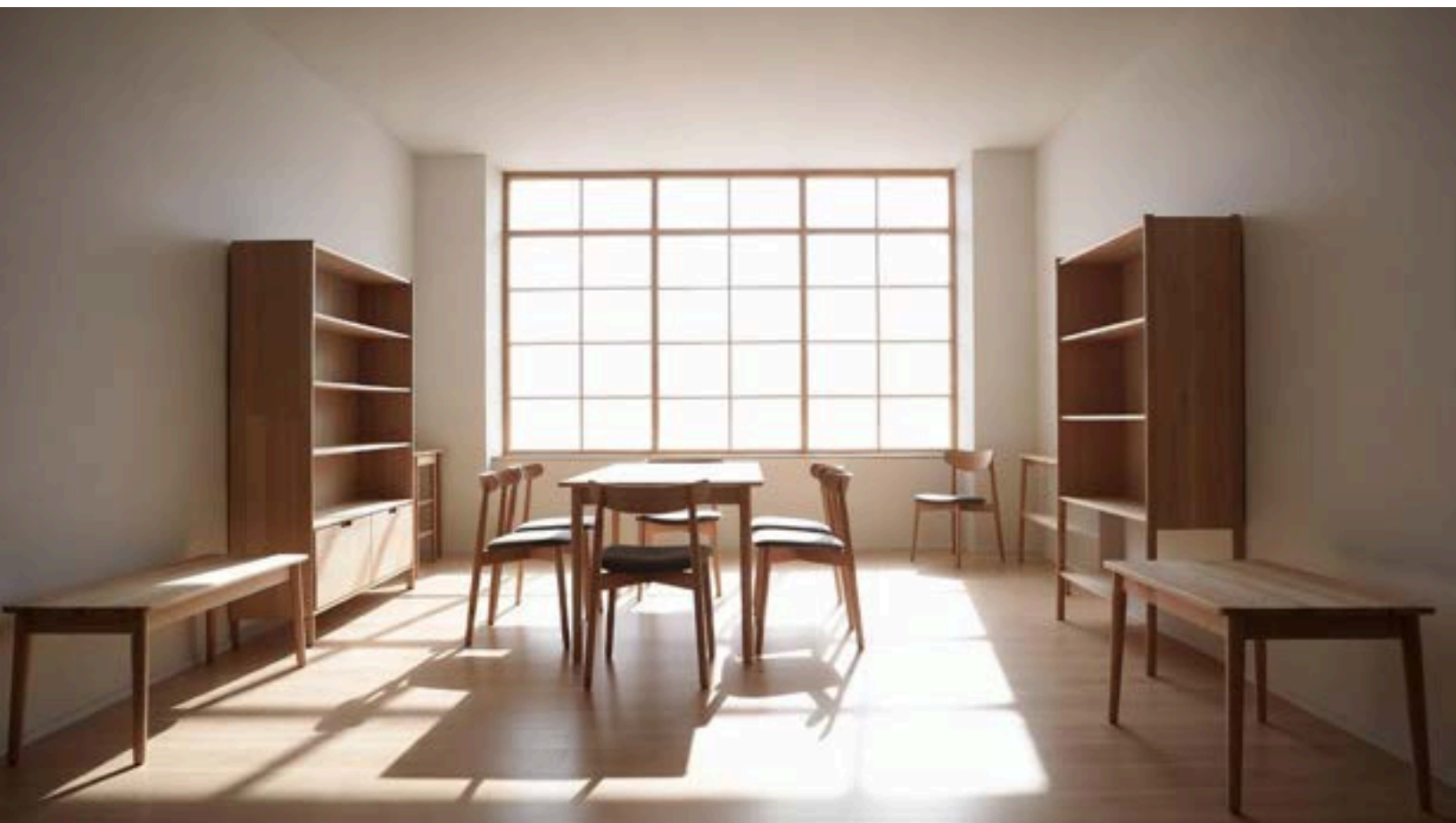
Christy Sports a utilisé Vision Suite pour remplacer des outils maison et rassembler toutes les activités de merchandising et de planification sous un seul système. Cette transition a éliminé le travail en double entre les bannières et permis une planification globale qui prend en compte l'ensemble de l'entreprise plutôt que des segments isolés.

Des fonctions spécialisées pertinentes pour les meubles et les catégories connexes, telles que la planification d'assemblage de meubles et la gestion des locations, sont intégrées à la plateforme. Cela réduit le besoin de processus sur papier et de coordination manuelle, diminuant le risque d'erreurs dans les commandes et services complexes.

RAPPEL

Résultat : les détaillants ont rapporté une réduction allant jusqu'à 50 % de la charge de travail au siège par volume d'affaires grâce à l'automatisation et la standardisation des flux de travail.

En rationalisant les opérations, Vision Suite améliore la productivité tant au niveau du siège social qu'au niveau des magasins, soutenant des organisations plus légères et plus agiles capables de gérer un volume plus important sans augmenter proportionnellement les effectifs.



Chapitre 4 : Optimisation de la chaîne d'approvisionnement et des stocks

Gestion des stocks pour les détaillants de meubles

Les capacités de gestion de la chaîne d'approvisionnement de Vision Suite aident les marques de meubles à maintenir des niveaux de stock optimaux et à réagir rapidement aux changements de demande. Avec une visibilité en

temps réel des stocks dans les magasins et entrepôts, les détaillants peuvent éviter les ruptures de stock et les surstocks, améliorant ainsi les taux de remplissage tout en réduisant les démarques.

Inventaire unifié et exécution plus rapide

Par exemple, l'inventaire unifié de Vision a permis à Christy Sports de traiter les commandes en ligne à partir de n'importe quel magasin ou centre de distribution, accélérant les livraisons et augmentant

la satisfaction des clients. Les commandes peuvent être expédiées depuis l'emplacement le plus efficace, améliorant ainsi les délais de livraison et l'utilisation des stocks.

Les outils de planification de la demande et de réapprovisionnement de la suite garantissent que les bons produits – y compris les collections de meubles saisonnières – se trouvent au bon endroit au bon

moment. Le réapprovisionnement automatisé aide à éviter les ventes manquées dues à des étagères vides ou à des articles indisponibles en ligne.



RAPPEL

La flexibilité de Vision Suite soutient les changements rapides dans les affaires. Lorsque Christy Sports a acquis une marque de meubles d'extérieur, ils ont pu intégrer de nouveaux catalogues de produits et intégrer le commerce électronique en quelques semaines, démontrant une intégration agile de la chaîne d'approvisionnement pour de nouvelles gammes.

En connectant la chaîne d'approvisionnement et les opérations en magasin, Vision Suite offre aux détaillants de meubles les outils nécessaires pour équilibrer plus efficacement l'investissement en stock, les niveaux de service et la performance des marges.



Chapitre 5 : Activer une expérience client omnicanal

Rencontrer les clients où qu'ils magasinent

Les acheteurs de meubles interagissent de plus en plus à la fois en ligne et en magasin lorsqu'ils recherchent, comparent et achètent. Vision Suite aide les détaillants à offrir une expérience omnicanal

fluide, garantissant que les clients reçoivent un service et des informations cohérents, peu importe comment ils interagissent avec la marque.

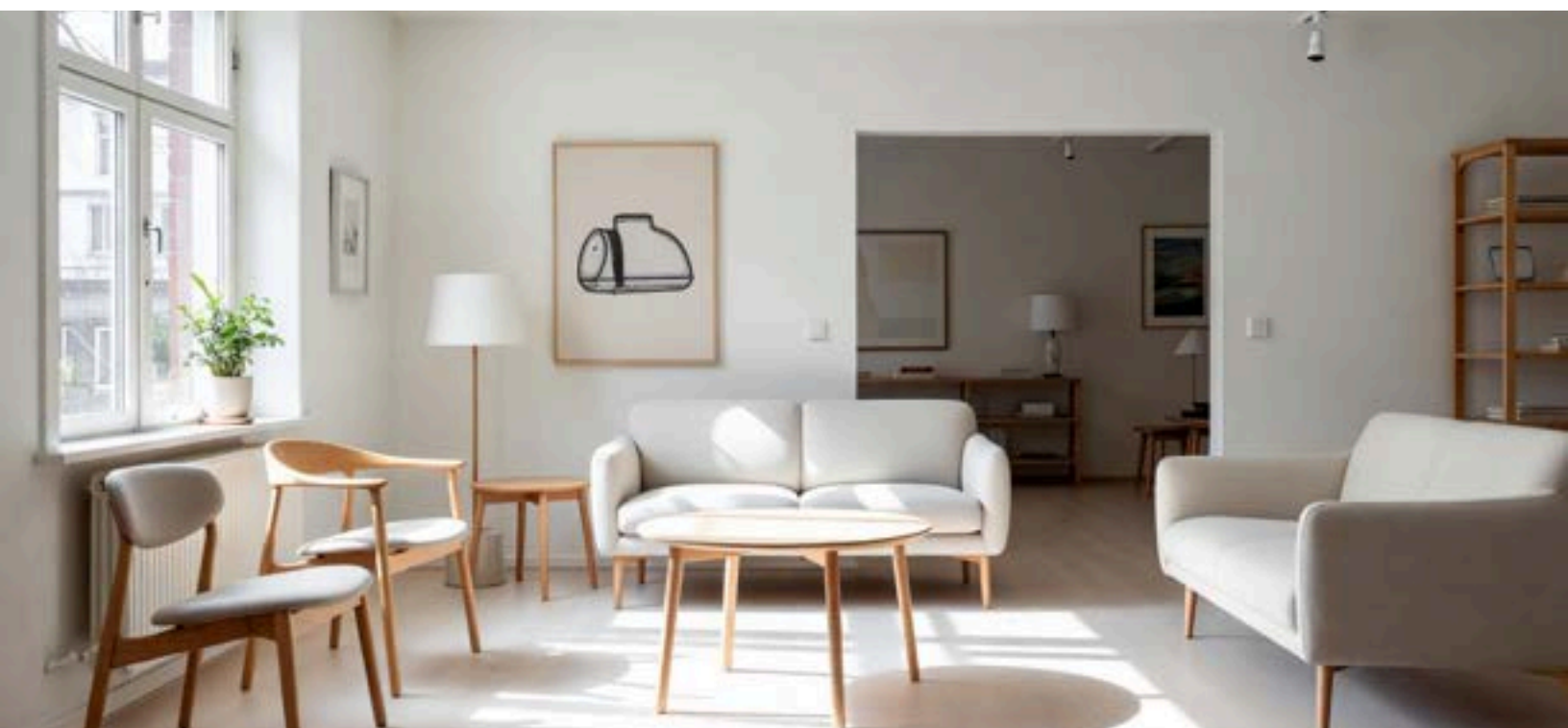
Capacités omnicanal

Avec une plateforme unifiée, les détaillants peuvent offrir des services tels que l'allée infinie (vendre des articles de n'importe où dans le réseau), l'achat en ligne avec ramassage en magasin (BOPIS) et des retours faciles entre les canaux. Des données unifiées

signifient que les associés en magasin et les sites web disposent toujours d'un inventaire à jour, évitant ainsi les informations erronées. Si le site indique qu'un article est en stock, il est réellement disponible à la vente.

Pendant la COVID-19, l'inventaire unifié de Vision a permis des capacités comme le ramassage en bordure de trottoir et l'expédition depuis le magasin, créant une expérience intercanaux plus fluide et

améliorant directement les indicateurs de fidélité des clients. Ces capacités sont devenues des attentes fondamentales plutôt que des options supplémentaires.



Fidélité, CRM et personnalisation

Vision Suite intègre également la fidélité des clients et le CRM. Par exemple, son intégration en temps réel du POS et de la fidélité a aidé un détaillant à réengager des clients inactifs en inscrivant des dizaines de milliers dans un nouveau programme de

fidélité et en générant des visites répétées. La personnalisation et les offres ciblées deviennent plus efficaces lorsqu'elles sont alimentées par des données unifiées sur les clients et les transactions.

RAPPEL

Point clé : une plateforme de commerce unifiée élève l'expérience client – service plus rapide, prix et promotions cohérents, et engagement personnalisé – menant à une satisfaction et une rétention accrues.



Chapitre 6 : Stimuler la croissance grâce aux insights et aux décisions

L'analytique comme moteur de croissance

Les outils d'analytique et d'intelligence de Vision Suite aident les décideurs dans le commerce de détail de meubles à stimuler la croissance. Vision Analytics, alimenté par des plateformes de données

modernes, fournit des tableaux de bord et des rapports en temps réel sur les ventes, les stocks et les tendances des clients, accessibles aux cadres, planificateurs et responsables de magasins.

Indicateurs clés de performance (ICP) et planification basée sur les données

Les utilisateurs peuvent facilement suivre des indicateurs clés de performance tels que le taux de rotation des stocks, le GMROI et la valeur à vie du client. En analysant des données unifiées, les détaillants obtiennent des insights pour optimiser les

assortiments, comprendre quels styles de meubles fonctionnent le mieux par région, affiner les stratégies de prix et prévoir la demande avec plus de précision.



Une analyse interne du retour sur investissement montre que la planification basée sur les données avec Vision peut réduire les niveaux de stock de 5 à 7 % tout en répondant à la demande, et améliorer

les marges dans une fourchette similaire grâce à des allocations plus intelligentes et une optimisation des démarques. Ces améliorations soutiennent directement une croissance rentable.



Conçu pour l'échelle

Vision Suite prend également en charge l'évolutivité. À mesure que l'entreprise se développe – ajoutant de nouveaux magasins, canaux ou même des acquisitions – le système s'adapte sans nécessiter de réimplantation majeure. De nouvelles gammes de produits et marques peuvent être intégrées dans le même modèle de données unifié et les mêmes flux de travail.

IDÉE CLÉ

Vision Suite n'optimise pas seulement les opérations quotidiennes, mais fournit également la base analytique pour une amélioration continue et une croissance stratégique.



Chapitre 7 : Histoire de réussite – Unifier un détaillant omnicanal

Christy Sports & Leisure Living : Une plateforme unifiée en action

Ce chapitre présente une étude de cas réelle de Christy Sports, un détaillant avec une activité complexe comprenant des boutiques de ski, des magasins de meubles de patio et des services de

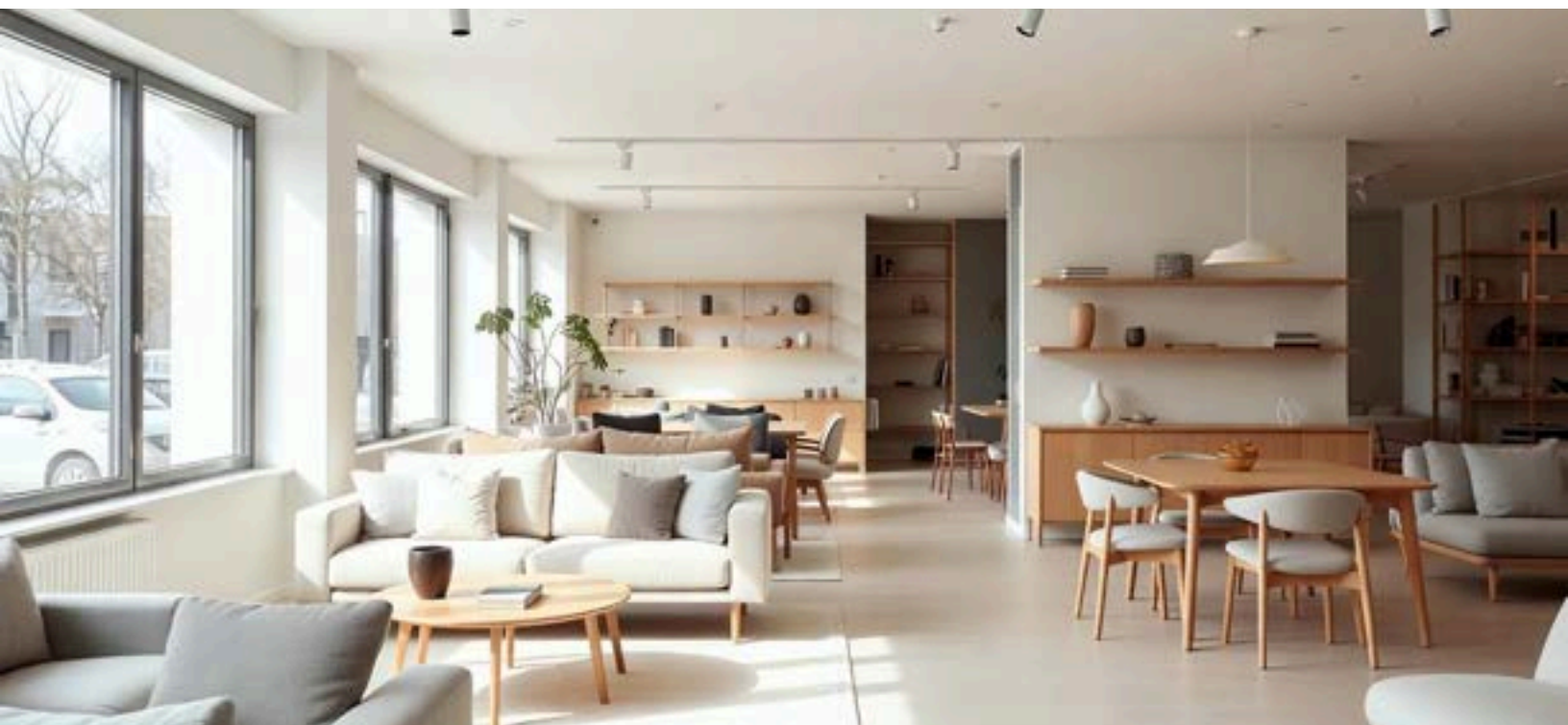
En mettant en œuvre Vision Suite comme solution unifiée, Christy a pu unifier les opérations multi-bannières – combinant les activités de sports d'hiver et de meubles – sur une seule plateforme. Ils ont

La mise en œuvre a également soutenu le lancement d'un nouveau programme de fidélité, en tirant parti des capacités intégrées de POS et CRM de Vision. Les systèmes redondants ont été éliminés, et Christy

location. Avant Vision Suite, Christy utilisait plusieurs ERP et maintenait des données cloisonnées par bannière, ce qui limitait la visibilité et la croissance.

déployé Vision Suite dans plus de 60 magasins et cinq marques en moins de deux ans, permettant un véritable commerce omnicanal avec un e-commerce et des inventaires de magasin unifiés.

a atteint un contrôle en temps réel des stocks d'entreprise, essentiel pour gérer à la fois les stocks de sports d'hiver et une nouvelle gamme de meubles d'été sous une vue unique.



RAPPEL

Grâce à l'unification avec Vision Suite, Christy Sports a constaté des options de traitement plus rapides, comme le ramassage en bordure de trottoir pendant la pandémie, une satisfaction client améliorée et une base évolutive pour soutenir la croissance et la diversification futures.

Cette histoire de réussite démontre que Vision Suite peut intégrer des gammes de produits diversifiées, y compris les meubles, et soutenir une expansion agressive sans compromettre l'efficacité opérationnelle ou l'expérience client.



Chapitre 8 : Conclusion – Vision pour l'avenir de la vente au détail de meubles

Tout rassembler

Le chapitre de conclusion renforce que Vision Suite est une solution prête pour l'entreprise, offrant un commerce unifié et une excellence de la chaîne d'approvisionnement pour les marques de meubles. Tout au long de l'eBook, il a été démontré qu'elle unifie les opérations, améliore l'efficacité, permet des capacités omnicanales supérieures et alimente une croissance basée sur les données à travers l'entreprise.

Pour les détaillants de meubles, les principaux avantages incluent une version unique de la vérité à travers les canaux, une automatisation qui réduit les efforts manuels, des expériences client améliorées, et une plateforme qui soutient à la fois les besoins actuels et l'innovation future. Vision Suite offre la stabilité et la flexibilité nécessaires pour introduire de nouveaux canaux, marques ou partenariats sans avoir à reconstruire la base technologique.



Préparer l'avenir de la vente au détail de meubles

En regardant vers l'avenir, avoir Vision Suite en place positionne les marques de meubles pour tirer parti des technologies émergentes telles que la prévision basée sur l'IA, les outils avancés de clienteling, et une personnalisation plus sophistiquée. La feuille de route de Vision est conçue pour soutenir ces capacités, permettant aux détaillants d'adopter des innovations à mesure que leurs stratégies évoluent.



IDÉE CLÉ

Investir dans une plateforme unifiée maintenant ne résout pas seulement les défis opérationnels et d'expérience client d'aujourd'hui, mais prépare également l'entreprise pour le paysage de la vente au détail en évolution.

Avec Vision Suite, les détaillants de meubles peuvent poursuivre en toute confiance l'innovation omnicanale et la croissance centrée sur le client, soutenus par un partenaire technologique éprouvé et une plateforme intégrée et évolutive.

Comment cet eBook aide les décideurs

Chaque chapitre mélange des explications narratives, des visuels tels que des diagrammes ou des graphiques de données, et des exemples concrets ou des citations de réussites internes pour engager le public cible. Pour les décideurs externes en gestion de la chaîne d'approvisionnement et en vente au détail, la structure de cet eBook rend clair comment chaque aspect de leur entreprise peut être amélioré par Vision Suite, construisant finalement un argument convaincant et fondé sur des preuves pour la valeur de la solution.





eBook by Jesta I.S.

Des questions? Écrivez-nous: info@jestais.com

