

Informatica | Microsoft

Winner
Microsoft Partner
of the Year

Data Analytics

MICROPOLE ***CUSTOMER 360 DATA PLATFORM***



Powered by

Windows Azure



Informatica®

MICROPOLE

L'OFFRE CUSTOMER 360 DATA PLATFORM

CUSTOMER 360 DATA PLATFORM

BY MICROPOLÉ



UN SOCLE DE DONNÉES CLIENT POUR
OPTIMISER LES PROCESSUS CLIENTS

Optimiser, sécuriser et fiabiliser de l'ensemble des processus clients :

- Ciblage et scoring client
- Fidélisation client
- Optimisation de l'efficacité commerciale
- Connaissance client
- Optimisation du parcours clients (Digital)
- Support des processus de Data
« Compliance » (GDPR)

Pilotage et optimisation de la qualité des données clients

Socle des processus de gouvernance des données clients

UN ACCELERATEUR POUR FIABILISER VOS
DONNÉES CLIENTS :

Consolider : Simplifier la capture des données clients en provenances des différents points d'acquisitions (SalesForce, SAP, Oracle, E-Commerce, CRM, ERP, ...).

Normaliser et enrichir : Optimiser la qualité des données en normalisant et enrichissant les données.

Unifier : identifier les potentiels doublons et construisez votre « Customer Golden Record ».

Alimenter : Simplifier l'alimentation du **CDM** (Common Data Model) Azure permettant d'alimenter les Cas d'usages CRM et Marketing.

OPTIMISATION DES PROCESSUS CLIENTS

LA DONNÉE CLIENT EST LE CARBURANT DES PROCESSUS CLIENTS

DOMAINE METIER	ENJEUX BUSINESS	PRINCIPAUX CAS D'USAGES		
Marketing & Vente	Efficacité action marketing	Optimisation de l'interaction Omni Canal	Optimisation des campagnes marketing	Mesure de la valeur client
	Efficacité commerciale	Optimisation du taux de transformation	Fiabilisation du pilotage des opportunités	Mesure du taux d'attribution
		Optimisation du coût des ventes	Optimisation du coût de conversion	Segmentation
Logistique	Optimisation de l'efficacité des actions client	Optimisation des livraisons		
		Optimisation du service client		
	Efficacité opérationnelle	Optimisation du temps de facturation		
Service support	Service IT	Optimisation du coût des projets « client »	Optimisation de l'agilité et de la réactivité	
		Fiabilisation des actions de data innovation	Permettre une approche Data Thinking	
	Finance	Optimisation de la trésorerie	Fiabilisation du pilotage financier	

LE BRIEF

NOTRE VISION SUR LES DONNÉES CLIENTS

CHALLENGES

Les challenges à relever pour consolider et optimiser les données clients dans les entreprises :

- **Nombres de sources et de points d'acquisition** des données clients.
- **Niveau de qualité des données faibles** et nombreux doublons impactant les processus clients.
- Enjeux de **traitement en temps réel** en contradiction avec les **volumétries des données** à traiter.
- **Complexité d'interfaçage** avec les solutions Marketing et Ventes.



NOTRE OFFRE

Mise en œuvre de Informatica Customer 360 for Azure, un accélérateur :

- Intégrant un **modèle de données « client »**.
 - Intégrant des règles et des **algorithmes d'intelligence artificielle** d'optimisation de la qualité des données clients.
 - Permettant de diffuser un **bouquet de services sur les données clients (API) et des connecteurs pour le CDM Azure**.
 - Supportant de **grande volumétrie** de données
 - Bénéficiant d'une **interface graphique de gouvernance des données « user friendly »**.
- Puissante et personnalisable, **la solution MDM Customer 360** permet de répondre à l'ensemble de vos enjeux Data sur les données clients.



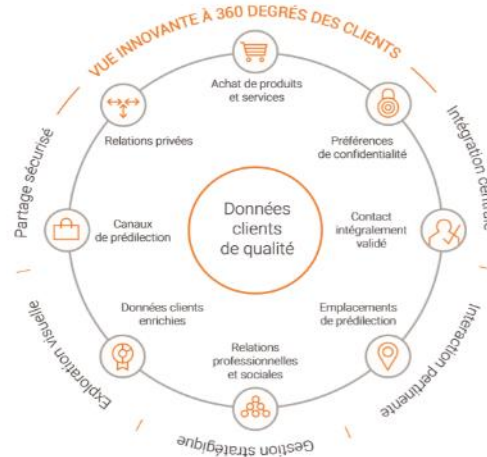
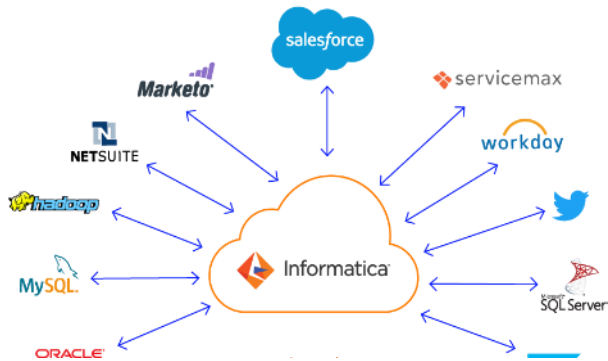
ATTENTES ET RÉSULTATS

- **Interconnecter rapidement vos sources de données clients avec vos solutions Microsoft.**
- Passer moins de temps sur la consolidation et la **mise en qualité de vos données clients.**
- **Optimiser les performances commerciales et marketing** en optimisant vos ciblage et vos actions commerciales et marketing.
- **Une standardisation des données pour une intégration native au CDM Azure.**



DÉMARCHE D'IMPLÉMENTATION CUSTOMER 360 DATA PLATFORM

INFORMATICA CUSTOMER 360 Data Platform



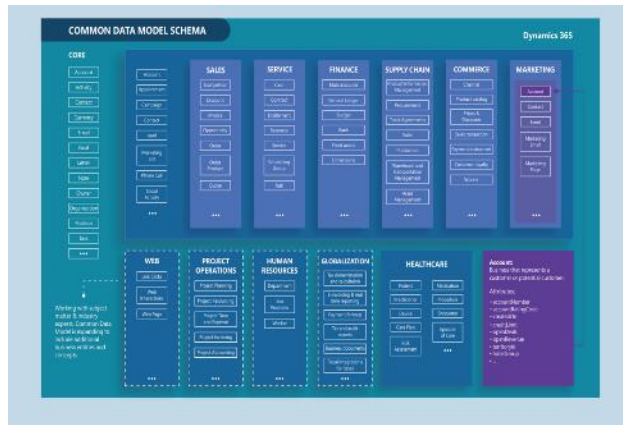
Informatica Intelligent
Cloud Service

CDM Folders Connector

Consolider, normaliser,
enrichir et mise en qualité
des données clients
depuis une plate-forme
intégrée et unique

Microsoft
MICROSOFT CDM

Microsoft



Power BI

CRM
Dynamics

SQL DW

Accélérer l'intégration, la
mise en qualité et
l'intégration des données
au sein du COMMON DATA
MODEL Dynamics 365



4800 employees., Global presence.
More than 9,500 customers over 25 years

Microsoft Competencies : Gold – Cloud Platform

Informatica is the Leader in **5 Gartner Magic Quadrants**: Data Quality, MDM, EIPaaS, Metadata Mgmt, Data Integration

Informatica's Intelligent Data Platform is comprised of modular offerings, all of which have been certified to run on Azure

Discovering and getting data into Azure Data Services
Ensuring data is clean and prepared
Safeguarding protecting and securing high-risk data
Providing a 360 view of customer/product/supplier data
Govern data across Azure, cloud & on-premises

Microsoft Contacts	<ul style="list-style-type: none"> • PDM France : Thiébaud Riegel • PDMs: Brad Carlstedt (global), Nicole Conrick (US) • PMA: Rajesh Ramankutty
Practice	<ul style="list-style-type: none"> • 360 Engagement
Industry Focus	<ul style="list-style-type: none"> • Banking & Capital Markets, Healthcare, Insurance, Public Sector, Retail, and Life Sciences, Manufacturing
Regional Coverage	<ul style="list-style-type: none"> • France, Belgium, Switzerland
Microsoft Competencies	<ul style="list-style-type: none"> • Gold – Cloud Platform
Partner Offers	<ul style="list-style-type: none"> • CUSTOMER 360 DATA PLATFORM

Solution Customer 360

Solution Description	Workload	Av. Deal	Solution Type	Qualifications questions
<p>Enhance Customer Insights with industry leading end-to-end master data management. Accelerate Analytics with AI-driven data integration.</p> <p>Next Best Action & Experience. Find, Understand, Engage, Manage your customers</p>			<p>IaaS/PaaS Informatica Customer 360, Multi domain Master Data Management</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Q1 : 86% of consumers say they are willing to pay more for a better shopping experience. Are your customers different? • Q2 : Multiplying channels is becoming the norm for interaction with different segments how are you managing this? • Q3 : How are you managing compliancy with customer data?

Verticals / Industry

Banking & Capital Markets, Healthcare, Insurance, Public Sector, Retail, and Life Sciences, Manufacturing

Key Contacts

- Eve Girault EMEA & LATAM Alliance Director : +33648544856 – egirault@informatica.com
- Are Hegdal - ahegdal@informatica.com

Use case & références Client

- Use case 1: Abbot Nutritions
- Use case 2: Automobile Association
- Use case 3: Santander Bank
- Use case 4: Joint Strike Fighter

Teaming with Informatica

- Only data management partner that is included in
- IP Co-sell,
- Partner Reported ACR and ADS Co-sell programs

CUSTOMER 360 DATA PLATFORM SUR LE CLOUD MICROSOFT



Microsoft Azure permet de mettre en œuvre Informatica Customer 360 simplement, rapidement et en toute sécurité

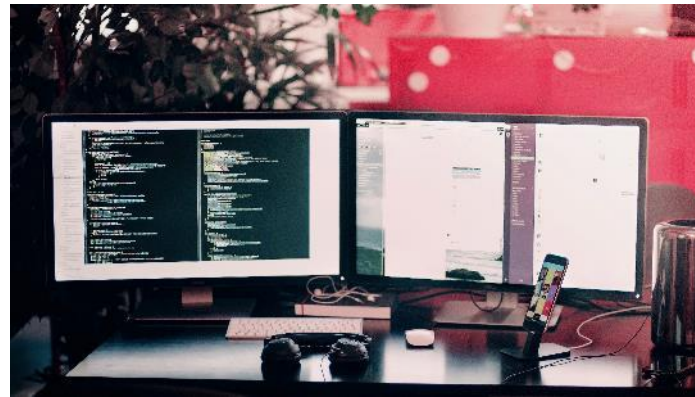
POUR LES MÉTIERS

- **Rapide** la solution est disponible dès le début du projet.
- **Itératif** grâce à l'agilité de la méthodologie d'implémentation.



POUR LES DSI

- **Non intrusif** la solution profite du cloud public pour son déploiement.
- **Sécurisé** au travers des solutions Microsoft.

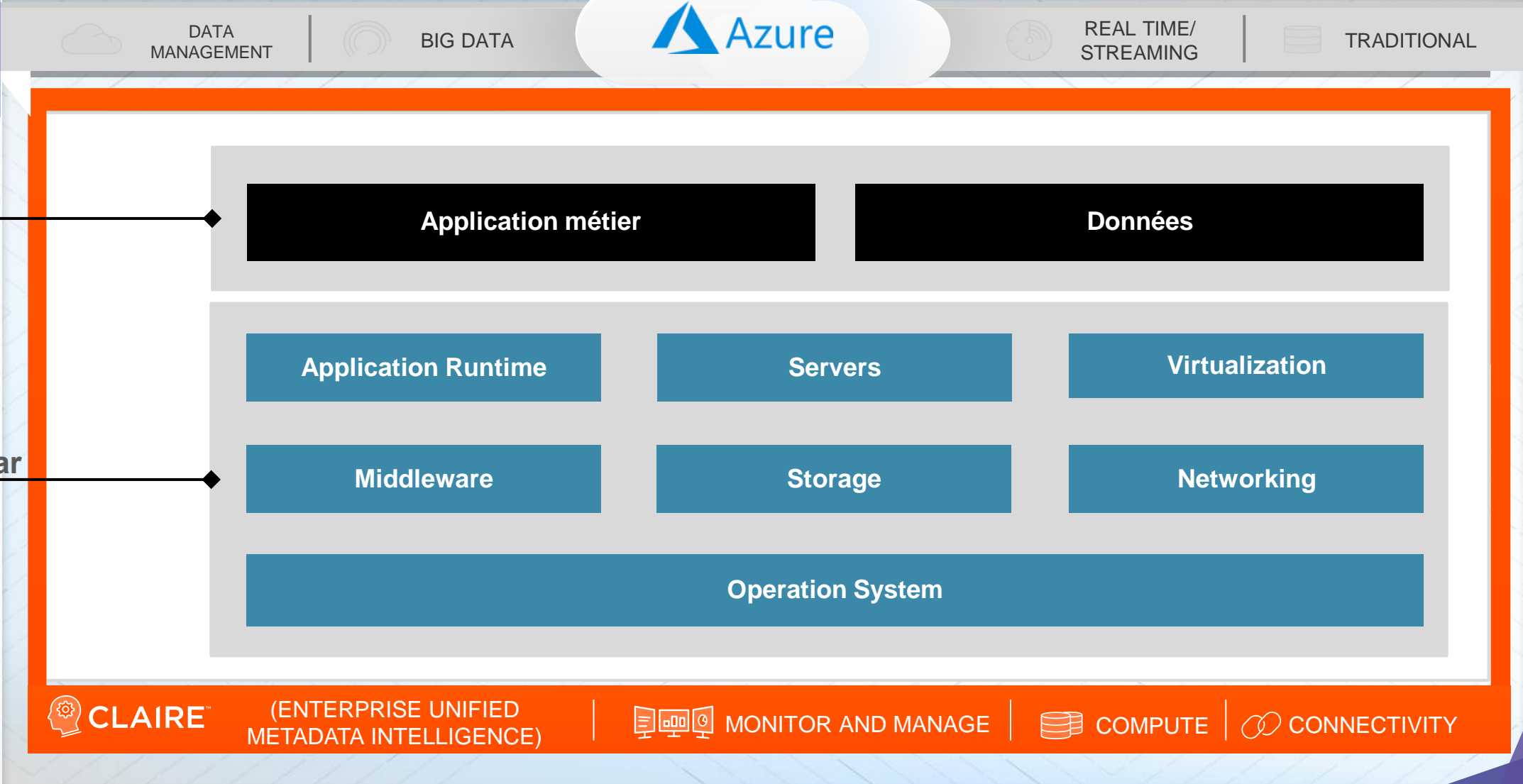


POUR BUSINESS

- **Intuitif**, le langage et les use-case métier font partis de la solution.
- **Fiable & Economique** grâce à une solution verticalisée.



ARCHITECTURE APPLICATIVE CUSTOMER 360 DATA PLATFORM



CLOUD EDITION CUSTOMERS 360

								
			 TORY BURCH	 Silicon Valley Bank	 Wolters Kluwer	 AUTODESK		
			 PPG Industries					 PROLOGIS
 IMPROVING LIVES. CURING TYPE 1 DIABETES.			 SK-PHARMA	 Let's Solve Water	 KAR AUCTION SERVICES.	 Boehringer Ingelheim		
						 Baker Hughes	 HOLLYFRONTIER CORPORATION	 LKQ Corporation
 NORTHERN TOOL + EQUIPMENT	 AMA AMERICAN MEDICAL ASSOCIATION		 GFS gordon food service		 LexisNexis			

QUELQUES RÉFÉRENCES
*DE PROJETS RÉFÉRENTIEL CLIENT
avec l'approche customer 360
data platform sur Azure*

ULTA BEAUTY

Périmètre Monde

Depuis 2019

Offrir des expériences de beauté uniques et personnalisées à chaque client sur tous les canaux et points de contact.

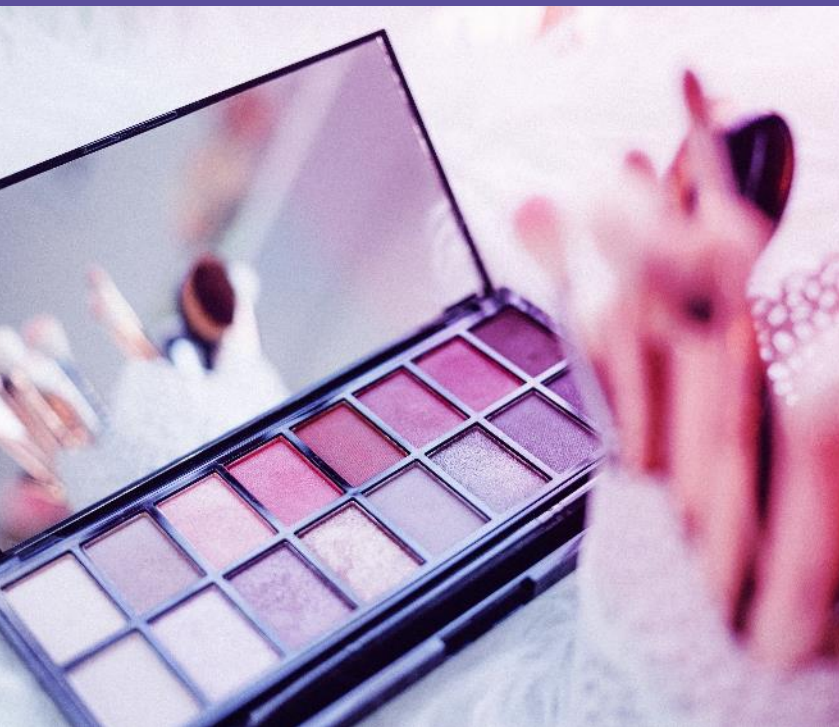


AXA

Périmètre Asie

Depuis 2020

Bâtir le référentiel client qui est la colonne vertébrale de la transformation digitale de l'entreprise.



COCA-COLA

Périmètre Monde

Depuis 2019

Transformer le modèle commercial des produits embouteillés à forte intensité de capital en concentrés à faible intensité de capital.



MICROPOLIS

CONTEXTE

La plus grande entreprise de boissons au monde, qui propose plus de 500 marques à des personnes dans plus de 200 pays.

OBJECTIFS

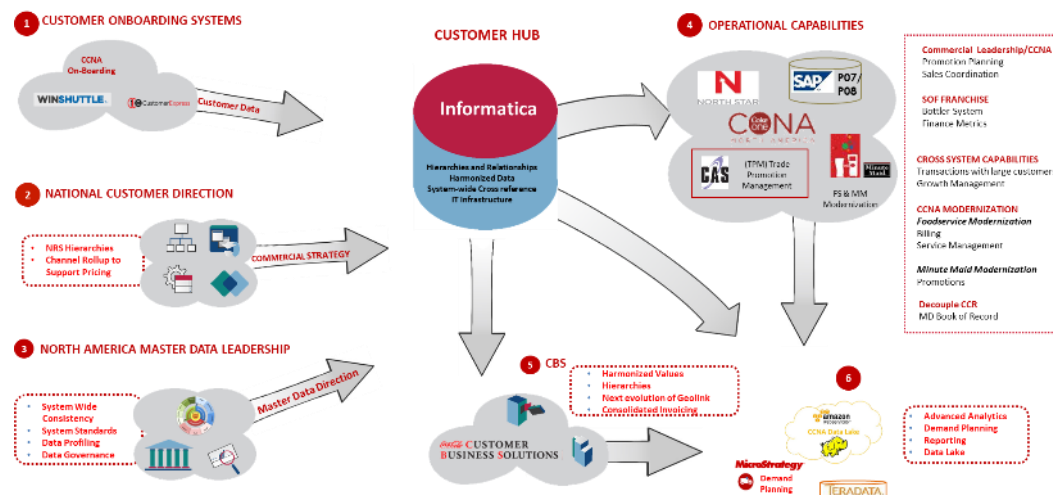
Transformer le modèle commercial des produits embouteillés à forte intensité de capital en concentrés à faible intensité de capital.

Une seule version de la vérité pour les données relatives aux produits et aux clients, tant pour le B2B que pour le B2C.

Modèle de distribution flexible et automatisé

FONCTIONNALITÉS

Gestion des données clients 360 pour une vue complète de tous les clients sur tous les canaux. Déduplication automatique des dossiers clients. Normalisation des données clients et application des règles de qualité des données. Vérification et enrichissement des données de contact des clients.



CONTEXTE

Le groupe ULTA souhaite offrir des expériences de beauté uniques et personnalisées à chaque client sur tous les canaux et sur l'ensemble de ses points de contact.

OBJECTIFS

Déterminer les objectifs de beauté et les préférences de chaque client grâce à des modèles d'apprentissage automatique alimentés par des données fiables et exploitables

Améliorer la diffusion des messages commerciaux en tenant à jour les coordonnées des personnes à contacter et en envoyant les communications aux clients à la bonne personne

FONCTIONNALITÉS

Mise en place d'un Référentiel Client Unique 360°

Consolidation des données en provenances des sources multiples, normalisation, enrichissement, dé-doublonnage, publication des données vers l'ensemble des canaux.

RÉUSSITES

Permet des expériences de beauté plus uniques, différenciées et attrayantes, qui fidélisent les clients et augmentent les parts de marché.

Fournit des données de haute qualité sur les clients qui permettent aux modèles d'apprentissage automatique de faire des prévisions plus précises sur ce que les clients veulent et quand.

Améliore l'engagement des clients et réduit les coûts en contribuant à garantir que les communications numériques et physiques atteignent leurs objectifs.



**MERCI
DE VOTRE
ATTENTION !**

Vos
questions



panthoine@micropole.com



@groupemicropole



91/95 rue Carnot, 92300 Levallois-Perret



01 74 18 74 18