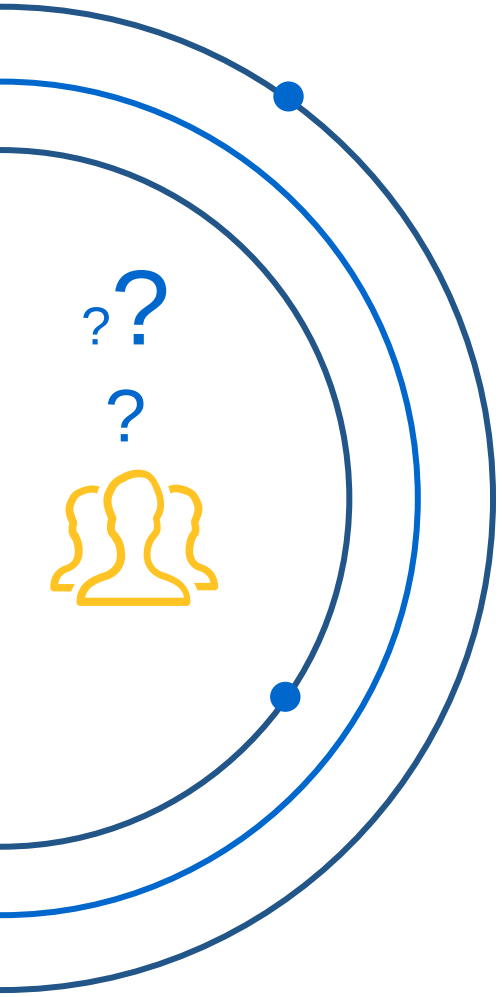
Explorer et exploiter vos données de l’agroalimentaire afin de les valoriser

Mise en œuvre avec Dynamics Customer Insight et la Power Platform

Libre

Problématiques et enjeux dans le secteur de l’agroalimentaire



Les nouvelles technologies sur les données collectées forcent les entreprises à rester le plus possible à jour. La digitalisation du business dans le domaine de l’agroalimentaire est donc un enjeux stratégiques de développement

Unifier les données de toutes les sources à disposition tel que l’ERP, e-Commerce et CRM. Mais cela peut-être complémenter par des données issues de l’IoT et de l’open Data.

Ingestion des données

Transformation

Analyses

Création de rendus cohérents

Les atouts d’une telle application?

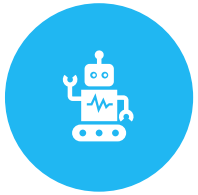
Complète la plateforme e-commerce

Solution full cloud basé sur des briques Azure éprouvées

Interconnexion avec de multiples sources hétérogènes

Vision 360° des individus

Rapidité de mise en œuvre initiale

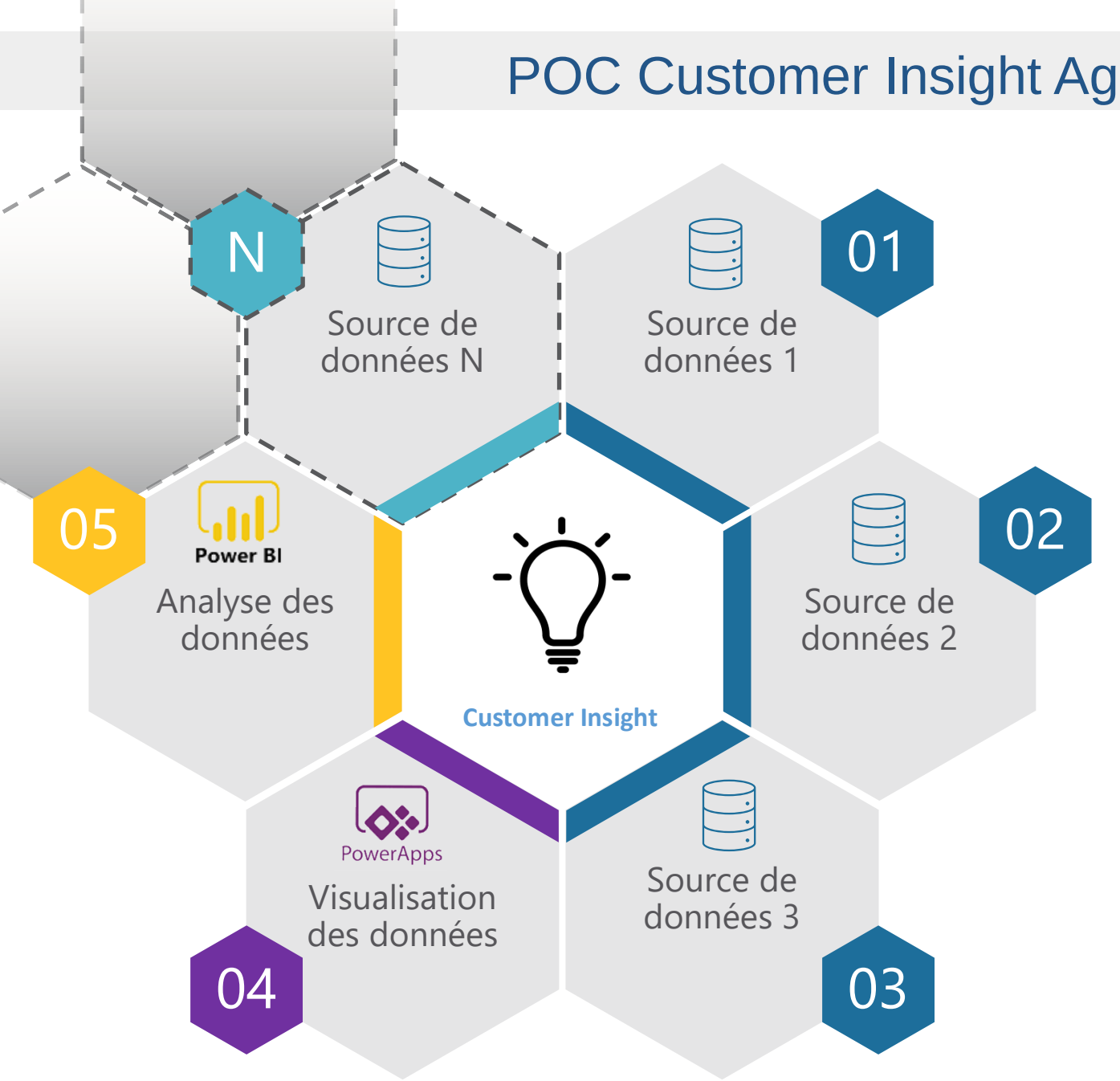


Evolutivité de la solution (via des données d’IoT et de l’open data entre autres)

Visualisation des données multi-acteurs multi-devices

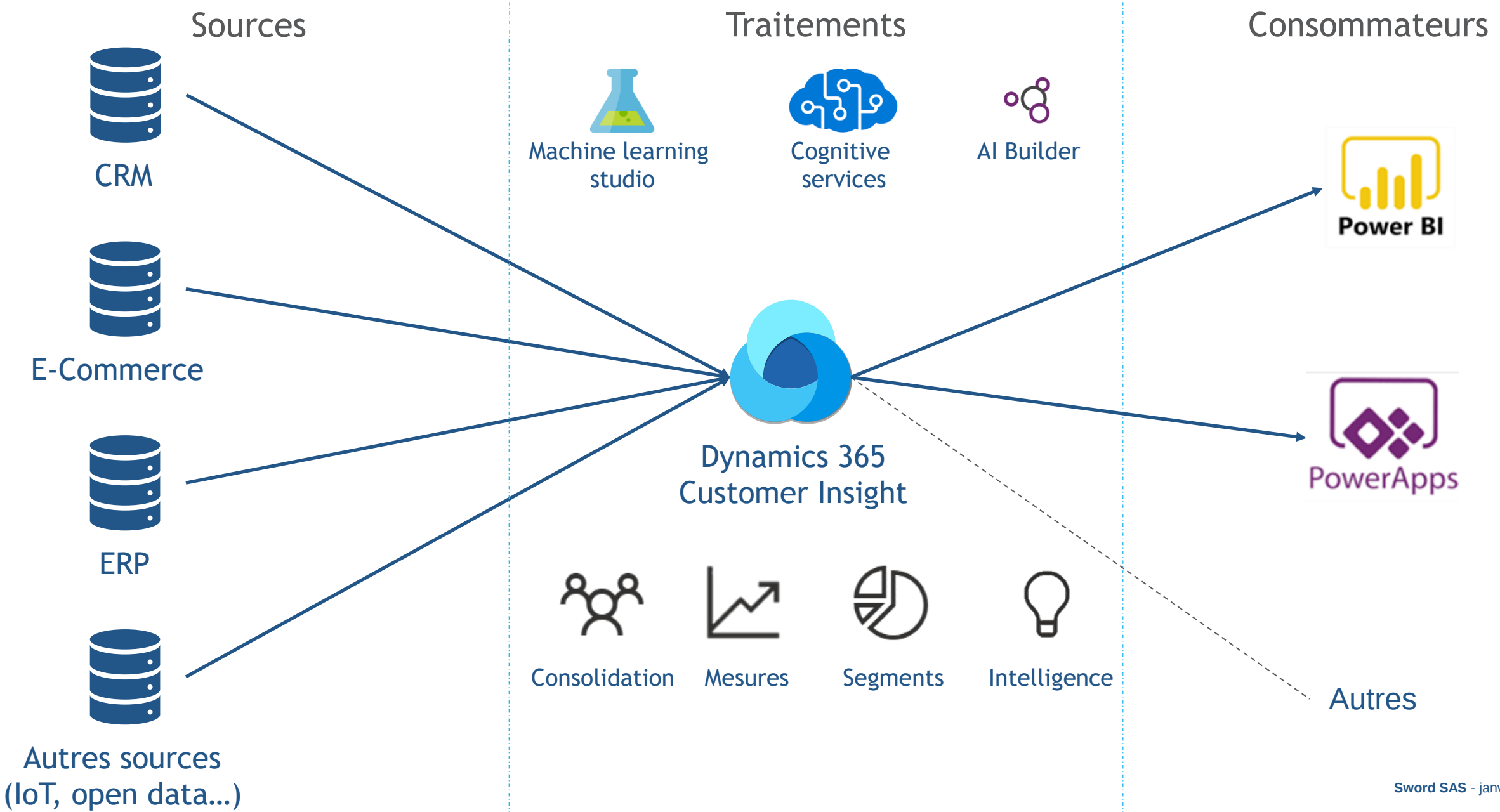
Grace à Azure Machine Learning, fourni des outils d’analyse et d’aide à la décision pour la force commerciale

POC Customer Insight Agro : Notre offre



- **Alimentation de Customer Insight de 3 sources de données**
- **Application de visualisation des données multi-accès (force commerciale interne, client, fournisseur)**
- **Plateforme modifiable et évolutive sans développement spécifique (Briques logicielles orientées utilisateurs, no code / low code)**
  - Ajout de sources de données complémentaires
  - Modification de l'application de visualisation de données
  - Création de reporting complémentaire pour l'analyse de données
- **Accompagnement SWORD au besoin pour l'évolutivité de la plateforme**

Une architecture technique simple



Notre Approche

Etape 0 : Principes généraux

Etape 1 : Cadrer

Etape 2 : Analyser les données

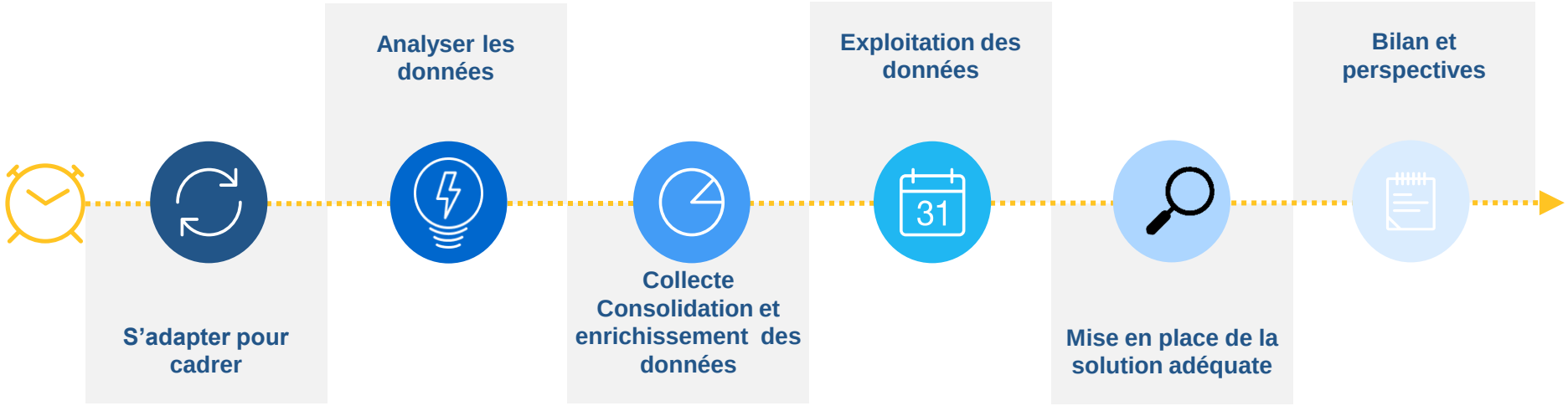
Etape 3 : Construire

Etape 4 : Bilan et perspectives

Pour répondre à vos attentes, Sword vous propose :

- Une intervention sur une période de **4 semaines** appuyée sur une méthodologie permettant de **comprendre** votre contexte, de **tester la valeur ajoutée** de l'outil dans le cadre d'un pilote et **d'évaluer** celle-ci par rapport aux objectifs définis.
- Une organisation en **mode forfaitaire** garantissant : un suivi régulier de l'avancement du projet, une équipe de consultants expérimentés et une forte interactivité entre vous et Sword.
- Le positionnement de **jalons** très réguliers et la production de livrables pour chacune des phases.

Méthodologie :



Déroulement de la mission

Etape 1 : Cadrer

Etape 2 : Analyser les données

Etape 3 : Construire

Etape 4 : Bilan et perspectives

Objectifs de l'étape 1 : Cadrer

- Présenter Dynamics 365 et la Power Platform dans les grandes lignes
- Identifier les acteurs
- Déterminer les sources de données utilisées parmi CRM, ERP, Open Data, site e-commerce, Historique de navigation …
- Formaliser les besoins, les exigences et les contraintes
- Identifier la valeur ajoutée potentielle de l'application

Moyens

- Atelier d'une journée sur site
- Livrable CR

Charges et délais estimés

CHARGE ESTIMÉE **:** 2 jours

Déroulement de la mission

Etape 1 : Cadrer

Etape 2 : Analyser les données

Etape 3 : Construire

Etape 4 : Bilan et perspectives

Objectifs de l'étape 2 : Comprendre

- Prendre connaissance des sources de données
- Identifier les synergies potentielles
- Proposer les solutions possibles

Déroulement

- Analyses des données chez Sword,
- Atelier à distance de présentation des solutions envisagées

Charges et délais estimés

CHARGE ESTIMÉE : 3 jours

Prérequis

- *Licence D365 Customer Insights*
- *Power Platform*
- *Souscription Azure active*

Déroulement de la mission

Etape 1 : Cadrer

Etape 2 : Analyser les données

Etape 3 : Construire

Etape 4 : Bilan et perspectives

Objectifs de l'étape 3 : Construire

- Collecter, consolider et enrichir les données
- Choisir l'outil d'affichage le plus approprié
- Le développer

Déroulement

- Intégration et fusion des données
- Intégration d'une source de données externes pour enrichir les informations
- Choisir le rendu le plus performant
- Création des indicateurs correspondant
- Consolidation de la fiche Client 360°
- Mise en place de l'outil
- Test

Charges et délais estimés

CHARGE ESTIMÉE : 14 jours chez Sword
DÉLAI DE RÉALISATION ESTIMÉ : 3 semaines

Déroulement de la mission

Etape 1 : Cadrer

Etape 2 : Analyser les données

Etape 3 : Construire

Etape 4 : Bilan et perspectives

Objectifs de l'étape 4 : Bilan et perspectives

- Présentation de l'outil créé
- Evaluation et bilan des KPI par rapport aux objectifs définis.
- Capitalisation sur le socle réalisé et perspectives d'évolutions
  - Ajout de sources
  - Exploitation des indicateurs calculés dans les applications tierces : CRM, ERP, Marketing Automation

Charges et délais estimés

CHARGE ESTIMÉE : ½ journée sur site + ½ journée de préparation

Suivez Sword

Bruno Perron
Directeur Business Unit | CRM & Digital

+33 4 72 85 63 37
bruno.perron@sword-group.com

Samuel Payen
Responsable Commercial CRM

+33 6 34 91 87 93
samuel.payen@sword-group.com

@Sword_Group

Sword Group

@SwordGroup

Sword Group

sword-group.com