



Le petit livre des grands succès avec Snowflake

COMMERCE DE DÉTAIL ET BIENS DE CONSOMMATION

TABLE DES MATIÈRES

- 2 Aller de l'avant à l'ère des consommateurs autonomes
- 3 Distribution : réécrire les règles du jeu avec Snowflake
- 5 Témoignages des clients
 - 6 – Sainsbury's
 - 8 – Rakuten Rewards
 - 10 – River Island
 - 12 – Purple
 - 14 – Rent the Runway
- 16 À quoi ressemblera le futur des secteurs du commerce de détail et des biens de consommation axés sur les données ?
- 17 À propos de Snowflake

ALLER DE L'AVANT À L'ÈRE DES CONSOMMATEURS AUTONOMES

Pour les détaillants, les fabricants de biens de consommation et les entreprises de e-commerce, ce n'est pas un secret : les clients d'aujourd'hui privilégient la valeur et la commodité par rapport à la fidélité aveugle envers une marque ou un fournisseur. Une seule expérience d'achat peut impliquer plusieurs appareils et canaux, créant ainsi une piste fragmentée de données que les entreprises de distribution peuvent analyser pour en savoir plus sur leurs clients et leurs préférences d'achat.

Pour rester compétitives, les entreprises de distribution et les acteurs du e-commerce doivent utiliser les données pour comprendre et satisfaire les clients, rationaliser les opérations, accroître l'efficacité et réduire les coûts. Les pionniers de la distribution adoptent le Cloud pour transformer et étendre leurs opérations et leurs capacités d'analyse, en ayant accès à des indicateurs basés sur les données pour offrir les expériences multicanales personnalisées que les consommateurs attendent désormais.



COMMERCE DE DÉTAIL : RÉÉCRIRE LES RÈGLES DU JEU AVEC SNOWFLAKE

CRÉEZ UNE EXPÉRIENCE CLIENT SANS FAILLE

Consolidez vos données issues de différents canaux pour obtenir une vue à 360 degrés de vos clients, leur offrir une expérience sur mesure et optimiser leur fidélité.

ATTEIGNEZ DE NOUVEAUX NIVEAUX D'EFFICACITÉ

Assurez une planification précise de la chaîne d'approvisionnement, une prévision de la demande et une gestion des stocks avec une scalabilité analytique et des performances sans limites.

FAITES PLUS AVEC MOINS

Faites éclore de nouvelles idées tout en préservant les ressources en investissant dans une solution simple à utiliser, rentable et facile à gérer.

TIREZ LE MEILLEUR PARTI DE VOS DONNÉES

La Cloud Data Platform Snowflake permet aux organisations du secteur du commerce de détail, de tirer le meilleur parti de leurs données. En ingérant des données structurées et semi-structurées provenant de n'importe quelle source de données, Snowflake sert de dépôt de données centralisé pour l'organisation. L'architecture élastique de Snowflake s'adapte automatiquement en fonction des besoins, de sorte que toutes les charges de travail disposent de ressources de calcul pour assurer de meilleures performances et réduire les temps de requête. Comme Snowflake est conforme à la norme ANSI SQL, la plateforme fonctionne essentiellement avec tout chargement de données ou produit analytique.

TOUTES VOS DONNÉES ACCESSIBLES RAPIDEMENT PAR TOUS VOS UTILISATEURS

EXEMPLES DE SOURCES DE DONNÉES



EXEMPLES BI/ANALYSES



COMMENT LES ENTREPRISES UTILISENT SNOWFLAKE DANS LE DOMAINE DU COMMERCE DE DÉTAIL

Entreprises de commerce de détail et de vente en gros

- Optimisation des modèles de tarification.
- Rapports sur les performances et les stocks.
- Analyse et partage des données avec les partenaires.
- Réduction des coûts.

Fabricants de biens de consommation

- Échange de données et renforcement des partenariats.
- Augmentation des revenus à travers le marketing ciblé.
- Intégration des données pour comprendre les tendances des consommateurs.

Organisations de e-commerce

- Suivi des achats et des abandons de paniers.
- Offre de recommandations et de promotions en temps réel.
- Prévion de la demande et de la disponibilité des produits.

TÉMOIGNAGES CLIENTS

- Sainsbury's
- Rakuten Rewards
- River Island
- Purple
- Rent the Runway



Sainsbury's

DÉMOCRATISER LA DONNÉE ET CONSTRUIRE DES PARCOURS CLIENTS MULTICANAUX

Sainsbury's PLC est un géant de la vente au détail de produits alimentaires et de biens de consommation courante au Royaume-Uni. Avec Snowflake, Sainsbury's accède à des indicateurs basés sur les données pour ses nombreuses marques afin de créer des expériences client différenciées et personnalisées.

OBJECTIF

Utiliser les données pour comprendre les clients et leur offrir une expérience exceptionnelle, quels que soient le lieu et le moment où ils font leurs achats.

DIFFICULTÉ AVANT SNOWFLAKE

Des quantités massives de données disparates étaient silotées dans les sociétés d'exploitation de Sainsbury's, et les requêtes étaient péniblement lentes.

SCÉNARIO AVANT SNOWFLAKE

- Des systèmes de données obsolètes et silotés limitaient la disponibilité des données.
- Les longs délais de requêtes excluaient toute disponibilité immédiate des données.

RÉSULTATS AVEC SNOWFLAKE

- Les données sont démocratisées et partagées entre toutes les sociétés d'exploitation de Sainsbury's.
- Les requêtes qui prenaient autrefois six heures prennent désormais trois secondes.
- Snowflake interagit bien avec les autres composants de l'écosystème des données, ce qui permet à Sainsbury's de créer de nouveaux produits de données.



Snowflake s'est vraiment distingué par son historique d'innovation et son approche très centrée sur le client dans le domaine de l'évolution du produit. »

HELEN HUNTER
Group Chief Data Officer,
Sainsbury's PLC



Rakuten

FOURNIR DES DONNÉES SÉCURISÉES ET CONTRÔLÉES DE MANIÈRE ÉCONOMIQUE À TOUS LES UTILISATEURS

Rakuten Rewards est la plus grande société de cash-back et de récompenses commerciales en ligne. Grâce à Snowflake, Rakuten Rewards révolutionne le partage des données entre ses employés et ses partenaires fournisseurs tout en contrôlant les coûts.

OBJECTIF

Gérer et partager des quantités massives de données de manière rentable et sûre.

DIFFICULTÉ AVANT SNOWFLAKE

L'infrastructure de données on-premises de Rakuten s'engourdissait devant l'explosion des données, et elle empêchait le partage des données entre les services internes et les fournisseurs externes.

SCÉNARIO AVANT SNOWFLAKE

- L'ingestion et l'analyse de quantités massives de données créaient un conflit de ressources entre les utilisateurs.
- Fournir des données contrôlées et sécurisées aux groupes internes et aux fournisseurs était difficile et coûteux.

RÉSULTATS AVEC SNOWFLAKE

- L'infrastructure basée sur le Cloud permet une mise à l'échelle des ressources facile et rentable.
- L'infrastructure permet un partage bidirectionnel contrôlé et sécurisé des données sans déplacement ni copie des données.
- Les services peuvent travailler sur des projets sophistiqués et lourds en termes de processus sans avoir d'impact sur les autres services.
- Les commerçants ont une meilleure idée de la façon dont le programme Rakuten Rewards fonctionne pour eux.



L'une des choses que nous avons aimées chez Snowflake était le partage de données sans mouvement des données à proprement parler. »

MARK STANGE-TREGEAR

VP Analytics, Rakuten Rewards



RIVER ISLAND

PASSER À UNE MARQUE MODERNE DE VENTE AU DÉTAIL BASÉE SUR LES DONNÉES, ET MULTICANALE

River Island est un détaillant de mode multicanal basé à Londres qui est passé d'une entreprise à canal unique, basée sur les produits, à une marque digitale multicanale moderne. Snowflake permet à River Island d'utiliser les données pour devancer ses concurrents.

OBJECTIF

River Island peinait à donner un sens à des quantités massives de données provenant de multiples sources physiques et digitales.

DIFFICULTÉ AVANT SNOWFLAKE

Pour maintenir un avantage compétitif, River Island devait donner un sens à des quantités massives de données provenant de multiples points de vente physiques et digitaux.

SCÉNARIO AVANT SNOWFLAKE

- Le traitement par lots des données limitait les possibilités de prise de décisions rapides.
- L'infrastructure inflexible de la base de données ne pouvait pas accueillir le volume de données provenant de sources multiples.

RÉSULTATS AVEC SNOWFLAKE

- River Island a accès à des données en temps quasi réel et peut prendre des mesures rapidement.
- L'allocation flexible des ressources signifie que les utilisateurs peuvent accéder aux données sans que cela ait un impact sur les autres.
- Le traitement basé sur le Cloud permet à River Island de ne payer que pour les ressources utilisées.
- L'accès à davantage de données permet d'obtenir plus rapidement des informations sur les tendances d'achat.



Les personnes qui utilisent les données à leur avantage... et en tirent de la valeur grâce à des outils comme Snowflake et Looker auront un avantage concurrentiel. »

DOUG GARDNER
CIO, River Island



purple®

ACHEMINER LES PRODUITS AUX CLIENTS PLUS RAPIDEMENT

Purple, créateur du célèbre matelas Purple, est un leader en matière d'innovation et de confort. Snowflake permet à Purple de comprendre son marché et sa chaîne d'approvisionnement afin de pouvoir livrer les produits à ses clients plus rapidement.

OBJECTIF

Élargir les gammes de produits et utiliser davantage de canaux de distribution tout en assurant des livraisons rapides.

DIFFICULTÉ AVANT SNOWFLAKE

Comme les systèmes de base de données de Purple étaient à bout de souffle face à l'augmentation des données, l'entreprise ne pouvait pas accéder aux informations dont elle avait besoin pour comprendre les demandes des clients.

SCÉNARIO AVANT SNOWFLAKE

- Les données des départements du marketing, de la production et du service clientèle étaient silotées.
- Au fur et à mesure que les ventes de Purple progressaient, la production et la livraison dans des délais courts devenaient de plus en plus compliquées.

RÉSULTATS AVEC SNOWFLAKE

- Une source unique de données relie les départements du marketing, de la production et du service clientèle.
- Les indicateurs basés sur des données permettent à l'entreprise de prévoir la demande et de gérer les chaînes d'approvisionnement.
- La production quotidienne s'est améliorée de 40 %, ce qui a permis d'accélérer les livraisons et d'améliorer la satisfaction des clients.



Les données sont essentielles à tout ce que nous faisons. Avec Snowflake, nous sommes sûrs de fournir les meilleurs produits et la meilleure expérience possible à nos clients. »

SAVANNAH HOBBS

Directrice des communications,
Purple



RENT THE RUNWAY

RÉINVENTER LE COMMERCE DE DÉTAIL À TRAVERS DES INDICATEURS BASÉS SUR LES DONNÉES

Rent the Runway, distributeur en ligne de location de vêtements de luxe, propose un service par abonnement qui totalise aujourd'hui plus de 25 000 clients. Avec Snowflake et Tableau, l'entreprise chamboule le paysage de la haute couture en ligne grâce à des indicateurs glanés à partir de données rapides et fiables.

OBJECTIF

Obtenir des indicateurs toutes les heures à partir de données récentes grâce à une plateforme as a service

DIFFICULTÉ AVANT SNOWFLAKE

De nombreux processus de l'entreprise s'enlisaient et il fallait attendre plus d'une journée avant la mise en service.

SCÉNARIO AVANT SNOWFLAKE

- L'ancien cluster Vertica à trois nœuds de Rent the Runway n'était pas suffisamment évolutif pour fournir à l'entreprise les indicateurs basés sur les données dont elle avait besoin.
- La licence Vertica de l'entreprise limitait la quantité de données qu'elle pouvait utiliser.

RÉSULTATS AVEC SNOWFLAKE

- L'équipe d'analyse des données de Rent the Runway peut examiner de nouveaux ensembles de données.
- Les analystes de données, dont beaucoup savent écrire du code SQL, peuvent facilement interroger les données et utiliser les fonctions d'analyse dans Snowflake.
- L'entreprise peut ajouter de la capacité de calcul à moindres frais à l'endroit et au moment où il est nécessaire.
- Les résultats de l'analyse des données sont désormais disponibles toutes les heures, ce qui permet d'accéder aux indicateurs beaucoup plus rapidement.



Le haut du panier c'est l'analyse ad hoc. En quelques instants, je pose des éléments dans Amazon S3 et c'est disponible sans trop de lignes de code complexes. »

JAY GROSSMAN
Data Engineering Lead,
Rent the Runway

À QUOI RESSEMBLERA LE FUTUR DES SECTEURS DU COMMERCE DE DÉTAIL ET DES BIENS DE CONSOMMATION AXÉS SUR LES DONNÉES ?

Pour séduire les consommateurs d'aujourd'hui, les entreprises de commerce de détail, de produits de consommation courante et de e-commerce doivent utiliser les données afin de comprendre leurs clients. Snowflake aide ces sociétés à dépasser les limites de leurs architectures de données existantes. Mais il ne suffit pas d'avoir les bons outils. La création d'un état d'esprit axé sur les données garantit que les détaillants peuvent répondre aux besoins des consommateurs et fournir des expériences sur mesure qui boostent les ventes et la fidélité des clients.



À PROPOS DE SNOWFLAKE

La Cloud Data Platform Snowflake brise les barrières qui empêchent les organisations de toutes tailles d'exploiter tout le potentiel de leurs données. Des milliers de clients utilisent Snowflake pour faire croître leur entreprise au-delà de ce qui était autrefois possible. Ils accèdent alors à l'ensemble des indicateurs analytiques issus de l'intégralité de leurs données de tous leurs utilisateurs. Snowflake équipe les organisations d'une plateforme unique et intégrée qui offre le seul entrepôt de données construit pour le Cloud ; un accès instantané, sécurisé et gouverné à l'ensemble de leur réseau de données ; et une architecture de base permettant de traiter de nombreux autres types de charges de travail de données, y compris une plateforme unique pour le développement d'applications de données modernes. Snowflake : Vos données, sans limites. En savoir plus sur <https://www.snowflake.com/?lang=fr>

