

Brown-Forman : Obtenir une vue harmonisée des données produits à l'échelle mondiale

Company

Résumé

Brown-Forman avait besoin d'une solution de gestion des données de référence (MDM) capable de gérer de grandes quantités de données produits à travers plusieurs sites mondiaux. Leur objectif était d'obtenir une meilleure compréhension de leur paysage mondial et d'utiliser ces données pour orienter leurs décisions produits. Un des principaux défis résidait dans le fait que les données relatives au même produit étaient traitées différemment selon les localisations. Semarchy les a aidés à implémenter une solution d'harmonisation des données, ce qui en a amélioré la précision et la fiabilité. En conséquence, Brown-Forman a pu obtenir des informations plus rapidement et plus efficacement, tout en réduisant les délais des projets. Brown-Forman poursuit ses efforts d'harmonisation des données et en constate les bénéfices dans différents départements, y compris dans l'amélioration des stratégies de tarification et de marketing.

Goal

OVERVIEW

Brown-Forman est une entreprise américaine basée à Louisville, Kentucky, et l'un des plus grands producteurs mondiaux de vins et spiritueux, avec des marques emblématiques telles que Jack Daniels, Woodford Reserve et Finlandia.

Les produits de Brown-Forman sont présents dans le monde entier, mais l'entreprise perd la visibilité sur plus de 80 % de ses produits une fois expédiés vers différentes localisations et entités. Pour répondre à des questions telles que « Comment Jack Daniels se comporte-t-il par rapport à la concurrence ? », ils achètent des données sur leurs produits et ceux de leurs concurrents auprès d'agences de données de consommateurs comme Nielsen et IRI.

Auparavant, leurs données étaient cloisonnées par localisation et utilisées uniquement pour éclairer les stratégies de marché locales. Brown-Forman avait besoin de regrouper ces données pour obtenir une vue plus globale. Un défi clé était que les sociétés d'analyse de consommateurs utilisaient des conventions différentes pour enregistrer les données selon les régions. Par exemple, pour Jack Daniels, il y avait plus de 2 000 variantes de données.

“ Sans l'accompagnement de [Semarchy], nous ne serions pas où nous en sommes aujourd'hui.”

Mike Homer

Senior Manager, Master Data Management chez Brown-Forman

5,000+

enregistrements de données harmonisés

200+

marchés mondiaux ayant intégré avec succès des données

2,000

variantes produits unifiées dans une base de données simplifiée pour Jack Daniels

Le défi

Brown-Forman a reconnu la nécessité d'une solution MDM pour harmoniser ses données, et Semarchy a fait partie de leur liste de fournisseurs potentiels. Semarchy a été choisi pour plusieurs raisons :

- **Solution évolutive** : La plateforme Semarchy s'adapte parfaitement aux vastes ensembles de données mondiaux de Brown-Forman.
- **Mise en œuvre rapide et simple** : L'interface intuitive de Semarchy a permis une mise en œuvre rapide, permettant à Brown-Forman de réaliser des bénéfices immédiats.
- **Correspondance intelligente des données** : Les capacités de correspondance floue de Semarchy ont permis de résoudre les incohérences des données de Brown-Forman, même avec des variantes importantes entre les régions.
- **Données unifiées pour des décisions plus éclairées** : Semarchy a centralisé les données produits en une « source unique de vérité », offrant à Brown-Forman une vue d'ensemble pour une prise de décision plus rapide sur la tarification, les promotions et les stratégies de marché.

La solution

Brown-Forman a conçu un modèle de produit initial et a trouvé que xDM facilitait les tests d'intégrité de ce modèle. Lors de la révision, ils ont découvert un problème important. Pour utiliser efficacement la « correspondance floue », Semarchy recommande que quelques groupes ne contiennent pas plus de 100 enregistrements de données. Brown-Forman avait de très grands groupes de correspondance, dont l'un comptait plus de 5 000 enregistrements et plus de 200 groupes avec plus de 100 enregistrements.

L'équipe d'architectes de solutions de Semarchy a travaillé avec Brown-Forman sur leur modèle de produit et les a aidés à élaborer un plan pour gérer ces grands groupes de données. Les responsables des données ont confirmé les résultats de la correspondance, les enregistrements de correspondance ont été attribués à un identifiant, puis cet identifiant a été utilisé pour une entité correspondante.

Avec cette solution, Brown-Forman a suivi ses efforts d'harmonisation des données et a constaté des impacts positifs sur les KPIs ainsi qu'une confiance accrue dans les rapports en aval. Ils indiquent que la vue tableau de bord a conduit à une compétition informelle parmi les responsables des données pour voir qui pouvait harmoniser leurs données et les maintenir ainsi.

Results

Résultats

Semarchy a permis à Brown-Forman d'harmoniser les données produits mondiales et de répondre à leurs objectifs commerciaux pour MDM :

- **Suivi des performances des marques** : Ils peuvent désormais suivre les performances de leurs produits à l'échelle régionale et mondiale. Les données harmonisées sont devenues le jeu de données privilégié des équipes mondiales et régionales.
- **Découverte d'interactions produits concurrentielles inattendues** : Ils ont découvert des interactions concurrentielles entre les produits sur différentes géographies.
- **Prise de décision plus rapide** : Grâce aux données harmonisées, ils prennent des décisions plus rapides et plus précises concernant la tarification, le marketing et les prévisions.
- **Efficacité opérationnelle améliorée** : La centralisation des données a réduit les délais de projet, permettant aux équipes de réagir plus rapidement et efficacement aux changements du marché.

Brown-Forman continue de travailler avec Semarchy et d'intégrer de nouvelles sources de données, harmonisant ces données au fur et à mesure. Ils évaluent continuellement leur stratégie de données pour rester efficaces. Un objectif en cours est d'améliorer leur processus de correspondance floue externe avec Semarchy. En intégrant le tableau de bord d'harmonisation dans xDM, ils créeront une solution centralisée pour les utilisateurs de données. Ils construisent également des flux de travail pour permettre aux responsables des données de répondre facilement aux besoins d'harmonisation.

Semarchy, leader dans les marchés de l'intégration des données et de la gestion des données de référence, permet aux organisations de générer rapidement de la valeur commerciale à partir de leurs données. Sa plateforme unifiée permet aux entreprises de découvrir, gouverner, gérer, intégrer et visualiser rapidement des informations critiques dispersées à travers des applications. Semarchy est disponible en tant que plateforme sur site, et est également disponible sur les principaux marchés cloud, tels que Microsoft Azure, Amazon Web Services (AWS) et Google Cloud Platform (GCP), et est géré en tant que service, soutenu par un riche écosystème de partenaires en logiciels en tant que service et en services professionnels.

www.semarchy.com

Semarchy