



TecAlliance

# Analytics Manager

## La solution pour les analyses de données standardisées.

# Analyser activement.

Mieux comprendre le marché et découvrir les potentiels.

Que ce soit pour l'industrie ou le commerce : qui-conque évolue dans le marché de la rechange indépendante (IAM) devrait recourir régulièrement à des analyses basées sur une base de données et utiliser les informations obtenues à son avantage. Avec Analytics Manager, nous vous fournissons une boîte à outils qui répond à des questions importantes sur le marché, le comportement de recherche de vos clients et votre propre portefeuille.

Pour les équipementiers, il est particulièrement important de savoir ce que le marché recherche, et comment il le recherche. La connaissance du marché permet d'optimiser votre offre. La situation est similaire avec la distribution : les résultats concernant le comportement de vos clients en matière de recherche peuvent augmenter durablement les ventes.

En outre, il est nécessaire de connaître les forces et les faiblesses de votre propre portefeuille de produits pour découvrir les potentiels et augmenter votre présence sur le marché. Enfin, l'analyse de votre propre offre vise à augmenter vos ventes et vous aide à prendre des décisions importantes de manière vérifiée et assistée par des données.

Pour des analyses pertinentes et individuelles, il était jusqu'à présent nécessaire d'utiliser des services coûteux ou de les réaliser soi-même de bout en bout, et de les mettre en œuvre avec des bases de données correspondantes achetées. Mais comment faire si l'on a besoin de résultats rapides et fiables ? C'est ici qu'intervient l'Analytics Manager.



## L' Analytics Manager.

Des analyses à la demande.

Analytics Manager est notre solution haute performance pour l'IAM et la réponse à une importante demande de solution d'analyse rapide, simple et Standardisée.

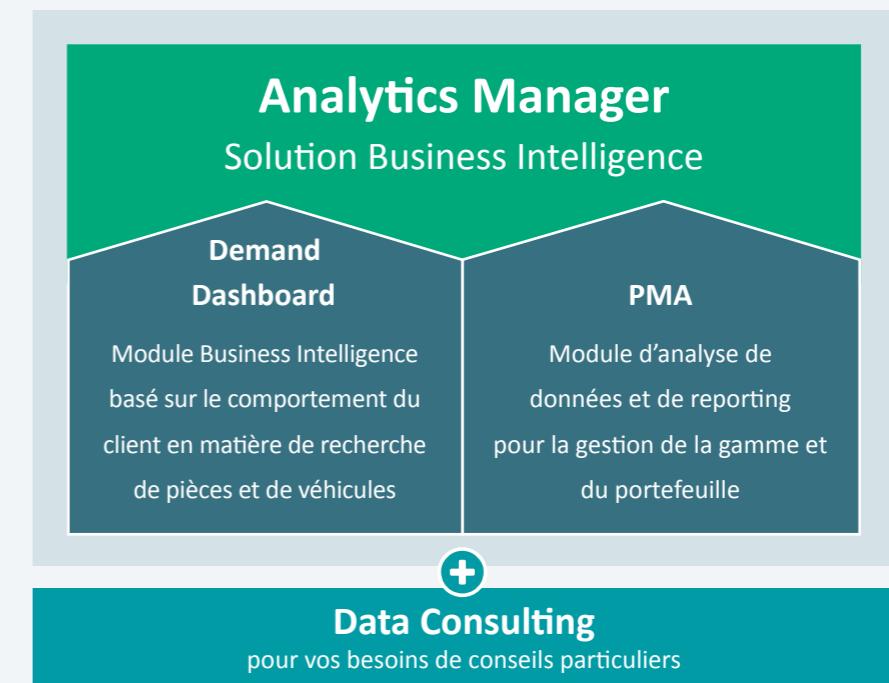
La solution comprend différents modules adaptés à vos besoins. Le module Demand Dashboard fournit une analyse basée sur le comportement de vos clients en matière de recherche et d'utilisation du TecDoc Catalogue, premier catalogue mondial de pièces de rechange et de véhicules. Il vous aide à personnaliser votre portefeuille en fonction des demandes réelles des clients.

De plus, le module PMA, techniquement indépendant, vous offre des options complètes pour analyser votre portefeuille par rapport aux données des pièces des concurrents. Une variété d'options d'analyse vous aide à gérer efficacement votre offre.

Les deux modules sont des outils indispensables pour l'adaptation du portefeuille des équipementiers et des distributeurs de pièces de rechange et constituent un élément de base important pour une croissance soutenue du chiffre d'affaires.

## Deux modules pour des analyses première classe.

La structure de l'Analytics Manager.

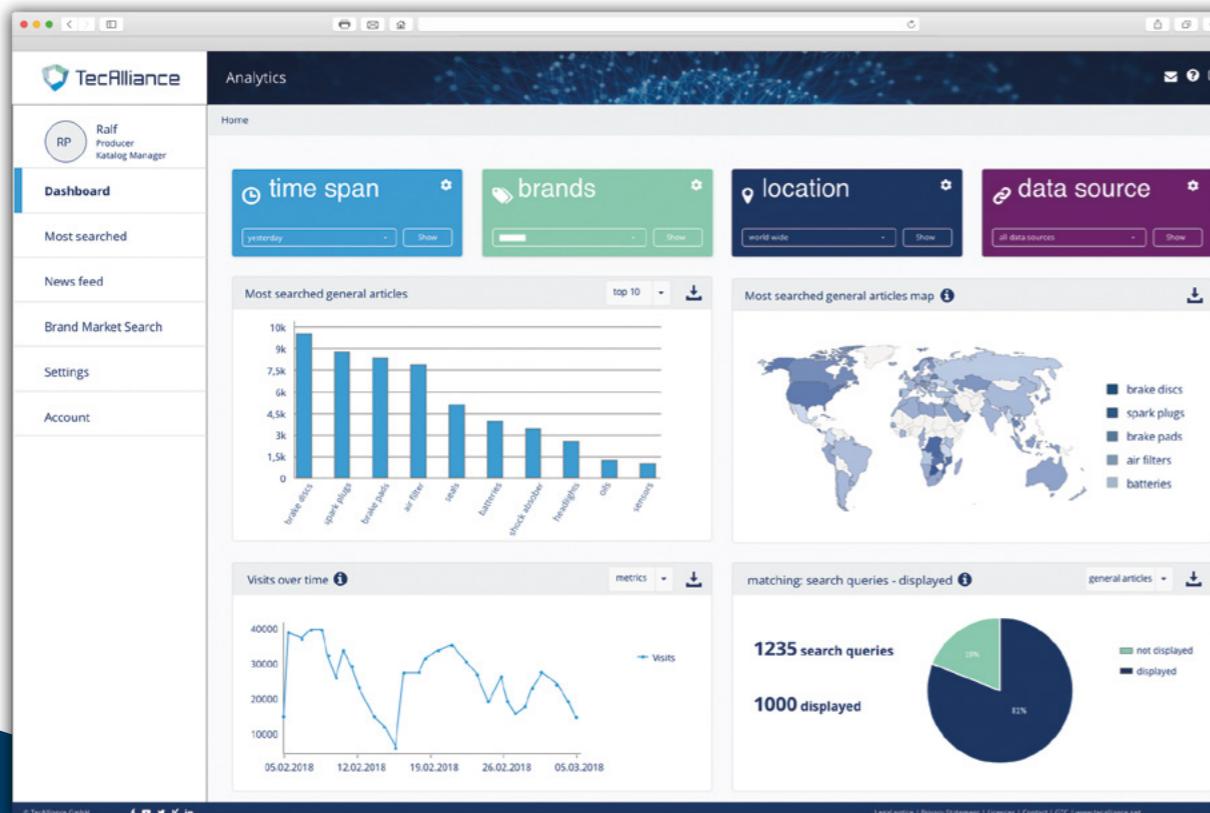


# Demand Dashboard.

Analyse de données standardisée basée sur le comportement de recherche de vos clients.

Le Demand Dashboard offre une meilleure compréhension et une plus grande transparence aux équipementiers et à la distribution. Les questions centrales sont : que recherche le marché et comment le recherche-t-il ? Comment le comportement de recherche de vos clients est-il structuré ? Les informations obtenues permettent d'optimiser votre portefeuille en fonction du marché et de manière ciblée.

## Que recherche le marché et comment le recherche-t-il ?



Le module fournit des informations concrètes et propose des rapports standardisés sur les requêtes de recherche client réelles. Grâce à la fonctionnalité de tri, les résultats d'analyse peuvent être configurés facilement et rapidement selon vos propres souhaits en fonction des périodes, des marques, des régions et des sources de données.

La recherche basée sur la durée fournit alors des informations particulièrement intéressantes sur les tendances et les évolutions du marché. En tant qu'équipementier,

vous pouvez tirer parti de ces informations pour mieux répondre aux besoins de vos clients. En tant que distributeur, les habitudes de recherche et d'achat de vos clients sont particulièrement importantes pour ajuster les prix et les disponibilités de votre portefeuille.

Les avantages d'une telle solution sont évidents : bénéficiez des données d'utilisation réelles de vos clients, obtenez des résultats fiables, rapides et simples sur leur comportement en matière de recherche et optimisez votre portefeuille de produits de manière efficace.

### Vos avantages :

- Analyses prédéfinies
- Interface d'utilisation simple
- Application en ligne basée sur le cloud
- Fonctionnalité segmentation, filtrage et Drill-Down des données

# PMA (Product Management Analytics).

Pour une gestion efficace du portefeuille.

Le PMA vous aide à gérer efficacement votre propre portefeuille. Découvrez les points forts de votre propre gamme de produits et identifiez les potentiels d'optimisation grâce à des analyses de lacunes. Vous y parviendrez grâce à une surveillance continue et standardisée du marché et de la concurrence.

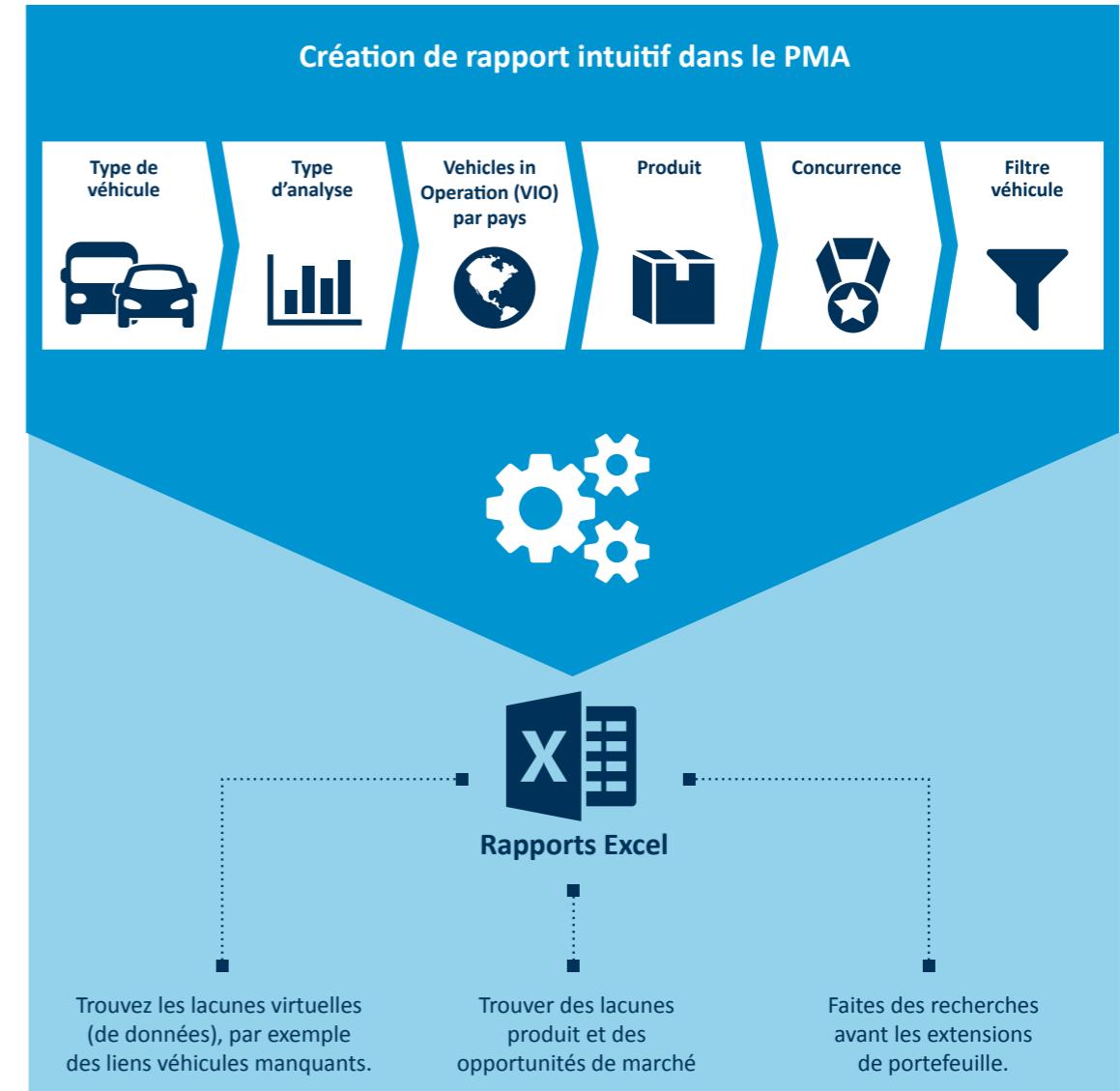
La présence de votre marque dans les catalogues de pièces de rechange et les systèmes de gestion de commande peut être renforcée en optimisant les liens véhicules. Le PMA minimise

le risque d'extensions du portefeuille, car la simulation et la prérecherche peuvent être effectuées sur la base des données des concurrents. En outre, l'utilisation du PMA via l'identification de véhicules pertinents profite également au développement des pièces de rechange chez le constructeur. En tant que distributeur, vous bénéficiez également de l'optimisation de votre propre sélection de fournisseurs et de la réduction des lacunes dans la gamme.



## Guide pour tirer de nouvelles conclusions.

La méthode de fonctionnement du PMA.



Le module est disponible dans le monde entier via un accès en ligne, multilingue et peut être utilisé simultanément par plusieurs utilisateurs. Il offre 20 options d'analyse différentes pour les VP et les VU, ainsi que des options de sélection et de filtrage par groupe de produits et par constructeur automobile.

Bénéficiez de mises à jour régulières et centralisées des données et des logiciels de TecAlliance, ainsi que de l'interface utilisateur intuitive. Le PMA permet d'évaluer les liens d'articles, les références croisées et le numéro de la pièce de rechange OEM à partir des données de l'équipementier du portefeuille de TecAlliance. Toutes vos analyses sont disponibles sous forme de rapport Excel.

# Data Consulting.

Analyses au-delà de la solution logicielle.

Nous mettons tout en œuvre pour rendre nos outils d'analyse aussi universels que possible tout en répondant à vos besoins individuels. Pour des besoins d'analyse et de conseil plus approfondis, nos experts IAM vous offrent des services de Data Consulting personnalisés et sur mesure. Nous souhaitons aider votre entreprise à analyser les données et les informations de manière à vous permettre d'appréhender à l'avance le développement de vos activités. Afin de gagner de nouveaux clients avec un portefeuille innovant, une présence opportune sur les marchés clés et des modèles d'affaires numériques.

## Votre avantage.

### Avantages concurrentiels

Vous obtenez des informations fiables qui vous aideront à progresser sur le marché, vous montreront les options qui s'offrent à vous et vous aideront à prendre les bonnes décisions.



### Transfert de savoir-faire

Vous bénéficiez d'idées et d'approches nouvelles pour acquérir des connaissances supplémentaires.



### Efficacité des coûts

Vous obtenez exactement les données et informations qui sont réellement pertinentes pour votre entreprise.



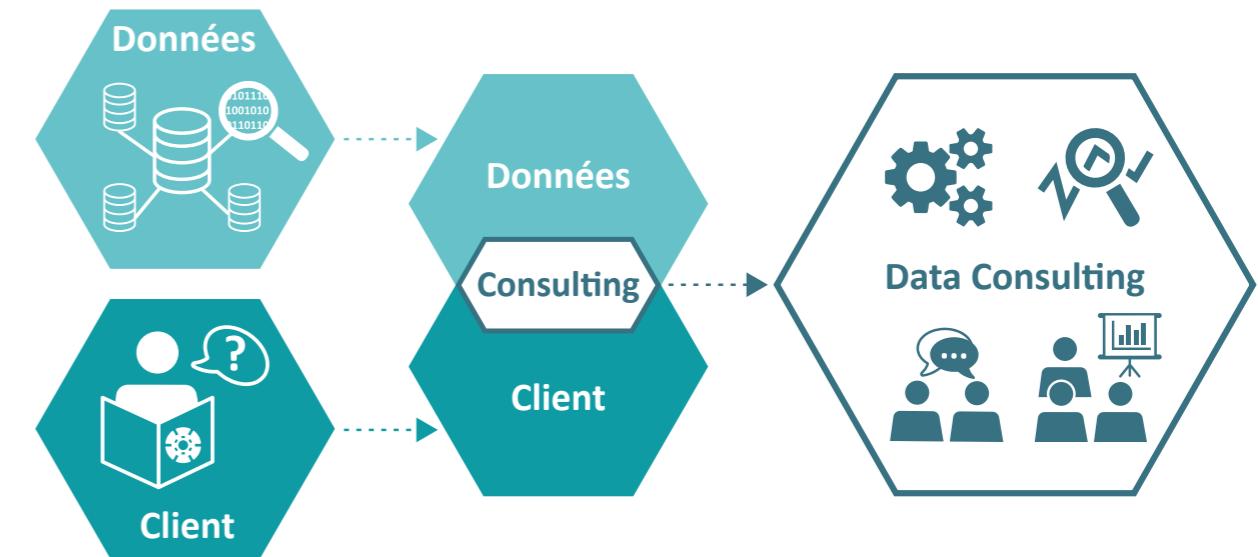
### Gain de temps

Vous gagnez en temps et en efficacité pour vous concentrer sur votre cœur de métier au quotidien.



## Adapté individuellement à vos besoins.

Conseils et évaluation personnalisés.



Dans une première discussion préliminaire, nous travaillons ensemble pour déterminer quels objectifs vous souhaitez atteindre ou quels défis vous souhaitez surmonter. Nous évaluons ensuite les sources de données disponibles sur le marché et identifions celles qui peuvent vous aider dans votre étude de cas individuel. Vous recevrez ensuite votre offre pour un projet d'analyse piloté par les données. Au terme d'un projet de Data Consulting, vous recevez des recommandations claires qui vous permettront de prendre des décisions stratégiques et de les mettre en œuvre.

## L'étendue de nos services de Data Consulting :

- Optimisation du portefeuille
- Analyses des retours et des lacunes
- Projets individuels d'analyse
- Conseils sur les modèles et processus commerciaux numériques



# Plus de 20 ans d'expérience

## À propos de TecAlliance.

Nous sommes le partenaire solide à vos côtés.

Pour faire un travail irréprochable et fournir des résultats convaincants, vous devez pouvoir compter entièrement sur vos partenaires. Avec TecAlliance, vous pouvez compter sur un partenaire fiable, compétent et expérimenté.

**Nous sommes actifs sur le marché de la rechange automobile indépendante depuis plus de 20 ans et nous établissons des normes avec nos solutions industrielles.**

En conséquence, nous sommes aujourd'hui l'un des principaux fournisseurs mondiaux de gestion de données et de processus. Avec 35 actionnaires et plus de 550 employés, nous sommes actifs dans plus de 140 pays.

Le module Analytics Manager PMA vous propose 20 analyses concurrentielles différentes. Le Demand Dashboard analyse déjà plus de 250 000 recherches par jour. Le PMA et le Demand Dashboard reposent sur les informations de produits de plus de 700 marques.

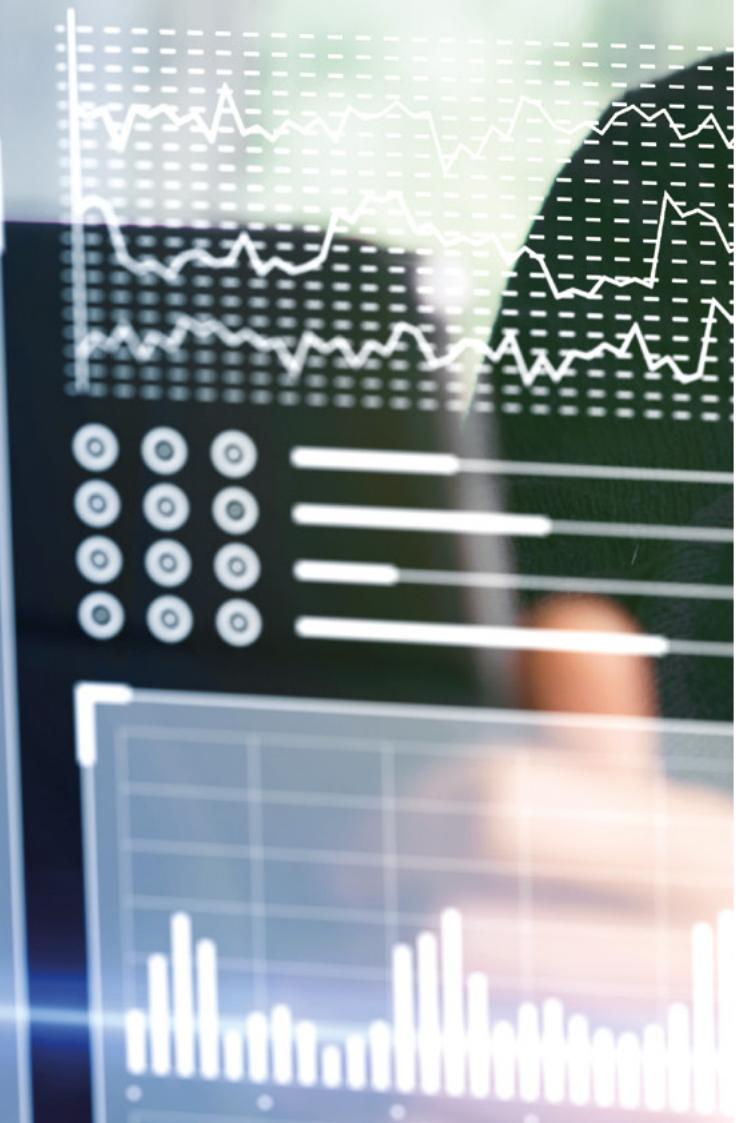
En plus de l'Analytics Manager, notre Data Consulting est à vos côtés pour répondre à vos besoins d'analyse individuels.

**Contactez-nous !**



system overload // dtc: 330000x // stable  
done // code U00000000

01-2019



En savoir plus :

[www.tecalliance.net/fr/analytics-manager](http://www.tecalliance.net/fr/analytics-manager)

TecAlliance GmbH  
Steinheilstraße 10  
D-85737 Ismaning  
Allemagne

Contact :  
+49 221 6600 0  
[sales@tecalliance.net](mailto:sales@tecalliance.net)  
[www.tecalliance.net](http://www.tecalliance.net)



**TecAlliance**

Driving the Digital Aftermarket