

Aligner les plans et les budgets sur les besoins

Les professionnels du Retail sont face à un challenge important quand les prévisions de vente, les plans et les budgets sont en décalage avec les affectations, la planification et les besoins opérationnels de chaque magasin. Cette déconnexion engendre souvent des tensions avec les directeurs de magasin et/ou les responsables de réseaux qui rechignent à adhérer à ces plans et budgets, affectant potentiellement la productivité, le niveau de service et les ventes.

La solution consiste à reconnecter les objectifs de l'entreprise aux besoins réels des magasins permettant ainsi de rationaliser les cycles de planification et ainsi d'améliorer la conformité du budget. Cependant, ces objectifs sont difficiles à atteindre en utilisant des processus isolés qui ne peuvent pas prendre en compte le caractère unique de la demande clients et des besoins propres à chaque magasin.

Workforce Budgeting™ — l'un des modules inclus dans la suite de gestion des effectifs Kronos® for Retail — résout ces problèmes en proposant une solution collaborative pour gérer les prévisions de vente et la planification du travail. L'application permet à la direction du groupe comme aux directeurs de magasin de contribuer, réviser et valider le contenu des plans. Cela permet la création de plans — élaborés en prise avec la réalité du terrain — qui alignent les objectifs de ventes et de productivité définis par la direction sur les besoins opérationnels et les besoins en planification du personnel au niveau des magasins.

Équilibrer les coûts du travail avec un service de qualité

Workforce Budgeting utilise un puissant moteur de planification opérationnelle qui permet de relier l'analyse des tendances historiques et l'information relative au planning opérationnel, à la productivité du travail et à l'exploitation des magasins. Il fait cela en prenant en compte les données relatives à chaque magasin — heures ouvrées, normes du travail, volume ventes/client et données salariés — pour créer des objectifs de ventes et un budget travail réalistes. Il est même possible d'importer les budgets depuis des systèmes tiers et d'exporter les données pour des analyses approfondies. Cela résulte en des plans rentables et spécifiques à chaque magasin qui sont conçus pour améliorer le service, les ventes et la satisfaction des salariés.

Lorsqu'il est utilisé avec d'autres applications de la suite Kronos for Retail, Workforce Budgeting permet d'utiliser les budgets approuvés et les plans comme contraintes lors de la planification et comme base de référence pour le suivi des performances. Une plus grande visibilité et plus de contrôle sur les activités et l'information relative au travail propres à chaque magasin permettent aux managers d'éviter les sureffectifs et de réagir aux dépassements de coûts en temps réel.

Renforcer la fidélité des clients et des salariés

Workforce Budgeting permet d'améliorer le niveau de satisfaction des clients et des salariés à travers une planification plus efficace. Par exemple, les ventes et les budgets du travail basés sur des variables propres à chaque magasin — le volume de la clientèle, la

Avantages

- > **FACILITER LE COLLABORATIF** pour accélérer l'adoption des plans à tous les niveaux
- > **CRÉER ET RÉVISER LES BUDGETS FACILEMENT** grâce aux alertes qui préviennent les directeurs qu'une action est requise
- > **PRENDRE EN COMPTE LES BESOINS SPÉCIFIQUES À CHAQUE MAGASIN** pendant la phase de création des plans et des budgets
- > **ALIGNER LES PLANS CORPORATE** et les objectifs financiers sur les performances des magasins en utilisant des outils de création des indicateurs clés
- > **AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ**, le service, et la flexibilité opérationnelle
- > **RÉAGIR RAPIDEMENT** aux nécessaires changements en effectuant des ajustements au niveau mondial sur plusieurs magasins
- > **RÉDUIRE LES COÛTS, LES PRATIQUES INCOHÉRENTES, ET LES RISQUES DE NON-CONFORMITÉ** pour de meilleurs résultats

promotion des ventes, le taux de fréquentation et la disponibilité des employés — permettent aux responsables d'éviter le manque d'effectifs, ce qui fait baisser le moral des salariés et le niveau de qualité du service.

En utilisant Workforce Budgeting, les responsables affectent la bonne combinaison d'employés dans leur magasin, en se basant sur les volumes prévus de fréquentation et de ventes. Des horaires optimisés et des employés plus heureux permettent d'offrir une meilleure expérience client, ce qui se traduit par des taux de conversion et des paniers moyens qui augmentent. De plus, lorsque les salariés sont heureux, l'absentéisme et le turnover baissent.

Répondre proactivement aux besoins changeants

Alors que la plupart des entreprises créent des budgets annuellement, les circonstances évoluent souvent au cours de l'année. Lorsque les budgets sont fixés, il est difficile de répondre efficacement aux nouvelles opportunités. C'est pourquoi Workforce Budgeting vous permet d'effectuer des modifications sur vos plans en temps réel pour répondre à des évolutions de l'activité concurrentielle, des conditions du marché, des lois du travail, ou des accords syndicaux.

Workforce Budgeting vous permet de modifier les prévisions de ventes et les plans liés au travail — pour les magasins, les régions ou l'ensemble du groupe — sur une base semestrielle, trimestrielle, mensuelle ou hebdomadaire. Il est possible d'effectuer des ajustements au niveau mondial sur tous les

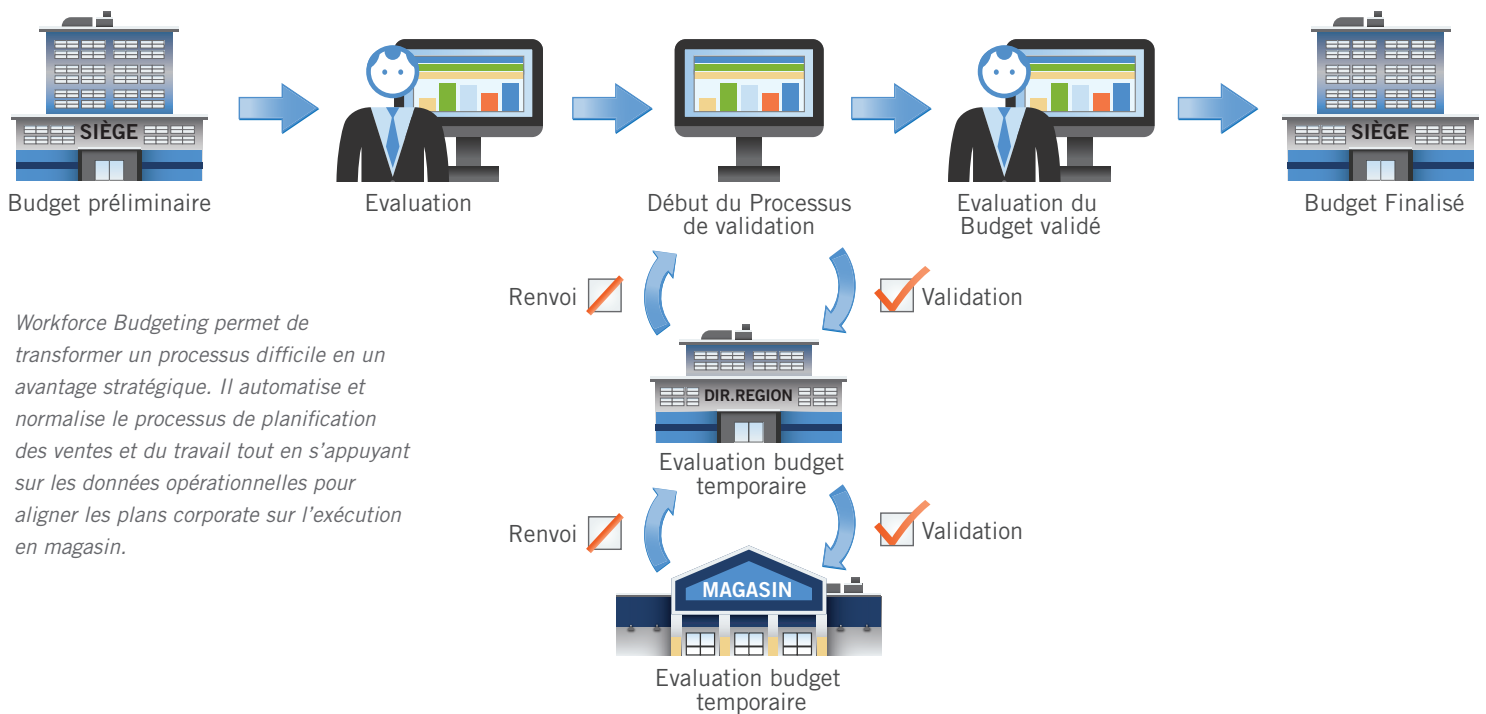
magasins — au lieu de modifier le plan de chaque magasin individuellement. Des alertes automatiques notifient les managers lorsqu'ils doivent revoir le plan envoyé. Et pour encore plus d'efficacité, les directeurs de magasin ne voient que les plans qui nécessitent une action. Ces fonctionnalités permettent aux directeurs de réagir rapidement à l'évolution des besoins, et de rester sur la bonne voie pour atteindre leurs objectifs.

La solution permet également aux entreprises de suivre et de gérer les exigences de conformité avec une gestion administrative et un coût minimes pour diminuer les risques d'amendes, de poursuites judiciaires ou de publicité négative.

Le meilleur partenaire pour répondre à vos besoins

Kronos aide les sociétés du secteur du commerce et de la grande distribution à gérer leur actif le plus précieux mais aussi le plus coûteux, leur personnel. Comment ? En leur proposant les outils dont ils ont besoin pour contrôler le coût du travail, minimiser les risques de non-conformité et pour augmenter la productivité de leur personnel. Nos solutions évolutives, faciles à adopter, qui peuvent être installées sur site ou hébergées dans le Cloud, font de l'automatisation complète et de l'information de haute qualité une réalité. Nous offrons aux opérationnels de tout type de commerce les moyens d'accroître la satisfaction des salariés et, par extension, la qualité du service à la clientèle.

Plus de 50 000 magasins et 2 millions de salariés dans le monde utilisent la solution Kronos for Retail.



Workforce Budgeting permet de transformer un processus difficile en un avantage stratégique. Il automatise et normalise le processus de planification des ventes et du travail tout en s'appuyant sur les données opérationnelles pour aligner les plans corporate sur l'exécution en magasin.