



Activision remporte une grande victoire grâce à une planification efficace des promotions commerciales

Une planification et une exécution des promotions plus fiables chez l'éditeur de jeux vidéo permettent un gain de productivité de 50 % en deux semaines

Témoignage client

SOLUTION : MARKETING

SECTEUR : MÉDIAS ET COMMUNICATIONS

L'éditeur de jeux vidéo Activision a mis en œuvre Anaplan pour gérer la planification de ses promotions commerciales. Les planificateurs font désormais totalement confiance aux données et prennent des décisions en matière de ventes de détail avec une assurance accrue, ce qui a permis d'augmenter leur productivité de 50 % en seulement deux semaines.

Amélioration de
50 %
de la productivité des
planificateurs (estimation)

Confiance
totale
envers les données
décisionnelles

The Anaplan logo is located in the bottom right corner. It features a stylized blue 'A' icon followed by the word 'anaplan' in a lowercase, bold, blue sans-serif font. The background of the bottom right section is white with a pattern of light blue geometric shapes.

Depuis plus de 30 ans, Activision change la façon dont les gens jouent. Mais au cours de ces années, l'exécution de la vente au détail et la planification des promotions commerciales de l'entreprise étaient devenues inefficaces et sujettes aux erreurs. Les équipes de planification se sont perdues en tentant de rassembler des informations et d'importer des données dans divers systèmes. Les rapports en temps réel et les analyses ad hoc étaient presque inexistantes, et il était très difficile de réaliser des prévisions précises pour toute l'entreprise. Toute la planification était gérée sur plusieurs outils et feuilles de calcul, ce qui créait un risque d'erreurs et de corruption des données.

Activision (également connue sous le nom d'Activision Blizzard) a mis en œuvre la plateforme Anaplan pour gérer la planification et la gestion des promotions commerciales, nommée « exécution de la vente au détail » au sein de l'entreprise, en englobant les remises promotionnelles, les rayonnages et d'autres dépenses qui soutiennent les ventes. Activision gère désormais chaque lancement de produit et remise sur les produits à l'aide de la plateforme Anaplan, et utilise des rapports personnalisés pour fournir aux parties prenantes concernées un accès transparent et en temps réel à toutes les données dont elles ont besoin.

Activision est parvenue à stimuler de façon considérable la productivité et la collaboration avec la plateforme Anaplan. À peine deux semaines après la mise en service, l'équipe de planification a estimé une augmentation de 50 % de la productivité. « Anaplan... rend les informations plus faciles à comprendre et

permet aux collaborateurs d'agir plus rapidement », a noté un directeur financier. En s'appuyant sur une source de données unifiée pour tous les efforts de promotion commerciale, le processus est plus efficace et plus fiable. Les planificateurs ont remplacé les feuilles de calcul par des rapports en temps réel et ont désormais une confiance totale dans les données.

Chacun des groupes impliqués dans le processus de gestion commerciale d'Activision (ventes, marketing, finances et comptabilité) utilise différemment les données de planification, et Anaplan a rendu très facile l'adaptation des vues aux perspectives individuelles de chaque groupe. Cette approche a permis d'accélérer les analyses et a augmenté la transparence. Un responsable financier d'Activision a parfaitement résumé la situation : « Anaplan nous a donné le pouvoir de répondre à toutes les questions qu'un dirigeant ou un autre service peut poser et nous pouvons désormais vraiment parler en détail des postes de dépense de notre budget. »



Anaplan facilite la compréhension des informations et permet aux collaborateurs d'agir plus rapidement. »

– Directeur financier



A propos d'Anaplan

Anaplan, Inc. (NYSE : PLAN) est une entreprise SaaS qui aide les entreprises mondiales à orchestrer leurs performances opérationnelles. Les leaders de tous les secteurs d'activité s'appuient sur notre plateforme, alimentée par notre technologie exclusive Hyperblock®, pour connecter les équipes, les systèmes et les connaissances de leurs organisations afin de s'adapter en permanence aux changements, de transformer leur mode de fonctionnement et de réinventer la création de valeur. Basée à San Francisco, Anaplan compte plus de 20 bureaux dans le monde, 175 partenaires et plus de 1 500 clients.

Pour en savoir plus, visitez le site anaplan.com