



Soutenir les marques de chaussures verticales

Prenez une longueur d'avance dans vos opérations commerciales

Table of Contents

1 Step Ahead : Comment Jesta propulse les marques de chaussures verticales

2 Création de produit, approvisionnement et planification

3 Inventaire, Allocation et Exécution Omnicanal

4 Vendre à travers les canaux : Magasins, Grossistes et Marchés

5 Finances, Analytique et Gouvernance

6 Mise en service et réalisation de la valeur

7 Conclusion : Avancez avec confiance vers l'avenir

Step Ahead : Comment Jesta propulse les marques de chaussures verticales

De la conception au pas de porte, unifié

Une approche unifiée pour les deux canaux

Les marques de chaussures verticales réussissent lorsque chaque étape, du concept et de l'approvisionnement à l'inventaire et à la vente omnicanal, fonctionne en harmonie. Jesta unifie les opérations principales (PLM, approvisionnement, planification de la demande, ERP, WMS, OMS, POS et analyses) afin que les produits circulent plus rapidement, que les données restent cohérentes et que les équipes prennent des décisions en toute confiance. Éliminez les transferts entre systèmes fragmentés ; orchestrez les assortiments par région et canal ;

assurez-vous que les allocations correspondent aux courbes de demande et aux objectifs de marge. Les attributs spécifiques aux chaussures (tailles, largeur/formes, coloris, matériaux) circulent tout au long du cycle de vie, permettant un calcul précis des coûts, un approvisionnement conforme et une visibilité exacte des stocks. Que vous gériez le DTC, des boutiques, des marchés ou le commerce de gros, Jesta centralise la vérité pour que vous puissiez évoluer sans chaos, réduire les démarques et augmenter les ventes au prix plein.

Rotation

6+

Voyez les rotations
augmenter annuellement

GMROI

\$3+

Dépensez vos dollars
plus efficacement

Taux de vente

80% +

Maximisez le taux
de vente



Création de produit, approvisionnement et planification

Gestion du cycle de vie des produits pour les chaussures

Agilité de conception avec coûts et conformité intégrés

Le développement de chaussures est complexe : formes, moules, tiges, matériaux, conformité et tests d'ajustement. La gestion du cycle de vie des produits de Jesta centralise tout cela—briefs, nomenclatures (BOMs), calculs de coûts, tests en laboratoire et approbations—pour que les équipes itèrent plus rapidement tout en contrôlant les marges. Collaborez avec les fournisseurs grâce à des flux de travail structurés, des versions automatisées et des historiques de modifications. Les bibliothèques de matériaux

incluent des attributs de durabilité et de réglementation; des alertes signalent les risques avant qu'ils n'atteignent les échantillons en phase avancée. Les calendriers intégrés alignent les jalons sur les fenêtres de lancement par canal et région. Lorsque le cycle de vie des produits est connecté à l'ERP, au WMS et à l'OMS, vous évitez la duplication des données, accélérez le temps de mise sur le marché et maintenez une traçabilité de bout en bout, de la conception initiale à l'étagère.

IDÉE CLÉ

Créez plus vite—lancez plus intelligemment.



Artéfacts clés : briefs, nomenclatures (BOMs), calculs de coûts, fiches de collection, bons de commande en gros et à l'unité



Flux de travail : échantillonnage, tests d'ajustement, étapes de conformité, distribution



Collaboration avec les fournisseurs : commentaires, tâches, contrôle des versions, suivi du transit



Calendriers de lancement : alignement par canal/région

Approvisionnement et calcul des coûts

Équilibrez qualité, rapidité et marge



L'approvisionnement en chaussures implique la planification des capacités, la fiabilité des fournisseurs, les quantités minimales de commande (MOQ), les délais et des éléments de coûts complexes (matériaux, main-d'œuvre, droits, fret). Jesta permet l'approvisionnement multi-

fournisseurs, des simulations de coûts rendus et des analyses hypothétiques pour protéger les marges. Suivez la conformité, les audits et les indicateurs de durabilité (KPI) en parallèle des prix et des performances ponctuelles. Résultat : moins de surprises en production, des compromis plus

clairs et des engagements plus rapides. Avec des coûts liés au PLM et à l'ERP, vous obtenez une visibilité en temps réel des échantillons aux bons de commande, permettant à la finance et aux opérations de rester alignées à mesure que les conceptions évoluent.



Fiches d'évaluation des fournisseurs (OTIF, qualité, ESG)



Comparaisons de demandes de prix (RFQ) et décompositions des coûts rendus



Visibilité des capacités et des délais

Planification de la demande et prévisions

Courbes de tailles, saisonnalité et taux de vente

La demande en chaussures varie selon la taille, la largeur et la région; manquer la courbe augmente les démarques ou les ruptures de stock. La planification de la demande de Jesta utilise les historiques, la saisonnalité et les calendriers de lancement pour produire des prévisions SKU par emplacement et

des séries de tailles reflétant les véritables habitudes d'achat. Combinez les commandes en gros, les signaux DTC, les tendances des places de marché et les plans promotionnels pour façonner les achats et les phases d'introduction. Les planificateurs peuvent exécuter des scénarios—nouvelles couleurs,

campagnes d'influenceurs, changements climatiques—et voir instantanément les impacts sur les stocks et les marges. Résultat : de meilleurs achats, des allocations plus précises et un taux de vente plein prix plus élevé.

RAPPEL

Prévoyez la courbe—maîtrisez la marge.



Scénarios : promotions, retards d'approvisionnement, lancements



Indicateurs clés : biais, MAPE, taux de vente



Inventaire, Allocation et Exécution Omnicanal

La bonne paire, au bon endroit, au bon moment

Même des prévisions parfaites échouent sans une allocation précise. Les moteurs d'allocation et de réapprovisionnement de Jesta prennent en compte la vitesse de la demande, la capacité des magasins, les préférences régionales et la distribution des tailles pour pousser le mélange optimal. À mesure que les ventes évoluent, le rééquilibrage automatisé réduit les ruptures de stock et les inventaires immobilisés. La visibilité intercanaux (magasins, centres de distribution, 3PL et en transit) vous permet de redéployer les stocks pour répondre aux pics—qu'il s'agisse d'un style populaire en magasin qui devient viral ou d'une annonce sur une place de marché qui décolle. Avec la disponibilité à la taille (ATP) et des stocks de sécurité intelligents, vous protégez les niveaux de service tout en minimisant les coûts de stockage.

RAPPEL

Allouez intelligemment—réapprovisionnez automatiquement.



Allocations initiales : lancement, géographie, mélange de tailles



Réapprovisionnement : basé sur la vitesse, piloté par exception



Transferts : centre de distribution vers magasin, magasin vers magasin



Indicateurs : ruptures de stock, jours de couverture, rotations

OMS et Exécution

Expédition depuis le magasin, BOPIS et places de marché simplifiés

Les consommateurs s'attendent à une exécution flexible sans friction. Le système de gestion des commandes (OMS) de Jesta orchestre les commandes BOPIS, BORIS, expédition depuis le magasin et places de marché à partir d'une seule vue de l'inventaire. Les règles optimisent pour la vitesse, le coût et la marge—en routant selon la proximité, la capacité et les SLA. Les équipes en magasin reçoivent des flux intuitifs de préparation/emballage ; les centres de distribution s'intègrent via le WMS ; les transporteurs et les délais de coupure sont automatisés. Les alertes en temps réel résolvent les exceptions de manière proactive. Le résultat : des livraisons plus rapides, moins de fractionnements, des coûts réduits et un NPS renforcé—même pendant les pics saisonniers.

RAPPEL

Une promesse de commande—de nombreux chemins d'exécution.



Règles de routage : SLA, coût, proximité



Opérations en magasin : préparation/emballage, mise en attente, transfert



Opérations des centres de distribution : vagues, cartonnisation, étiquetage



Communications client : suivi, mises à jour, retours

Retours, Réparations et Logistique Inverse

Protégez les marges sans pénaliser les clients

Les retours de chaussures sont fréquents en raison de l'ajustement. Jesta standardise les flux de travail de retour à travers le DTC, les magasins et les places de marché avec des codes de raison, la capture de photos et des règles de disposition (revente, remise à neuf, don, recyclage). Des politiques intelligentes équilibrent l'expérience client avec les coûts, tandis que des contrôles qualité automatisés et des rétrofacturations aux fournisseurs protègent les marges. Pour les lignes premium, intégrez des services de réparation et une logique de garantie pour prolonger la valeur du cycle de vie. Les insights en temps réel montrent ce qui est sujet aux retours selon la silhouette, la taille et le matériau—informant les décisions de conception et d'achat.

RAPPEL

Transformez les données de retours en actions.



Réception : RMA omnicanal, étiquettes, triage



Disposition : réapprovisionnement, remise à neuf, recyclage



Moteur de politique : frais, exceptions, fidélité



Analytique : taux, raisons, récupération

Vendre à travers les canaux : Magasins, Grossistes et Marchés

PDV en magasin et gestion de la clientèle

Vendez partout, connaissez chaque client

Le PDV de Jesta prend en charge un passage en caisse rapide, une allée infinie et un inventaire en temps réel avec des attributs riches pour les produits de chaussure (taille, largeur, notes d'ajustement). Les associés accèdent aux commandes omnicanales et suggèrent des alternatives — inventaire des magasins à proximité ou expédition à domicile. Les outils de gestion de la clientèle mettent en avant les préférences, l'historique

d'achat et le statut de fidélité, permettant des recommandations personnalisées et des ventes croisées (semelles, kits d'entretien, chaussettes). Le PDV mobile élimine les files d'attente et transforme les bancs d'essayage en centres de revenus. Les promotions unifiées et les cartes-cadeaux fonctionnent sur tous les canaux, créant une expérience de marque homogène.

RAPPEL

Transformez les moments d'essayage en clients à vie.



PDV : rapidité, types de paiement, promotions



Gestion de la clientèle : profils, préférences, communication



Allée infinie : trouver/traiter à partir du réseau



Indicateurs clés : VMC, taux d'attachement, NPS

Gestion des grossistes et des marchés

Développez le B2B sans perdre le contrôle

Les marques verticales de chaussures combinent souvent la vente directe aux consommateurs avec les grossistes et les marchés. Jesta centralise les commandes B2B, l'EDI, les allocations et la prévention des rétrofacturations tout en synchronisant les listes de marchés, les prix et les stocks. Appliquez les stratégies de canal et le MAP tout en évitant les surventes grâce à un ATP quasi en temps réel. Les catalogues numériques et les assortiments simplifient la vente; les vérifications de conformité préviennent les violations coûteuses. Avec des données unifiées, les finances et les ventes s'alignent sur la rentabilité par compte, magasin et liste.

IDÉE CLÉ

Développez les canaux—gardez le contrôle.



B2B/EDI : commandes, ASN, factures



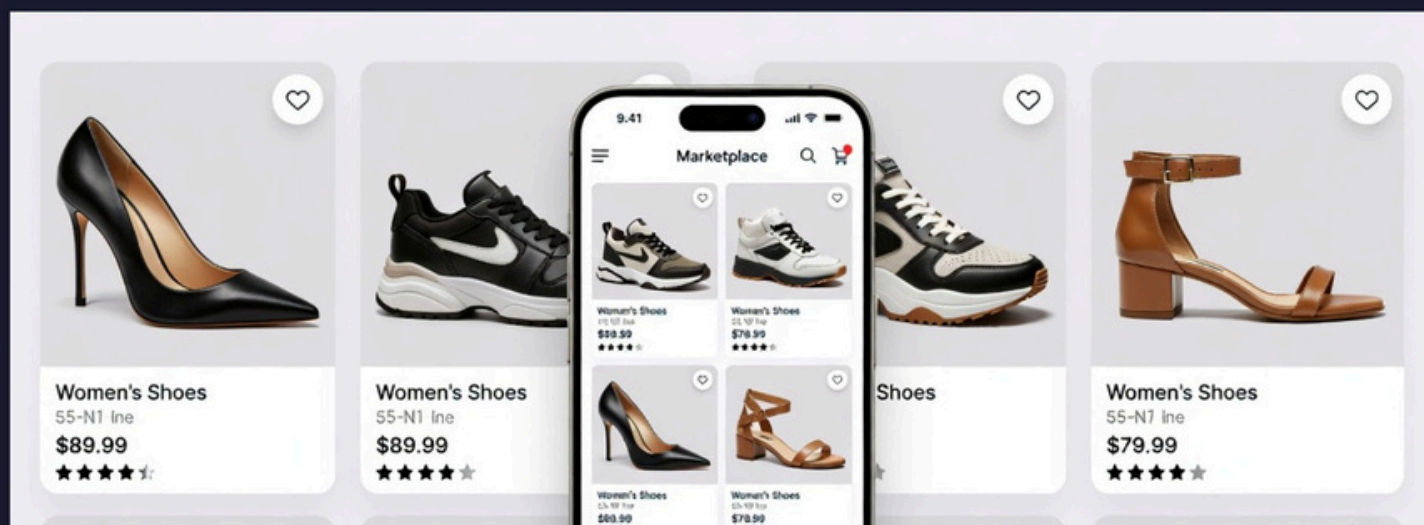
Conformité : guides d'expédition, étiquetage, étiquettes



Marchés : listes, MAP, synchronisation des stocks



Rentabilité : vues par article/compte/liste



Finances, Analytique et Gouvernance

Finances et Gouvernance des Marges

Reliez chaque décision au P&L

Avec Jesta, les décisions sur les produits et les opérations sont directement liées à la marge. Les coûts standard vs. réels, les écarts de coûts rendus et l'impact des démarques sont visibles par SKU, coloris, canal et région. La budgétisation et les budgets ouverts alignent le merchandising avec les flux de trésorerie. La modélisation de scénarios quantifie les compromis—fret plus rapide vs. lancement à temps, achats plus importants vs. risque de surplus. Les provisions automatiques, rétrofacturations et déductions réduisent les pertes. Les finances gagnent en confiance; les marchands gagnent en rapidité—avec une seule version de la vérité.

RAPPEL

Faites payer chaque paire.



Marge : initiale, maintenue, nette



Variances : coût, fret, droits, démarque



OTB : planifier, engager, recevoir, vendre



Contrôles : approbations, audits, conformité

Données et Analytique

Des KPIs à l'action en quelques minutes

Les analyses de Jesta offrent des tableaux de bord basés sur les rôles —marchandisage, planification, opérations en magasin, logistique, finances—avec des approfondissements du niveau de la marque au SKU. Mélangez les signaux en ligne et hors ligne pour

suivre les chocs de demande et l'impact des promotions. Les vues spécifiques aux chaussures montrent les taux de vente par silhouette, taille/largeur, couleur et profil d'ajustement. Les alertes et exceptions transforment le bruit en action : faible couverture sur les

tailles clés, bons de commande en retard menaçant le lancement, ou magasins prêts pour un transfert. Avec des données gouvernées et une cohérence sémantique, les équipes parlent le même langage—et agissent plus vite.

RAPPEL

Voyez-le, faites-lui confiance, agissez.



Tableaux de bord : KPIs basés sur les rôles



Alertes : exceptions, seuils, SLA



Approfondissements : canal → magasin → SKU



Actions : tâches, transferts, réapprovisionnements

Mise en service et réalisation de la valeur

Guides éprouvés pour la chaussure

Le succès de l'implantation repose sur des processus adaptés. Les guides de Jesta pour la chaussure accélèrent la découverte, la migration des données (styles/tailles/largeurs) et l'intégration au PLM, à la conception 3D, aux marchés en ligne, aux 3PL et aux transporteurs. La gestion du changement cible les équipes en magasin, les planificateurs et les responsables du merchandising—formations basées

sur les rôles, environnements de test et UAT guidé. Le soutien intensif priorise les allocations, les flux OMS et la préparation des POS pour la haute saison. Les métriques de valeur—taux de vente, ruptures de stock, coûts de transfert, précision des prélèvements et NPS—démontrent rapidement le ROI, tandis qu'un rythme d'amélioration continue consolide les gains.

RAPPEL

Lancez rapidement. Réalisez la valeur.



Plan de projet : phases, jalons, responsables



Intégrations : PLM, 3D, WMS/3PL, marchés en ligne



Préparation : données, formation, UAT, bascule



Valeur : KPI, cadence, feuille de route CI

Conclusion : Avancez avec confiance vers l'avenir

Donner les moyens aux marques de chaussures verticales de réussir

La plateforme ERP Vision Suite de Jesta I.S. est conçue spécialement pour répondre aux défis et opportunités uniques auxquels les marques de chaussures verticales sont confrontées. De la création et l'approvisionnement des produits à l'exécution omnicanal et la gouvernance financière, chaque module de la Vision Suite est conçu pour rationaliser les opérations, améliorer la visibilité et stimuler la croissance. En exploitant les outils robustes de Jesta, les marques peuvent optimiser leurs opérations de bout en bout et offrir des expériences client exceptionnelles sur tous les canaux.

Dans le paysage concurrentiel du commerce de détail d'aujourd'hui, l'agilité et l'intégration sont essentielles. La Vision Suite de Jesta permet aux marques de chaussures de rester en tête en offrant une gestion des stocks en temps réel, une intégration fluide des canaux et des analyses exploitables. Que vous créiez la prochaine chaussure emblématique ou que vous développiez vos opérations à l'échelle mondiale, Jesta fournit la technologie et les insights nécessaires pour prendre des décisions basées sur les données avec confiance.

Choisir le bon partenaire

Choisir le bon partenaire technologique est essentiel pour un succès à long terme. Jesta I.S. possède des décennies d'expérience avec des marques de détail de premier plan et un historique éprouvé de création de valeur. Notre engagement envers l'innovation, notre

approche centrée sur le client et notre expertise approfondie de l'industrie font de nous le partenaire de confiance pour les marques de chaussures verticales qui souhaitent prospérer dans un marché en constante évolution.

RAPPEL

La Vision Suite de Jesta est plus qu'un ERP—c'est une solution complète qui aide les marques de chaussures verticales à prendre de l'avance dans leurs opérations commerciales, en garantissant efficacité, rentabilité et croissance.

RAPPEL

Prêt à prendre de l'avance dans vos opérations commerciales ? Contactez Jesta I.S. dès aujourd'hui pour découvrir comment la Vision Suite peut transformer l'avenir de votre marque de chaussures.



eBook by Jesta I.S.

Des questions? Écrivez-nous: info@jestais.com

