



Les solutions métier

Les entreprises recherchent des solutions aptes à s'adapter à leur métier pour se différencier et créer un avantage concurrentiel. IBM Software répond à cette demande en intégrant ses capacités logicielles pour proposer un ensemble de services cohérents.

Sterling Commerce permet à IBM Software d'étoffer son offre supply chain par des solutions d'échanges B2B disponibles via le cloud. IBM Unica et IBM Coremetrics renforcent le portefeuille en permettant aux directions marketing de concevoir et mesurer leurs campagnes de bout en bout en fonction des nouveaux comportements d'achat.

Les capacités logicielles d'IBM Software en termes de solutions métier sont les suivantes :

Gestion de contenus d'entreprise

La gestion et la conservation de contenus non structurés, documents, formulaires, emails notamment, et des processus métiers associés est effectuée à l'aide des solutions FileNet, CMOD et Commonstore (gestion et archivage des courriers électroniques). Les principales fonctions proposées sont la capture, l'indexation et la catégorisation de ces contenus.

Ces plateformes sont utilisées pour partager, publier, retrouver et communiquer facilement l'information critique en garantissant le contrôle d'accès et la sécurité. Elles permettent de gérer ces contenus via des processus modélisés et automatisés.

IBM FileNet permet de disposer d'un système d'enregistrement et de conservation (system of record) répondant aux normes de confiance numérique.

En 2010, l'offre a été complétée par l'acquisition de Datacap, système de capture automatisée à haute performance et par celle de PSS Systems, qui associe l'information légale et les règles de conservation aux documents gérés. Face à l'augmentation du degré de complexité des dossiers à traiter, IBM a également étoffé son offre à travers sa nouvelle stratégie de gestion avancée de dossiers, Advanced Case Management. Alliant la gestion de contenu et des processus à des règles métiers et des fonctionnalités collaboratives et analytiques évoluées, elle permet une vision à 360° du dossier en vue d'en optimiser la performance en fonction de son degré de complexité.

Gestion des ressources et processus marketing

Générer de meilleurs résultats commerciaux en intégrant et rationalisant tous les aspects du marketing online et offline. (Analyse client et Web Analytics, décisionnel centralisé, exécution des campagnes cross-canal et opérations marketing intégrées).

IBM Unica ainsi que IBM Coremetrics offrent une gamme de solutions pour mettre en place un marketing interactif et permettant d'engager un véritable dialogue avec les clients et les prospects.

Du marketing sortant, entrant et basé sur des événements à la gestion des leads et à l'analyse web, IBM Unica et IBM Coremetrics aident les responsables marketing à créer un système efficace de détection et de simulation de la demande.