état des lieux

Parcours actuel (Fr)

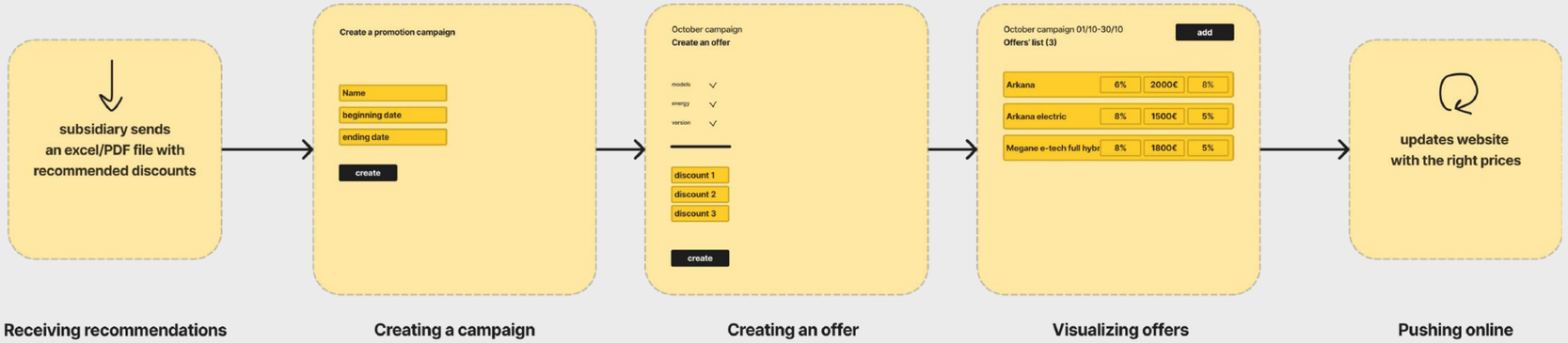
- Un BO existant pour le même usage sur le périmètre BTS
- Un process fastidieux pour les dealers
- Un process de définition manuel via un fichier excel/pdf côté filiale
- Des populations déjà interrogées il y a 2 ans

Renault Group

expression de besoin

répondre à une contrainte légale

- Pour le déploiement de la vente de véhicule en ligne, les prix affichés doivent être ceux du dealer
- automatiser des process manuels
- éviter les erreurs
- tracer les modifications



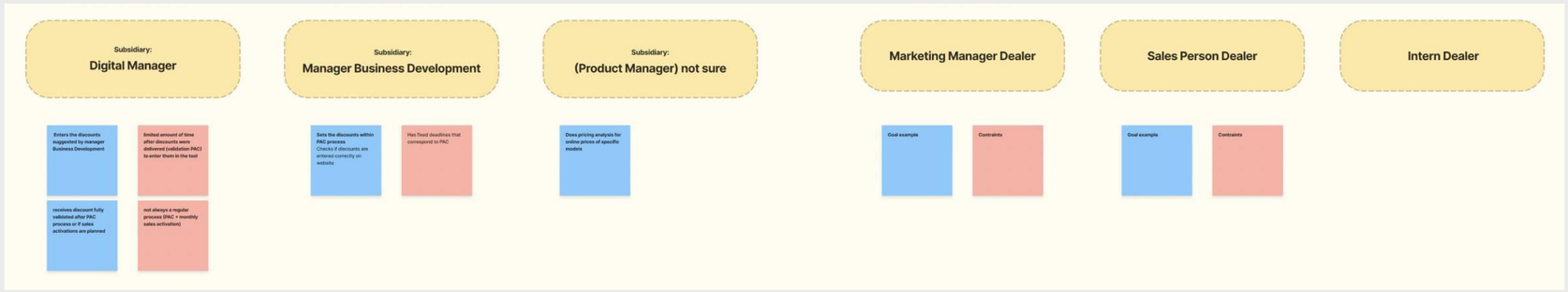
Renault Group

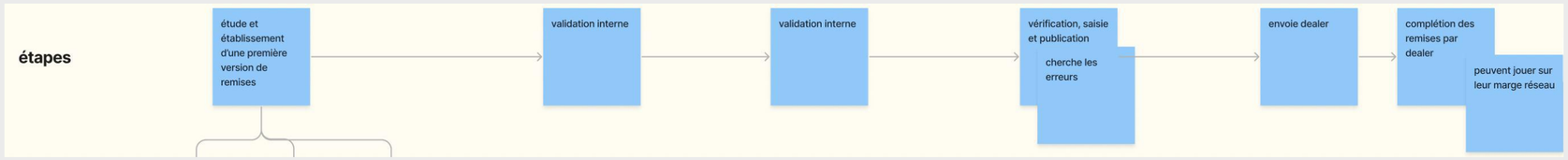
contexte

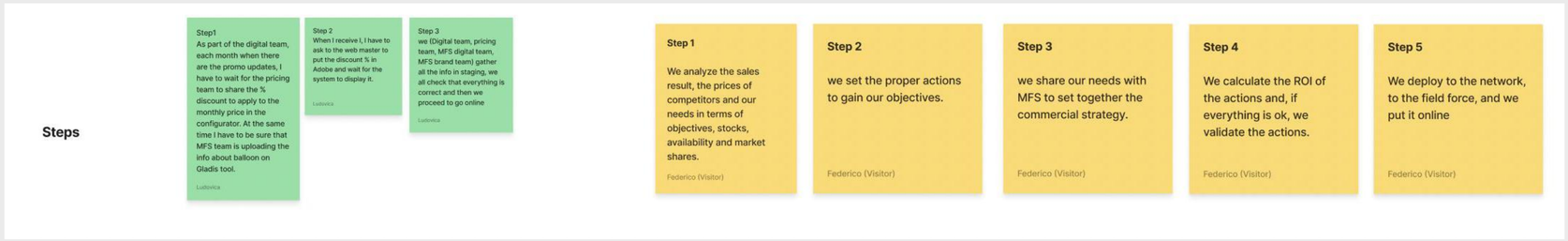
des objectifs différents par profils et pays

- un historique différent par pays, des outils différents déployés
- des objectifs différents de la filiale, du réseau de dealers, des pays, du légal, des clients
- Une harmonisation à penser selon les contextes produits (UCI, NCI BTO/NCI BTS, AXS,..)

Renault Group



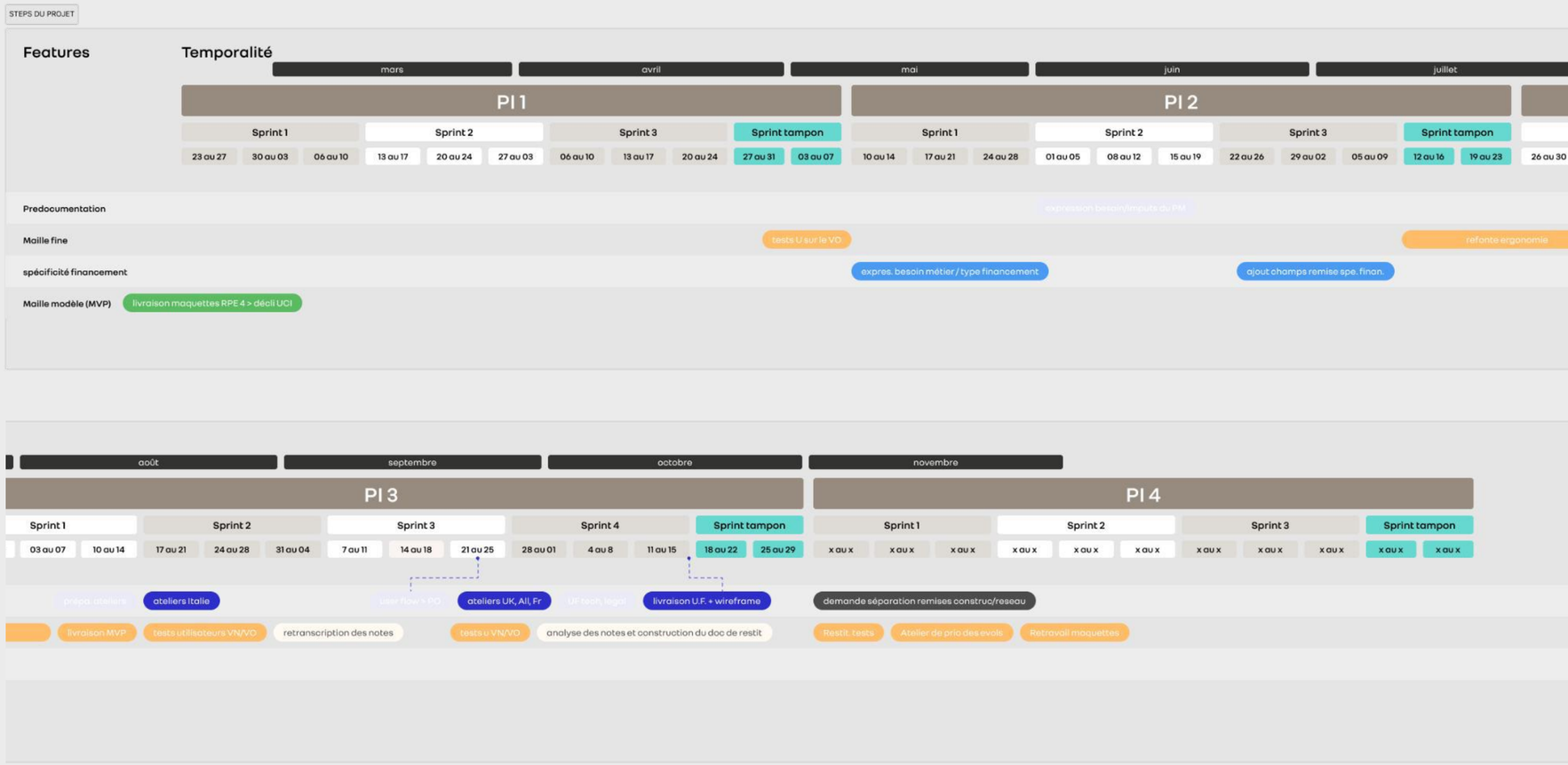




roadmap

affinée au fil de l'eau

- des changements de priorisation de features pendant le PI
- des volontés pays qui leadent les priorisations



Renault Group