

PROPOSITION POUR HARROW RETAIL GROUP

Proposition — Déploiement de tableau de bord

Un tableau de bord de performance en magasin déployé dans les 60 sites de Harrow Retail Group, remplaçant cinq feuilles de calcul par une source unique de vérité pour les indicateurs clés

Sommaire

01	En bref	3
02	La mission en chiffres	3
03	L'opportunité	5
04	Résumé exécutif	5
05	L'expérience actuelle	5
06	Défi et approche	7
07	Preuves à l'appui	7
08	Statut et couvertures	7
09	Ils en parlent	8
10	Périmètre de la mission	9
11	Ce qui est inclus	9
12	Livrables	10
13	Réalisations sélectionnées	11
14	Calendrier	11
15	Investissement et conditions	12
16	Détail des honoraires	12
17	Récapitulatif des coûts	13
18	Options de mission	13
19	Comparatif des options	13
20	Échéancier de paiement	14
21	Hypothèses sur lesquelles repose cette estimation	16
22	Acceptation	16

EN BREF



PROPOSITION

POUR APPROBATION

PRO-2026-0118

PRÉPARÉ POUR

Harrow Retail Group — Elena Marsh,
Directrice des opérations

PRÉPARÉ PAR

Clearview Analytics,
Boston

ÉMIS LE

14 janvier 2026

VALABLE JUSQU'AU

28 février 2026

MISSION

Déploiement d'analytique et de reporting

EN BREF

La mission en cinq chiffres

04

DURÉE

12 mois

Du lancement à la livraison finale

05

PRÉPARÉ POUR

Harrow Retail Group

Elena Marsh, Directeur des opérations

SECTION 01

WORKSPACE REPORT SECTION

01

L'opportunité

Les directeurs régionaux de Harrow Retail Group compilent actuellement leurs chiffres de ventes, de stocks et de main-d'œuvre à partir de cinq rapports Excel distincts, livrés selon cinq calendriers différents. Voici le plan pour remplacer ces cinq rapports par un tableau de bord unique que chaque directeur de magasin pourra consulter avant le service du matin.

OVERVIEW

Résumé exécutif

Les 60 magasins de Harrow Retail Group rendent chacun compte de leurs performances via un patchwork d'exports — un fichier de ventes nocturne, une feuille d'inventaire hebdomadaire, un récapitulatif de paie décalé de deux jours, et deux autres rapports que seuls les directeurs régionaux consultent. Le temps que quelqu'un ait une vision complète de la semaine d'un magasin, la semaine est déjà terminée, et les magasins sous-performants sont signalés trop tard pour être corrigés.

Clearview Analytics propose un engagement de dix semaines pour unifier ces flux en un tableau de bord unique, actualisé toutes les quatre heures, avec des vues conçues autour de ce que les directeurs de magasin, les directeurs régionaux et les dirigeants ont réellement besoin de voir. Nous menons un pilote dans cinq magasins avant le déploiement complet, afin que la formation et le modèle de données aient tous deux fait leurs preuves avant que le magasin 60 ne soit mis en service. Les sections suivantes présentent l'approche, le périmètre, le calendrier et l'investissement.



Le défi

Les données de performance des magasins résident dans trois systèmes déconnectés — point de vente, inventaire et paie — chacun exportant selon son propre calendrier et dans son propre format. Les directeurs régionaux passent actuellement une journée entière chaque semaine à rapprocher manuellement ces données en quelque chose d'exploitable, et à ce moment-là, les chiffres sont déjà obsolètes.

Sur le plan commercial, un déploiement simultané sur 60 sites présente le risque d'un échec de formation à grande échelle — si le tableau de bord ne s'adapte pas à la façon dont les directeurs de magasin travaillent réellement pendant un service, l'adoption stagne, quelle que soit la qualité des données sous-jacentes. Il n'y a pas non plus de marge pour un déploiement qui perturberait les opérations en magasin pendant les heures d'ouverture.

Notre approche

Nous construisons un pipeline de données unique qui intègre les flux de point de vente, d'inventaire et de paie avec une actualisation toutes les quatre heures, afin que chaque vue du tableau de bord s'appuie sur les mêmes chiffres. Des vues basées sur les rôles permettent à un directeur de magasin de voir la performance du service en cours tandis qu'un dirigeant voit la tendance à l'échelle du réseau — mêmes données, angle différent.

Avant de toucher aux 60 magasins, nous menons un pilote dans cinq d'entre eux, affinons le matériel de formation à partir des retours réels des directeurs de magasin, et ce n'est qu'ensuite que nous déployons à l'échelle du réseau avec un dispositif de formation construit à partir de ce qui a réellement fonctionné pendant le pilote.

POINTS DE
VENTE ACTIFS
AU LANCEMENT

▲ +4.6%

60



RAPPORTS
REPLACÉS PAR
UN SEUL
TABLEAU DE
BORD

▼ -1.2%

5→1



DÉLAI DE
RAFFRAÎCHISSEMENT
DES DONNÉES

▲ +12.8%

< 4 h



Immatriculations, couvertures et garanties

COMPLIANCE REGISTER

HABILITATION	ORGANISME ÉMETTEUR	RÉFÉRENCE	PÉRIMÈTRE	STATUT
Entité enregistrée	Registre des sociétés, États-Unis	Clearview Analytics LLC	Nom commercial et identité juridique	Actif
Immatriculation fiscale	Administration fiscale, États-Unis	EIN 04-3382910	Toutes les prestations facturées	Actif
Assurance responsabilité civile professionnelle	Assureur commercial	Disponible sur demande	Déploiement d'analytique et de reporting	Renouvelé ch
Assurance responsabilité civile générale	Assureur commercial	Disponible sur demande	Travaux sur site et dans les locaux du client	Renouvelé ch
Adhésion à un organisme professionnel	Association professionnelle, États-Unis	Disponible sur demande	Code de déontologie et procédure de réclamation	En règle

Les certificats et les tableaux de garanties sont fournis sur demande et sont réémis à Harrow Retail Group sur demande à tout moment pendant la mission.

INSIGHT

Clearview a remplacé cinq tableurs par un seul tableau de bord que nos responsables de magasin ouvrent réellement chaque matin.

WHITNEY CHOI



SECTION 02

WORKSPACE REPORT SECTION

02

Périmètre de la mission

Une mission de dix semaines visant à concevoir, développer et déployer un système de tableaux de bord de performance en magasin dans les 60 sites de Harrow Retail Group, remplaçant cinq rapports Excel disparates par une vue KPI unique en temps réel.

01

Intégration des données

Intégration des flux point de vente, inventaire et paie dans un pipeline unique avec un rafraîchissement toutes les quatre heures.

02

Conception du tableau de bord

Architecture de l'information et maquettes conçues autour des flux de travail des responsables de magasin et de la direction.

03

Ateliers de définition des KPI

Sessions de travail avec la direction des opérations pour figer des définitions de KPI partagées et versionnées.

04

Développement et assurance qualité

Développement de l'application de tableau de bord avec validation croisée des données entre magasins avant le lancement pilote.

05

Déploiement en magasin et formation

Un pilote sur cinq magasins suivi d'un déploiement progressif et d'une formation sur les 60 sites.

06

Assistance post-lancement

Soixante jours de traitement des incidents et d'accompagnement à l'adoption après le déploiement complet.

SCOPE BUILD LIVE

Livrables

DONNÉES

Pipeline de données unifié

Un pipeline unique intégrant les flux caisse, stock et paie, avec un cycle d'actualisation de quatre heures.



DESIGN

Architecture de l'information du tableau de bord

Wireframes et conception de vues par rôle pour les directeurs de magasin, les directeurs régionaux et les cadres dirigeants.



DÉVELOPPEMENT

Application de tableau de bord de performance en magasin

Une application de tableau de bord adaptative déployée dans l'ensemble des 60 points de vente.



ANALYTIQUE

Bibliothèque de KPI et guide des définitions

Un ensemble documenté et versionné de définitions de KPI partagé par tous les magasins et régions.



DÉPLOIEMENT

Formation des directeurs de magasin et dossier de déploiement

Supports de formation et séquence de déploiement affinés à partir des retours d'un pilote réel en magasin.



HORS PÉRIMÈTRE

- Remplacement de matériel de point de vente ou de terminaux
- Migration ou reconfiguration du système de paie
- Développement d'application mobile sur mesure

- Entreposage de données au-delà de la fenêtre de rétention de 24 mois du tableau de bord



1

Semaines 1–2 • Découverte et intégration des données

Intégration et validation des flux de point de vente, d'inventaire et de paie dans le pipeline unifié.

2

Semaines 3–4 • Conception et définitions des indicateurs clés

Architecture de l'information du tableau de bord, maquettes et ateliers de définition des indicateurs clés.

3

Semaines 5–7 • Construction et assurance qualité

Construction de l'application de tableau de bord avec validation croisée des données entre magasins.

4

Semaine 8 • Déploiement pilote

Pilote dans cinq magasins avec recueil des retours des directeurs de magasin, intégrés au matériel de formation.

Investissement et conditions

Un accès en lecture aux flux d'export point de vente, inventaire et paie est disponible dès le lancement ; un interlocuteur opérationnel est habilité à approuver les définitions des indicateurs clés ; et le calendrier de dix semaines est maintenu tel que prévu. Toute modification de ces conditions modifierait le calendrier et le coût, ce que nous conviendrions par écrit avant de poursuivre. Ce tarif est garanti pour tout engagement débutant au plus tard le 28 février 2026.

LINE ITEMS

FLUX DE TRAVAIL	SEMAINES	TAUX	MONTANT
Intégration du pipeline de données Intégration et validation des flux de point de vente, d'inventaire et de paie	3	\$11,000 / wk	\$33,000
Conception du tableau de bord et architecture de l'information Architecture de l'information, maquettes et ateliers de définition des indicateurs clés	2	\$9,500 / wk	\$19,000
Construction et assurance qualité du tableau de bord Construction du tableau de bord de performance en magasin et assurance qualité entre magasins	3	\$13,500 / wk	\$40,500
Déploiement pilote Pilote dans cinq magasins, boucle de retours et ajustements	1	\$16,000 / wk	\$16,000
Déploiement complet et formation Déploiement sur les 60 sites avec formation des directeurs de magasin	2	\$21,250 / wk	\$42,500

Assistance post-lancement	1	\$19,000	\$19,000
Fenêtre d'assistance post-lancement de 60 jours et gestion des incidents			
Total de la mission			\$170,000

SUMMARY

Honoraires de mission	\$170,000
Taxe de vente du Massachusetts (6,25 %)	\$10,625
Total	\$180,625

TOTAL DÛ \$180,625

Tous les montants sont en USD. Facturation en trois étapes : 40 % à la signature, 30 % au début de la réalisation, 30 % à la livraison. Ce tarif est garanti pour tout engagement débutant au plus tard le 28 février 2026.

Déploiement

\$170,000

✓ Engagement complet de dix semaines

✓ Développement du tableau de bord et déploiement sur 60 magasins

✓ Bibliothèque de KPI et programme de formation

✓ 60 jours d'assistance post-lancement

RECOMMENDED

Déploiement + Assistance

\$4,800/mo

✓ Tout ce qui est inclus dans Déploiement

✓ Maintenance continue du tableau de bord

✓ Session trimestrielle de revue des KPI

✓ SLA de traitement prioritaire des incidents

Partenaire analytique

\$9,500/mo

✓ Tout ce qui est inclus dans Soutien

✓ Intégration de nouveaux magasins au fur et à mesure de la croissance du réseau

✓ Développements de rapports régionaux sur mesure

✓ Temps dédié en ingénierie analytique

OPTIONS

Quelle formule vous convient

COMPARISON

+++

	DÉPLOIEMENT	DÉPLOIEMENT + ASSISTANCE	PARTENAIRE ANALYTIQUE
Prix	\$170,000	\$4,800/mo	\$9,500/mo
Périmètre principal	Engagement complet de dix semaines	Tout ce qui est inclus dans Déploiement	Tout ce qui est inclus dans Soutien
Ce qui est inclus	Développement du tableau de bord et déploiement sur 60 magasins	Maintenance continue du tableau de bord	Intégration de nouveaux magasins au fur et à mesure de la croissance du réseau
Livraison	Bibliothèque de KPI et programme de formation	Session trimestrielle de revue des KPI	Développements de rapports régionaux sur mesure
Suivi après livraison	60 jours d'assistance post-lancement	SLA de traitement prioritaire des incidents	Temps dédié en ingénierie analytique

Les prix sont en USD et excluent la taxe sur les ventes (ma, 6.25%). Les options peuvent être combinées ou échelonnées ; la recommandation pour Harrow Retail Group est mise en avant dans la section tarifaire.

ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT

Échéance de chaque versement

PAYMENTS

+++

N°	JALON	DÉCLENCHEUR	PART	MONTANT
01	Semaines 1-2 · Découverte et intégration des données	28 janvier 2026	40%	\$68,000
02	Semaines 3-4 · Conception et définitions des indicateurs clés	Au démarrage de la livraison	30%	\$51,000
03	Semaines 5-7 · Construction et assurance qualité	À l'acceptation du jalon	30%	\$51,000
Total (HT)			100%	\$170,000

Les échéances sont facturées au fur et à mesure des jalons ci-dessus et sont payables dans les 30 jours suivant chaque facture. Tous les montants sont exprimés en USD et s'entendent hors taxe de vente ma (6,25 %).

● NOTE

...

Hypothèses sur lesquelles repose cette estimation

Un accès en lecture aux flux d'export de point de vente, d'inventaire et de paie est disponible dès le lancement ; un interlocuteur opérationnel est habilité à approuver les définitions des indicateurs clés ; et le calendrier de dix semaines est maintenu tel que prévu. Toute modification de ces éléments a une incidence sur le calendrier et le coût, ce que nous conviendrions par écrit avant de poursuivre. Le tarif est garanti pour les engagements débutant au plus tard le 28 février 2026.

La contresignature ci-dessous vaut acceptation du périmètre, du calendrier et de l'investissement définis dans cette proposition et autorise le démarrage des travaux.

● SIGN-OFF

...

POUR HARROW RETAIL GROUP

Elena Marsh

Directrice des opérations

Date

● SIGN-OFF

...

POUR CLEARVIEW ANALYTICS

Clearview Analytics

Signataire autorisé

Date

Prêts quand vous le serez

Approuvez cette proposition et nous pourrons réserver un démarrage de l'intégration des données pour la semaine du 28 janvier. Répondez à ce document ou écrivez à hello@clearviewanalytics.com.

Clearview Analytics

hello@clearviewanalytics.com · +1 617 555 0157 · clearviewanalytics.com · Boston, MA 02110