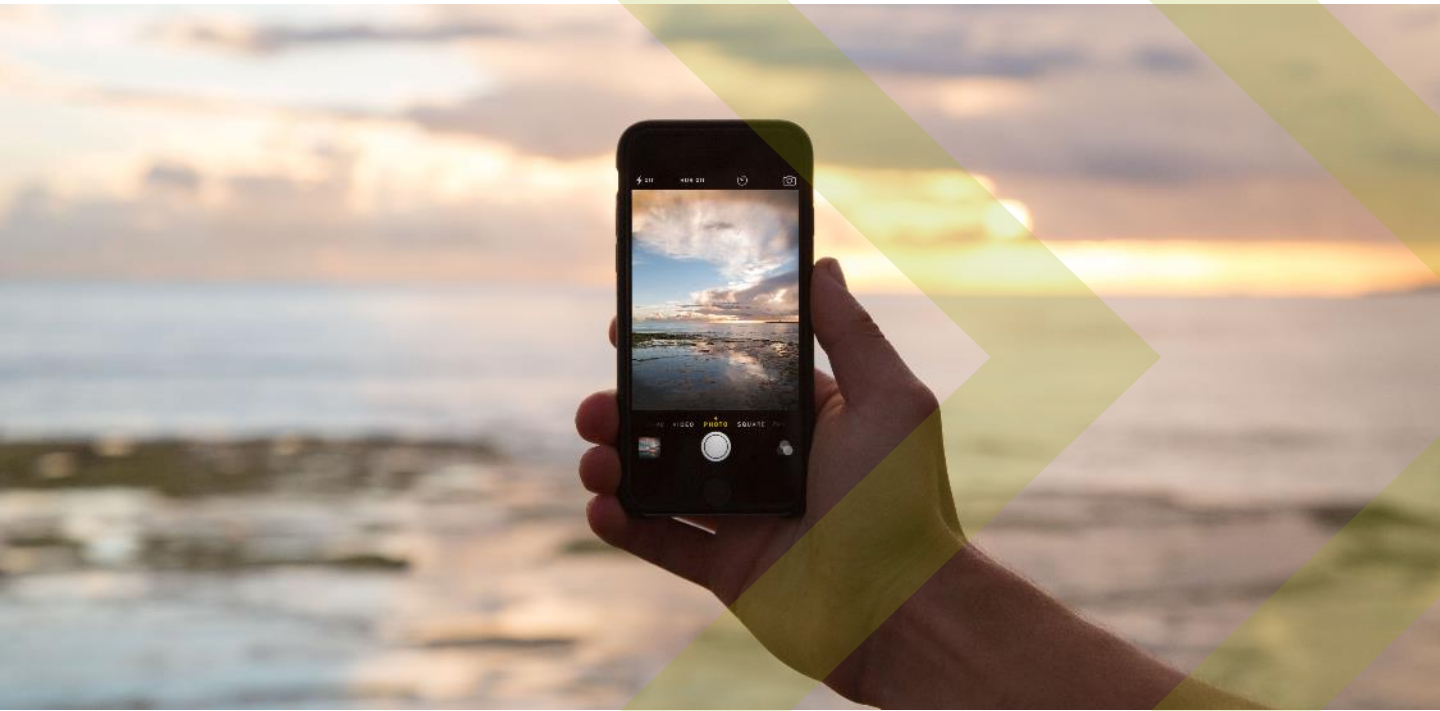




an NTT DATA Company

# Digital



Inspiring consumer goods sector **by everis**



## Digital:

Digital es la era del fin de la intermediación, la era de nuevas maneras de relacionarse, la era de los datos y el conocimiento. Y las empresas de bienes de consumo de venta rápida deben aceptar esta oportunidad y aprovechar las posibilidades que el ámbito digital les proporciona: conocer, conectar y influir en sus consumidores, controlar la cadena de valor del producto con una perspectiva de extremo a extremo, integrar proveedores y detallistas, mejorar el rendimiento de los procesos, aumentar la innovación, desarrollar nuevos negocios, etc.

## Lo que importa realmente

everis tiene una amplia experiencia en el sector del consumo: concebimos el mundo digital y acompañamos a las organizaciones en su transformación digital de una manera pragmática y realista.

De la mano de equipos multidisciplinares sólidos y amplios, garantizaremos el éxito de nuestros clientes en esta transformación clave.

## Servicios:

- Transformación digital y hoja de ruta.
- Transmisión cultural.
- Experiencia digital.
- Cadena de bloques de transacciones: transformación empresarial a través del Internet del valor.



## Transformación digital y hoja de ruta.

El reto para las marcas no es decidir si han de adoptar o no el mundo digital, sino el papel relevante que quieren desempeñar en él y cómo deben hacerlo.

Pero ¿cómo se puede evolucionar y realizar una transformación satisfactoria en un mundo digital? La clave de la transformación digital no es simplemente el punto en que debe situarse el centro de atención, sino cómo hacerlo y cómo comenzar.

Dejar de lado las iniciativas tácticas, normalmente inconexas, y establecer una estrategia y un plan de evolución apropiado nos permitirá gestionar la transformación de una manera armonizada y satisfactoria.

### ¿Cómo puede everis ayudar?

- Un conocimiento profundo y preciso de la situación actual del cliente, sus objetivos estratégicos, el modelo de producción, los modelos de distribución y *marketing*, la organización... sin dejar de tener en cuenta factores de diversificación, como por ejemplo las categorías, las submarcas, la dispersión geográfica, etc.
- Conceptualización del modelo de aspiración basado en la metodología de descubrimientos digitales.
- Identificación de las principales áreas de evolución y definición de las líneas estratégicas para la transformación digital.
- Análisis de la situación actual para las áreas relacionadas con la iniciativa, tanto por lo que respecta al nivel de madurez digital como a la capacidad tecnológica, los procesos y la organización, así como el contexto general, que puede influir en la definición de las acciones que se deben establecer, a fin de alcanzar el modelo de aspiración objetivo.
- Definición de las líneas de acción que se deben poner en práctica para abordar el modelo de aspiración, así como de la prioridad y las fases que deben tener en función de los criterios de impacto, las sinergias y los beneficios.

### Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Tenemos experiencia en esta área después de trabajar con muchos clientes de todo tipo, a nivel de junta de directores ejecutivos, a fin de establecer un auténtico programa de transformación digital totalmente adaptado a la situación de cada empresa.
- Tenemos experiencia en todas las disciplinas necesarias para el éxito (consultoría empresarial, conocimientos sobre bienes de consumo de venta rápida, digital).





## Transmisión cultural.

Dado que los mercados actuales son muy competitivos y puramente digitales, es de vital importancia ocuparse de los empleados y garantizar que la cultura digital esté presente en toda la organización, a fin de mostrar la misma actitud a nuestros clientes.

Por tanto, para diferenciarse, las empresas deben asimilar la cultura digital en el corazón de la organización, por lo que es importante dirigir y practicar el ámbito digital. Esto significa que las empresas deben abandonar los sistemas heredados y garantizar que sus dirigentes promuevan la cultura digital entre la organización y, al mismo tiempo, introduzcan iniciativas (prácticas) digitales en el día a día de los empleados, como por ejemplo los modelos de trabajo en línea, la promoción de la innovación, etc.

No es posible atraer a los clientes si no se puede atraer a los empleados.

## ¿Cómo puede everis ayudar?

- La nueva manera de entender la vida, que consiste en vivir y mostrar empatía hacia los demás.
- Las nuevas metodologías y la mentalidad que llevan a compartir y aprender conocimientos.
- El trabajo, tal como es en la actualidad, cambiará radicalmente a través de la simplificación y la gestión de la atención a los empleados.
- En esta nueva era, es indispensable conectar con los demás. Por tanto, es necesario integrar nuevas posibilidades en las organizaciones.
- Un liderazgo visionario sólido es fundamental en esta transformación, así como la horizontalidad y el abandono de los sistemas heredados.

## Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Enfoque de extremo a extremo con capacidades tecnológicas y empresariales.
- Cultura innovadora que sirva de ejemplo.
- Nos centramos en comprender las necesidades antes de crear soluciones.



## Experiencia digital.

La naturaleza de los consumidores es muy diversa y, aunque nos dirigimos hacia un consumidor más digital, es necesario adaptar la experiencia de nuestros clientes a sus preferencias y deseos:

Es necesario, por tanto, contar con canales digitales que unan el diseño, la fiabilidad y la funcionalidad intuitivos que, en definitiva, proporcionan una experiencia de interacción única entre la empresa y el consumidor.

En el contexto actual, todas las organizaciones se dirigen hacia la transformación digital con el objetivo principal de renovarse o morir. En esta corriente de transformación, la experiencia digital puede ayudar a las organizaciones a:

- Conocer y entender a los clientes y consumidores (técnicas de *marketing* digital, análisis de redes sociales).
- Comunicarse con los clientes y consumidores (interfaces de diversos dispositivos y editores).
- Interactuar aquí y ahora (aplicaciones móviles y tecnologías de integración con sistemas secundarios).
- Y todo esto bajo una sola experiencia de usuario (UX/UI).



## ¿Cómo puede everis ayudar?

### SISTEMAS PRINCIPALES

(Infraestructuras  
html5, CSS3, pixel-  
perfect, SPA)

### CONTENT FACTORY

(Vídeo, infografía,  
imágenes...)

### EXPERIENCIA DE USUARIO

(Investigadores de  
usuario, diseñadores  
visuales,  
diseñadores de  
interacción)

### MARKETING DIGITAL

(Expertos en SEO,  
campañas,  
analítica)

### PLATAFORMAS DE MOVILIDAD

(Desarrolladores de  
iOS, Android y  
Xamarin, arquitectos  
de movilidad)

### PLATAFORMAS DE EXPERIENCIA DIGITAL

(Arquitectos y  
desarrolladores de Liferay,  
Oracle, Sharepoint,  
Sitecore, Drupal y Adobe)

Ofrecemos un equilibrio entre la gestión cohesiva de proyectos digitales y la experiencia especializada.

## Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Experiencia en todas las disciplinas necesarias para el éxito (UX/UI, plataformas, digital, MMKT, contenido y, por supuesto, bienes de consumo de venta rápida)
- Asociación sólida con Oracle, Liferay, Adobe, Google, IBM, Sitecore, MS



## Automatización del equipo de ventas (SFA).

Un error común de las empresas de bienes de consumo de venta rápida es considerar la SFA como una solución de *software*. De hecho, esta filosofía errónea no es únicamente la razón principal de proyectos fracasados en que se han perdido grandes cantidades de dinero, sino también de la insatisfacción de los equipos de campo. Por tanto, el factor de éxito clave en el desarrollo y la ejecución de una SFA consiste en diseñar un proceso de ventas sólido en la organización antes de elegir e instalar el *software* o la solución tecnológica.

### ¿Cómo puede everis ayudar?

- Simplificar y automatizar todas las etapas del proceso de ventas: desde el primer contacto con el cliente hasta las interacciones sucesivas (correos electrónicos, citas, llamadas...), el seguimiento de las oportunidades continuas y el cierre de una venta.
- Programación y gestión de los contactos.
- Crear una planificación de actividades que ayude al representante de ventas a organizar la ruta diaria.
- Obtener una vista integral del cliente.
- Segmentar y clasificar a los clientes.
- Gestión de los pedidos con pedidos sugeridos, de acuerdo con las reglas que la empresa establezca.
- Configurar y planear la oferta promocional.
- Obtención de datos de punto de venta (venta en establecimientos / venta directa al consumidor).
- Trabajar sin conexión.
- Integración con centros de contactos.

### Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Experiencia en todas las disciplinas necesarias para el éxito (conocimientos sobre el proceso de las empresas de bienes de consumo de venta rápida, sistemas de automatización del equipo de ventas, integración de sistemas, informes y analítica).
- Metodología probada y casos de éxito de implementación de proyectos (a escala local, regional y mundial).



## **Blockchain:** transformación empresarial a través del Internet del valor.

Innovar es una tarea complicada. Las regulaciones, la gestión a la antigua usanza, el pensamiento a corto plazo y el exceso de burocracia limitan los beneficios potenciales.

En un entorno en que todo cambia rápidamente, como el entorno en que las empresas operan, el cambio cultural y la innovación basados en tecnologías exponenciales pueden suponer una gran amenaza para las infraestructuras empresariales actuales, ya que sustituyen y automatizan su operativa y descentralizan el negocio central, así como una gran oportunidad de generar nuevos servicios y ecosistemas de valor e introducirse en mercados nuevos.

A fin de estar preparadas para tomar la siguiente onda exponencial de la cuarta revolución industrial, las empresas tradicionales pueden aprovechar las ventajas y las posibilidades de seguridad, transparencia e interoperabilidad que proporcionan las tecnologías nuevas como por ejemplo la cadena de bloques de transacciones y, al mismo tiempo, seguir centrándose en ofrecer valor a lo más importante de todo: el cliente.

## **¿Cómo puede everis ayudar?**

Poner énfasis en las necesidades y los deseos de nuestros clientes para ofrecer una cobertura integral de servicios en diversos sectores, desde la creación de contenido hasta servicios de formación en línea, presencial y a medida, evaluación de estrategias empresariales y desarrollo de TI, desde la creación de PoC hasta productos comerciales.

- Formar a los clientes y, al mismo tiempo, generar un conocimiento colectivo para el desarrollo de casos de uso.
- Comprender las necesidades de los clientes y, al mismo tiempo, desarrollar planificaciones estratégicas alineadas con sus objetivos corporativos y la madurez tecnológica.
- Establecer relaciones con proveedores tecnológicos de nivel 1 para proporcionar la oferta más valiosa.
- Dar sentido al presupuesto de nuestros clientes mediante metodologías ágiles para el desarrollo de soluciones, desde el desarrollo y la validación de PoC hasta el desarrollo de productos comerciales escalables.
- Conectar las soluciones integradas en los distintos sectores para conectar valor y generar nuevas oportunidades transversales.

## **Valores diferenciales de nuestro enfoque**

- Equipo diferencial formado por personal que ha adoptado la cadena de bloques de transacciones desde un principio, con amplia experiencia en crear y gestionar empresas y en innovar para grandes marcas.





everis

an NTT DATA Company

# Digital

Inspiring consumer goods sector **by everis**