

Digital





Digital:

Digital é a era da desintermediação, a era das novas formas de relacionamentos, a era dos dados e do conhecimento. E as marcas FMCG devem agarrar esta oportunidade e aproveitar as possibilidades que a arena digital lhes oferece: Conhecer, ligar e influenciar os seus consumidores; controlar a cadeia de valor do produto numa perspectiva extremo-a-extremo, integrando quer os fornecedores quer os retalhistas; melhorando o desempenho de processos, aumentando a inovação, desenvolvendo novos negócios, etc.

O que na realidade interessa

A everis tem uma vasta experiência no sector de consumo, perspectivamos o mundo digital e acompanhamos as organizações na sua transformação digital de uma forma pragmática e realista. Em conjunto com equipas amplas e multidisciplinares que irão assegurar o sucesso do nosso cliente na sua transformação-chave.

Serviços:

- Transformação digital e Roteiro.
- Tx Cultural.
- Experiência digital.
- SEGURANÇA.
- Tecnologia Blockchain: Transformação de negócios com a Internet de Valor.



Transformação digital e Roteiro.

O desafio para as marcas não é decidir se devem agarrar ou não o mundo digital, mas o papel relevante que querem desempenhar nesse desafio e a maneira como o fazer.

Mas, como evoluir e transformar com sucesso num mundo digital? A chave para a transformação digital não é onde nos focarmos, mas como fazê-lo, por onde começamos?

Fugir de iniciativas tácticas, geralmente sem ligação, e estabelecer uma estratégia e um plano de evolução adequado permitir-nos-á gerir a transformação de forma harmonizada e com êxito.

De que forma é que a everis pode ajudar?

- Elevado nível de compreensão da situação actual do cliente, dos seus objectivos estratégicos, do modelo de produção, modelos de distribuição e de marketing, Organização, ... considerando todos os factores de diversificação como as categorias, as sub-marcas, a dispersão geográfica, etc.
- Conceptualização do modelo aspiracional baseado na Metodologia das Descobertas Digitais.
- Identificação das principais áreas de evolução e definição das linhas estratégicas com vista à transformação digital.
- Análise da situação actual para as áreas relacionadas com a iniciativa, quer em termos de nível da maturidade digital, capacidade tecnológica, processos e organização, quer com a contextualização geral, que possa gerar um impacto sobre a definição de acções a ser estabelecida, para alcançar o modelo aspiracional de objectivos.
- Definição das linhas de acção a lançar para abordar o modelo de aspiração, bem como a sua priorização e faseamento com base em critérios de impacto, sinergias e vantagens.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Temos experiência nesta área após trabalhos com diversos clientes de todos os tipos, de um CEO ao nível da administração com vista a estabelecer um verdadeiro Programa de Transformação Digital totalmente adaptado a cada situação da empresa.
- Temos experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (consultoria de negócios, conhecimento Grande Consumo, sector Digital).



Tx Cultural.

Dado que hoje em dia os mercados são altamente competitivos e puramente digitais, é de vital importância cuidar dos colaboradores e garantir que a cultura digital esteja presente em toda a organização, a fim de oferecer a mesma coisa aos nossos clientes.

Por conseguinte, de modo a se diferenciarem, as empresas devem absorver a cultura digital no núcleo da organização, para os quais é importante liderar o sector digital e praticar digital. Isto significa, na prática, que devem abandonar o legado e garantir que os seus líderes promovem a cultura digital na organização, ao mesmo tempo que introduzem iniciativas digitais no dia-a-dia dos seus colaboradores, como modelos de trabalho on-line, promoção da inovação, etc.

Não é possível envolver os clientes se não conseguir envolver os colaboradores.

De que forma é que a everis pode ajudar?

- A nova maneira de compreender a vida, é viver e sentir empatia com as outras pessoas.
- Novas metodologias e mentalidades no sentido da partilha de conhecimento e aprendizagem.
- Trabalhar, como se faz actualmente, vai mudar drasticamente através da simplificação e gestão da atenção dos colaboradores.
- Ligar-se aos outros é uma necessidade nesta nova era. Por esta razão, devem ser integradas novas possibilidades nas organizações.
- É crucial uma liderança visionária forte nesta transformação, bem como horizontalidade e desapego com o passado.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- A abordagem “end2end” com capacidades tecnológicas e empresariais.
- Cultura inovadora que pode servir de exemplo.
- Concentramo-nos em entender as necessidades antes de criar sol



Experiência digital

A natureza dos consumidores é muito diversificada e apesar de caminhamos para um consumidor mais digital, torna-se necessário adaptar a experiência dos nossos clientes às suas preferências e aspirações:

É pois necessário, dispor de canais digitais que unam imediatismo, design, fiabilidade, funcionalidade e, em suma, que proporcionem uma experiência de interacção única entre a empresa e o consumidor.

No contexto actual, todas as organizações caminham na direcção da transformação digital com o objectivo principal de renovar ou morrer. Neste fluxo de transformação, a Experiência Digital ajuda as organizações a:

- Conhecer e compreender os seus clientes e consumidores (técnicas de marketing digital, análise das redes sociais).
- Comunicar com os clientes e consumidores (interfaces multi-dispositivo e multi-editor).
- Interagir aqui e agora (aplicações móveis e tecnologias de integração com sistemas).
- E tudo isto com uma única experiência de utilizador (UX / UI).



De que forma é que a everis pode ajudar?



Fornecemos um equilíbrio entre a gestão de projectos digitais coesa e conhecimentos especializados.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (UX/UI, PLATAFORMAS, MMKT DIGITAL, CONTEÚDOS e claro FMCG)
- Parceria forte com a Oracle, Liferay, Adobe, Google, IBM, Sitecore e MS.



Automação da força de vendas.

Um erro comum nas empresas de FMCG é pensar na SFA como uma solução de software. Na verdade, esta filosofia errada não é a principal razão do fracasso dos projectos com avultadas perdas de dinheiro, mas também Forças de Campo insatisfeitas. Assim, o factor-chave de sucesso no desenvolvimento e execução de uma SFA consiste em conceber um sólido processo de vendas na Organização antes de escolher e instalar o software ou a solução tecnológica.

De que forma é que a everis pode ajudar?

- Simplificando e automatizando todas as etapas do processo de vendas: desde o primeiro contacto com o cliente, às interações sucessivas (e-mails, reuniões, telefonemas, ...), ao rastreamento das oportunidades em curso, até ao fecho de uma venda.
- Contactar a Gestão & Scheduling.
- Criar um planeamento de actividades que ajude o representante de vendas a organizar a sua rota diária.
- Ter uma visão do cliente de 360°
- Fornecer uma segmentação e classificação de Cliente.
- Gestão de encomendas de Cliente com sugestão de encomendas de acordo com as regras estabelecidas pela empresa.
- Configurar e planear as ofertas promocionais.
- Recolha de pontos de venda e de dados, (On-Trade/Off-Trade).
- Trabalhar Off-line.
- Integração com Centros de Contacto.

Os diferentes valores da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (conhecimento de processos de negócios de FMCG, Sistemas de Automação da Força de Vendas, Integração de Sistemas, Relatórios e Análises).
- Metodologia comprovada e histórias de sucesso na implementação de projectos (Local, Regional e Global).



Blockchain: Transformação de negócios com a Internet de Valor.

A inovação é difícil. A regulação, a gestão de velha escola, a visão a curto prazo e o excesso de burocracia limitam as potenciais vantagens.

Num ambiente em rápida mutação, tal como o que as empresas estão a viver, as mudanças culturais e a inovação baseada em tecnologias exponenciais podem constituir uma grande ameaça às actuais infraestruturas empresariais, substituindo e automatizando as suas actividades operacionais e descentralizando o seu *core business*, bem como uma grande oportunidade de gerar novos serviços e ecossistemas de valor e a entrada em novos mercados.

Para se preparar para a próxima onda exponencial da 4ª revolução industrial, as empresas tradicionais poderão experimentar as vantagens e possibilidades da segurança, transparência, salvaguarda e interoperabilidade com as novas tecnologias, como o Blockchain, mantendo o enfoque no fornecimento de valor ao que é mais importante, o cliente.

De que forma é que a everis pode ajudar?

Criando empatia com as necessidades e aspirações dos nossos clientes, fornecemos uma cobertura de serviços de 360° em diversas indústrias começando pela criação de conteúdos, serviços de formação presencial personalizada online e avaliação de estratégia das empresas, até ao desenvolvimento de TI, e estabelecer PoCs aos produtos comerciais.

- Dar formação aos clientes enquanto geramos conhecimento colectivo com vista ao desenvolvimento de casos de utilização.
- Compreender as necessidades dos clientes desenvolvendo planos estratégicos que deverão ter em conta os objectivos de negócio e a maturidade da empresa em termos de tecnologia.
- Estabelecer relacionamentos com fornecedores de tecnologia Tier 1 de forma a gerar uma oferta de maior valor
- Ser coerente com o orçamentos dos clientes mediante metodologias lean para desenvolvimento de soluções, desde o desenvolvimento e validação de PoCs até ao desenvolvimento de produtos comerciais escalonáveis.
- Fazer a ligação das soluções integradas nas diferentes indústrias para conectar valor e gerar novas oportunidades cruzadas.

Os diferentes valores da nossa abordagem

- Equipa diferencial, formada por pioneiros na adopção do Blockchain com experiência em criar e gerir negócios e inovar para grandes marcas.



an NTT DATA Company

Digital

Inspiring consumer goods sector **by everis**