

everis

an NTT DATA Company

Sales & Marketing



Inspiring consumer goods sector **by everis**



Vendas e marketing:

A área de vendas e marketing é delicada para nós e nossos clientes, por isso nossas abordagens são: aumentar a participação no mercado, diminuir custos para melhorar a margem e o crescimento do negócio com foco no lucro. Esses são os principais fatores para orientarmos nossos clientes e seus produtos pelo caminho do sucesso.

O que realmente importa

A everis tem uma longa experiência no setor de consumo e, especificamente, no setor de vendas e marketing. Nossa visão global, que nos permite trabalhar com todos os tipos de clientes, é essencial para continuarmos oferecendo nossos serviços para fornecermos soluções de sucesso.

Serviços:

- Plano de vendas.
- Políticas comerciais.
- Automação da equipe de vendas (AEV).
- Gerenciamento e otimização de promoção de trocas.
- Centro de engajamento de consumidores e clientes.
- Ponto de vendas inteligente (internet das coisas).
- Gerenciamento do canal de marcas e categorias.
- Gerenciamento dos recursos de marketing.



Plano de vendas.

Em um mercado cada dia mais competitivo, e em que lidar com os clientes está cada vez mais difícil, o fator de sucesso principal para uma empresa de BCND é desempenhar um plano de vendas preciso.

Muitas empresas nesse setor não têm um processo de planejamento de vendas estruturado que permita previsão e acompanhamento adequados do desempenho, gerando uma visão enganosa com relação às metas e diretrizes gerais da empresa.

Agindo diretamente no plano de volumes e demanda, um plano comercial consistente é um pilar para que todas as empresas alcancem vantagem competitiva, buscando sintonização e adaptando rapidamente seu tempo para promover-se com um processo estruturado e voltado para a tomada de decisão.

Como a everis pode ajudar?

- Definir um processo claro com base em diferentes fases (por, exemplo, definição decrescente anual das metas e ajustes crescentes mensais).
- Acompanhar continuamente os principais indicadores de desempenho para analisar variações ao longo do ano e adotar ações corretivas necessárias.
- Melhorar a qualidade do processo de previsão de vendas com efeito direto nos lucros e nas perdas.
- Melhorar a conformidade em todas as áreas do negócio (plano de demanda, marketing, vendas e financeiro).
- Fornecer uma visão clara da situação real durante o ano, dando mais possibilidade de reagir a tempo e atender às metas da empresa.
- Ter um plano de negócios para o cliente bem estruturado e relacionado com a empresa.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (conhecimento sobre processos de negócio de BCND, integração de sistemas, análises e SAP).
- Metodologia comprovada e histórias de sucesso de implementação de projetos (local, regional e global).



Políticas comerciais.

O aumento da complexidade, o foco dos clientes na redução de preços contínua, o crescimento da Private Label ou a perda de eficiência promocional (apenas manter categorias), podem ser as principais razões para procurar uma política comercial estratégica que:

- Deve ser rentável.
- Deve ser consistente com as estratégias de categoria, canal e cliente.
- Agregue uma proposta de valor.

Como a everis pode ajudar?

- Analisar as ações e estruturas de preço (dentro e fora da fatura). Preços líquidos.
- Identificar componentes de preços que maximizem o valor agregado e recebido.
- Criar uma estratégia comercial coerente e clara.
- Criar diretrizes claras já verificadas para os departamentos comercial e marketing comercial sempre de acordo a estratégia global.
- Implementar e/ou criar as ferramentas necessárias para lidar com a estratégia comercial (preços líquidos, condições fora da fatura, análises, etc...).

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência com consultoria empresarial em todas as disciplinas necessárias para o sucesso:
 - Forte conhecimento sobre os produtores de BCND.
 - Ativos de conhecimentos sobre marketing e vendas de BCND.
 - Análises de negócio e soluções de TI.



Automação da equipe de vendas (AEV).

Um erro comum entre empresas de BCND é pensar na AEV como uma solução de software. Na verdade, essa filosofia errada não é a principal razão pela falta de sucesso de projetos com grandes perdas de dinheiro, mas sim equipes insatisfeitas. O fator de sucesso principal para o desenvolvimento e a aplicação da AEV é projetar um processo de vendas consistente na organização antes de escolher e instalar o software ou a solução tecnológica.

Como a everis pode ajudar?

- Simplificar e automatizar todas as etapas do processo de vendas: desde o primeiro contato com o cliente, as interações seguintes (e-mails, reuniões, telefonemas, ...), o acompanhamento de oportunidades contínuas, até a conclusão de uma venda.
- Entrar em contato com a gerência e agendar.
- Criar um plano de atividades que ajudará os representantes de vendas a organizarem suas rotinas diárias.
- Ter uma visão completa do cliente.
- Fornecer classificação e segmentação dos clientes.
- Gerenciar a ordem de vendas com ordens sugeridas, de acordo com as regras estabelecidas pela empresa.
- Configurar e planejar ofertas promocionais.
- Coletar dados do ponto de vendas (dentro ou fora do local).
- Trabalhar sem conexão.
- Integrar com os centros de contato.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (conhecimento sobre processos de negócio de BCND, sistemas de AEV, integração de sistemas, relatórios e análises).
- Metodologia comprovada e histórias de sucesso de implementação de projetos (local, regional e global).



Gerenciamento e otimização de promoção de trocas.

As sugestões da experiência de vendas e do conhecimento sobre o cliente deverão ser apoiados pelos fatos e estimativas mais precisas dos investimentos, não só afetando a eficiência geral de cada ação, mas também aumentando a eficácia de programas de marketing/produto, além da precisão das previsões dos planos de demanda.

Nessa estrutura, o desafio é agilizar, diminuindo o tempo de espera geral necessário para planejar, medir e otimizar.

Como a everis pode ajudar?

- Aumentar o lucro de investimentos e a participação no mercado.
- Manter o equilíbrio correto entre a margem comercial e o lucro do cliente.
- Manter e melhorar de forma geral o plano de negócio do cliente e as atividades do plano de vendas gerais da empresa.
- Melhorar a eficiência das promoções através de simulações de promoções e comparação de cenários.
- Melhorar a eficácia das promoções em andamento repassando mais informações para a equipe de vendas (por exemplo, vendas adicionais, percentual de elevação, ROI e lucros e perdas promocionais).
- Melhorar a precisão dos dados avaliando também as informações sobre vendas (quando disponível).

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (conhecimento sobre processos de negócio de BCND, integração de sistemas, análises e SAP).
- Metodologia comprovada e histórias de sucesso de implementação de projetos (local, regional e global).



Centro de engajamento de consumidores e clientes.

Relações com o cliente com uma abordagem benéfica para os dois lados não apenas fazem parte do negócio (dinheiro), mas podem ser aplicadas na base de uma colaboração estreita. O efeito das emoções é duradouro. Desenvolver esse tipo de laço com os clientes leva o negócio a um novo nível de sucesso.

Portanto, o objetivo de uma relação colaborativa é aumentar a satisfação do cliente melhorando a qualidade do serviço com base em estratégias voltadas para o cliente que agreguem valor a ele.

Como a everis pode ajudar?

- Ajudar a desenvolver uma relação próxima com os consumidores.
- Identificar as falhas do negócio com relação a nova ordem de marketing digital.
- Aconselhar sobre as últimas tendências da fidelidade à marca e da tecnologia.
- Acompanhar a implementação da nova estrutura “digital” de engajamento do cliente.
- Aumentar o conhecimento sobre a jornada do consumidor.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência com consultoria empresarial em todas as disciplinas necessárias para o sucesso:
 - Forte conhecimento sobre os produtores de BCND.
 - Ativos de vendas de BCND e de conhecimento sobre o atendimento ao cliente.
 - Análise de negócio e
 - soluções de TI.



Ponto de vendas inteligente (internet das coisas).

Aptidão para a internet das coisas no ponto de vendas do cliente (principalmente no setor de hotelaria, restaurantes e cafés). Engajamento do cliente, ativação de vendas, eficiência operacional, excelência de manutenção.

Como a everis pode ajudar?

- Eficácia na reposição, tendendo a ruptura do estoque no ponto de vendas a zero.
- Colaboração entre a indústria e o cliente, melhorando a relação comercial.
- Proximidade com os consumidores.
- Outras atividades relacionadas com a aplicação do varejo na loja.
- Manutenção eficiente e gerenciamento do ciclo de vida dos ativos. Geolocalização e todos os seus benefícios relacionados.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (consultoria empresarial, conhecimento sobre BCND, análises e internet das coisas).
- Abordagem de negócios para potencializar benefícios reais apoiados pela tecnologia.
- Temos diferentes ativos que nos permitirão moldar as informações adquiridas através dos sensores. Essas informações podem ser visualizadas em painéis, em tempo real ou até mesmo realizar manutenção preditiva.



Gerenciamento dos recursos de marketing.

Historicamente, a área de marketing não tem demonstrado muita maturidade com relação ao uso de soluções de TI integradas na indústria de BCND.

Por outro lado, esse tipo de perfil naturalmente envolve uma visão menos analítica e controladora, esclarecendo por que as soluções tecnológicas empresariais não são adotadas nesse caso. Além disso, as áreas de marketing da indústria de BCND costumam trabalhar com agências de vários tamanhos ao longo dos anos, produzindo e fornecendo peças de marketing e garantia.

Recentemente, foi observada uma mudança cada vez maior na forma de distribuição dos orçamentos tecnológicos entre os setores de TI e de negócios na indústria de BCND. Canais mais dinâmicos, lugares digitais e proximidade com os consumidores têm trazido as áreas de marketing e vendas para um lugar de destaque, e elas têm recebido mais orçamento do que nunca.

Assim, a demanda para controlar e manter a eficiência dos recursos de marketing (como pessoas, planos, orçamentos, projetos, tarefas, ativos e conteúdo de marca) cresce, e melhora a integração entre as aplicações por satélite para conectá-los aos da empresa (ERP, CRM, AEV, REM, etc.).

Como a everis pode ajudar?

Design estruturado e abordagem de implementação apoiados pelas capacidades certas de:

- Garantir uma visão orientada para o negócio e com foco em problemas específicos da empresa
- Estabelecer um modelo realista e sustentável, apoiado pelas capacidades de TI e de análise certas

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (consultoria empresarial, conhecimento sobre BCND, análises e SAP)
- Amplo histórico relacionado com a integração de sistema;
- Abordagem de negócios para potencializar benefícios reais apoiados pela tecnologia;



everis

an NTT DATA Company

Sales & Marketing

Inspiring consumer goods sector **by everis**