

everis

an NTT DATA Company

Sales & Marketing



Inspiring consumer goods sector **by everis**



Vendas & Marketing:

As Vendas e o Marketing são áreas sensíveis quer para os nossos clientes quer para nós, pelo que as nossas abordagens-chaves aproximando são: aumentar a quota de mercado, reduzir custos para uma margem melhor e crescer negócio com enfoque na rentabilidade. Estes são os factores-chave para orientar com êxito os seus clientes e seus produtos no caminho para o sucesso.

O que na realidade interessa

A everis tem uma vasta experiência no sector de consumo e especificamente em S&M.

A visão global que temos por trabalhar com clientes de todos os tipos é a chave para continuar a oferecer os nossos serviços para fornecer soluções de sucesso.

Serviços:

- Planeamento de vendas
- Política Comercial.
- Automação da força de vendas.
- Promoção comercial de Gestão & Optimização.
- Centro de envolvimento do Cliente.
- Ponto de venda inteligente (IoT)
- Gestão de canais de marca e categoria.
- Gestão de Recursos de Marketing.



Planeamento de vendas.

Trata-se de um mercado cada dia mais competitivo e onde a gestão de clientes se torna mais difícil, o factor de sucesso-chave para uma empresa FMCG é efectuar um planeamento de vendas com grande rigor.

Grande parte das empresas deste sector não têm um processo estruturado de planeamento de vendas que permita uma adequada previsão e monitorização de desempenho, gerando em última análise uma visão enganadora em relação aos objectivos e linhas gerais da empresa.

Actuando directamente sobre volumes e planeamento da procura, um plano comercial consistente mostra naturalmente a sua importância central sendo um pilar em que todas as empresas confiam para obter uma vantagem competitiva, visando ajustar e adaptar rapidamente o seu tempo ao mercado por intermédio de um processo orientado para a tomada de decisões.

De que forma é que a everis pode ajudar?

- Definir um processo claro estabelecido em diferentes fases (definição de objectivos de cima para baixo e melhorias de baixo para cima).
- Monitorizar continuamente os principais KPIs da empresa, a fim de ver a sua variação ao longo do ano e adoptar as acções correctivas necessárias.
- Melhorar a qualidade do processo de previsão de vendas, com efeitos directos no P&L.
- Melhorar o alinhamento entre as áreas de negócio (Marketing, Vendas, Dept. Financeiro e Procurement).
- Fornecer uma visão clara do estado real ao longo do ano, dando mais possibilidades de reagir a tempo e atingir os objectivos da empresa.
- Ter um Plano de negócios do cliente consistente, bem estruturado e partilhado da empresa.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (conhecimento de processos de negócios de FMCG, Integração de Sistemas, Analítica e SAP).
- Metodologia comprovada e histórias de casos na implementação de projectos (Local, Regional e Global).



Política Comercial.

O aumento da complexidade, o enfoque dos clientes nas Reduções de preços contínua, o crescimento de marcas privadas ou a perda de eficiência promocional (apenas manutenção de categorias), poderiam ser as principais razões para procurar uma Política Comercial Estratégica, que:

- Deve gerar lucro.
- Deve ser consistente ao longo de todas as estratégias com o Cliente, Canal e de Categoria.
- Acrescenta uma proposta de valor

De que forma é que a everis pode ajudar?

- Análise de estruturas de preços actuais e Acções (incluídas na factura e excluídos da factura) Preços líquidos.
- Identificar os componentes de preços que maximizem o valor acrescentado e recebido.
- Estabelecer uma estratégia comercial clara e coerente.
- Estabelecer linhas de orientação claras e “testadas” para os Departamentos Comercial e Trade Marketing sempre alinhados com a Estratégia Global.
- Implementar e/ou estabelecer as ferramentas necessárias para gerir a Estratégia comercial (preços líquidos, condição de artigos incluídos na factura e excluídos da factura, análise, etc ...).

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência de consultadoria de negócios em todas as disciplinas necessárias para o sucesso:
 - Sólidos conhecimentos de fabricantes FMCG.
 - Vendas FMCG e Recursos de conhecimento de marketing.
 - Análise de negócios da empresas e soluções de TI.



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?

- Simplificar e automatizar todas as etapas do processo de vendas: desde o primeiro contacto com o cliente, as interações sucessivas (e-mails, reuniões, telefonemas, ...), o 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 rota diária.
- Ter um 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.

Valores diferenciais 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).



Promoção comercial de Gestão & Optimização.

Nos dias que correm, o que a experiência de vendas e conhecimento do cliente apenas pode sugerir, deverá ser apoiado por factos e estimativas mais precisas dos investimentos, afectando, assim, não só a eficiência global de cada acção, mas também aumentar a eficácia dos Programas Marketing / Produto, bem como a precisão das previsões de planeamento da procura.

Dentro deste enquadramento o desafio é ser mais rápido, reduzindo o intervalo de tempo (LT) para planear, avaliar e otimizar

De que forma é que a everis pode ajudar?

- Aumentar a rentabilidade do investimento e quota de mercado.
- Manter o equilíbrio correcto entre a margem comercial e a rentabilidade do cliente.
- Suporte global e melhoria do plano de negócios do cliente bem como actividades de planeamento das vendas globais da empresa.
- Melhorar a Eficácia da Promoção através de simulações promocionais e comparação de cenários.
- Melhorar a Eficácia da Promoção durante a execução através do maior número de informações transferidas para a Força de vendas (por exemplo, incremento nas vendas,% de crescimento, retorno de investimento e promoção de P&L).
- Melhorar a precisão dos dados, avaliando também a informação sell-out (quando disponível).

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (conhecimento de processos de negócios de FMCG, Integração de sistema, Analítica e SAP).
- Metodologia comprovada e histórias de casos na implementação de projectos (Local, Regional e Global).



Cliente e Centro de envolvimento do Cliente.

O relacionamento com o cliente mediante uma abordagem com vantagens mútuas, não é apenas uma questão de negócios (dinheiro), mas também pode ser debatido na base de uma colaboração estreita. As emoções têm um efeito duradouro, o desenvolvimento deste tipo de ligação com os clientes conduz o negócio a novos níveis de sucesso.

Portanto, o objectivo de uma relação de colaboração, é aumentar a satisfação do cliente, melhorando a qualidade do serviço, com base em estratégias orientadas para o cliente e que agregam valor aos clientes.

De que forma é que a everis pode ajudar?

- Ajudando no estabelecimento de um relacionamento mais próximo com os consumidores.
- Detectando as falhas da Empresa contra a nova ordem do Marketing Digital
- Aconselhamento das últimas tendências de lealdade à marca e tecnologia relacionada.
- Mediante acompanhamento na implementação de um Quadro de Envolvimento "Digital" do Consumidor.
- Aumentando os conhecimentos da Jornada do Consumidor.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência de consultadoria de negócios em todas as disciplinas necessárias para o sucesso:
 - Sólidos conhecimentos de fabricantes FMCG.
 - Vendas FMCG e Recursos de conhecimento de atendimento ao público.
 - Análise de negócios da empresas
 - e soluções de TI.



Smart PoS (IOT).

Competências IoT do ponto de vendas do cliente (nomeadamente canal HORECA). Envolvimento do cliente, Activação de vendas, Eficácia operacional, Excelência em manutenção.

De que forma é que a everis pode ajudar?

- Eficácia na reposição, tendência de ruptura de stock zero no ponto de vendas.
- Colaboração entre indústria e cliente melhorando a relação comercial.
- Proximidade com os consumidores.
- Outras actividades relacionadas com a Execução de Venda a retalho.
- Manutenção e gestão eficiente de activos empresariais Geolocalização e todos as vantagens relacionadas.

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (consultadoria de negócios, conhecimento Grande Consumo, Analítica e IoT).
- Abordagem empresarial apoiada por tecnologia para potenciar as vantagens reais.
- Temos diferentes activos que nos permitirão modelar as informações obtidas através dos sensores. Esta informação pode ser visualizada em painéis, em tempo real ou até mesmo realizar manutenção preditiva.



Gestão de Recursos de Marketing.

Não foram demonstrados historicamente na área de Marketing níveis de maturidade elevados no que diz respeito ao uso/adopção de soluções integradas de TI na indústria de bens de consumo.

Por outro lado, esse tipo de perfil compreende naturalmente menos visão analítica e de controlo, esclarecendo também por que razão as soluções tecnológicas empresariais não são adoptadas neste caso. Além disso as áreas de Marketing na indústria FMCG trabalham normalmente ao longo dos anos com agências de diferentes tamanhos produzindo e fornecendo-lhes peças de marketing colateral.

Tem-se vindo a observar, recentemente, uma mudança cada vez mais relacionada com a forma de distribuir orçamentos de tecnologia entre os segmentos de TI e negócios na indústria de FMCG. Canais mais dinâmicos, locais digitais e proximidade com compradores e consumidores estão a trazer para as áreas do Marketing e Vendas um enfoque cada vez maior e têm recebido mais e mais orçamento do que nunca.

Assim, há uma procura crescente para controlar e manter eficientes os recursos de marketing (como pessoas, planos, orçamentos, projectos, tarefas, recursos e Comunicação por Conteúdo) melhorando conseqüentemente a integração através de aplicações de satélite para ligar para as empresas (ERP, CRM, SFA, REM, etc.).

De que forma é que a everis pode ajudar?

Design estruturado e abordagem de implementação, com suportado com as capacidades adequadas para:

- Assegurar uma visão orientada para o negócio e concentrar-se em questões específicas da empresa
- Estabelecer um modelo realista e sustentável, apoiado pelas capacidades de TI e analíticas adequadas

Valores diferenciais da nossa abordagem

- Experiência em todas as disciplinas necessárias para o sucesso (consultadoria de negócios, conhecimento Grande Consumo, Analítica e SAP).
- Larga experiência relativamente à integração de sistemas;
- Abordagem empresarial apoiada por tecnologia para potenciar as vantagens reais;



everis

an NTT DATA Company

Sales & Marketing

Inspiring consumer goods sector **by everis**