



Transforme sus datos para lograr el éxito en CPG

Impulse la agilidad operativa, velocidad de comercialización, la toma de decisiones y su crecimiento mediante la gestión de datos maestros

La industria de Consumo Masivo (CPG) está cambiando rápidamente

Mantenerse a la vanguardia exige un enfoque transformador y transparente para la gestión de datos maestros

El ámbito digital está transformando todos los aspectos del sector de bienes de consumo (CPG). Las expectativas de rápido cambio por parte de los clientes, la competencia de marcas privadas y de las nativas digitales dirigidas directamente al consumidor (D2C) y las tecnologías innovadoras, están difuminando las líneas entre los canales y experiencias online y offline.



Los nuevos desafíos digitales requieren un nuevo pensamiento digital

Para mantener o mejorar sus ventajas, las marcas de bienes de consumo necesitan agregar y compartir datos de una variedad de fuentes que están en constante crecimiento y en sistemas dispares, desconectados y frecuentemente en silos. También necesitan de nuevos enfoques al aprovechar los datos para asumir desafíos empresariales y de TI complejos y dinámicos, incluyendo:



Disminución de la lealtad del cliente y aumento de expectativas

Los consumidores de hoy esperan experiencias de cliente personalizadas y omnicanal (CX). Así como información detallada y una mayor transparencia de datos sobre los productos y marcas que compran y lo que es parte de su fabricación. Si no se lo proporciona usted, otra marca lo hará.



Expansión, crecimiento y complejidad de los datos exponenciales

Múltiples integraciones ascendentes y descendentes requieren de soluciones lo suficientemente flexibles como para optimizar el valor de los datos a través de marketing (CRM y automatización de marketing), gestión del rendimiento (POS y datos sindicados) y operaciones (ERP, inventario y comercio electrónico).



Velocidad operativa, rendimiento y agilidad

El éxito en CPG requiere que los equipos apliquen tecnologías y conocimientos de manera efectiva para adaptarse de manera constante y proactiva a las condiciones y necesidades cambiantes, impulsar la innovación en productos y ofrecer los productos adecuados en el lugar indicado al precio adecuado y en el momento ideal.

La gestión de datos maestros es crítica para la industria CPG

A medida que las expectativas de los consumidores evolucionan, las marcas tradicionales se enfrentan a un conjunto cada vez más diverso de competidores, desde marcas privadas hasta las disruptivas y nativas digitales - D2C. Para mantenerse a la vanguardia, es vital maximizar el valor de sus datos para impulsar su rendimiento empresarial, mejorar la colaboración con sus clientes minoristas y ganar la confianza y lealtad del consumidor.

Pero dado que los datos de producto, clientes y proveedores suelen almacenarse en silos dispares, a menudo se duplican, son inexactos o están desactualizados. Además de la calidad de datos, las CPGs necesitan desarrollar, administrar y proporcionar visibilidad y transparencia en una gran variedad de atributos de producto y activos digitales para garantizar el éxito omnicanal a través de estructuras organizacionales complejas.

Además de vender en varios países, las CPGs a menudo tienen bastantes variantes regionales para atender mercados y gustos locales; Kellogg's, por ejemplo, fabrica en 18 países y vende en +180.

La distribución a través de miles de ecommerce y puntos de venta de diferentes retailers es igualmente compleja, al igual que garantizar que la información y contenidos del producto sean precisos en todos los idiomas y cumplan con las regulaciones locales de seguridad alimentaria y etiquetado.

Las soluciones **MDM de Stibo Systems** permiten a los fabricantes CPG ganar en este entorno dinámico, al conectar y reunir datos a través de toda la cadena de valor de la empresa, produciendo una fuente única, precisa y unificada de datos confiables.



Los compradores de hoy exigen una mayor transparencia y una conexión más estrecha con los alimentos que consumen.

81% de los compradores dicen que la transparencia es importante o extremadamente importante para ellos, hoy más que nunca¹

Aprovechando el MDM multidominio para impulsar el éxito en la industria CPG



Construya una base de datos confiables y de calidad

Los propietarios de las marcas están constantemente monitoreando, mejorando y lanzando nuevos productos a través de canales tradicionales y digitales; los cuales dependen del acceso e intercambio de datos consistentes y de alta calidad. Un MDM les permite crear y administrar una versión única y enriquecida de la información y el contenido de sus productos, y una vista 360° de sus clientes y otros datos para garantizar la entrega de una experiencia al cliente (CX) superior y más personalizada.



Garantice agilidad operativa, transparencia y crecimiento

MDM ayuda a las marcas a responder ante la evolución de las condiciones y actuar rápidamente para aprovechar las oportunidades en diferentes canales; apalancándose en una única versión actualizada de los datos de producto. También proporciona la capacidad de combinar esa información con otros datos en un Digital Business Hub centralizado, proporcionando transparencia de datos e información sobre cosas como el impacto ambiental y sostenibilidad, información nutricional y origen del producto.



Aumente la velocidad de comercialización, mejore el atractivo de la marca y crezca su cuota de mercado

Competir con éxito y atraer a los consumidores hoy en día requiere que las marcas integren rápidamente datos precisos y confiables de múltiples fuentes y los compartan en todos los canales. Las soluciones MDM de Stibo Systems empoderan a las marcas para impulsar innovación en nuevos productos y diferenciarse de la competencia, ganando la preferencia del cliente e impulsando el crecimiento al entregar el producto adecuado en el lugar correcto en el momento ideal.

Los beneficios del MDM multidominio de Stibo Systems incluyen:

- **Eliminar silos de datos** para crear una vista única y confiable de productos, clientes, entre otros.
- **Eliminar los errores manuales de ingreso de datos** y agilizar procesos empresariales
- **Entregar productos nuevos e innovadores** más rápido al mercado
- **Construir lealtad de cliente, producto y marca** a través de experiencias atractivas y personalizadas
- **Habilitar transparencia a través de toda la cadena de suministro** para la seguridad y cumplimiento de los productos, para compartir información nutricional precisa y para abordar los nuevos intereses y necesidades emergentes de los consumidores
- **Desbloquear insights de múltiples fuentes de datos** para mejorar la toma de decisiones y aumentar la velocidad y agilidad
- **Compartir/Sindicar datos de manera eficiente** y mejora la colaboración con socios minoristas y canales claves



Cree una vista única y confiable de productos, clientes y más

Construida sobre una plataforma única, el MDM Multidominio de Stibo Systems está conectado, es flexible y escalable, lo que lo hace ideal para satisfacer las necesidades estratégicas y funcionales de las empresas del sector CPG. Proporciona un punto único de verdad 360° para datos críticos de negocio a través de sistemas de información, fuentes y dominios dispares y previamente desconectados.

Integre e impulse insights a partir de datos de múltiples dominios



Desafíos dinámicos demandan soluciones ágiles

Las CPGs solían confiar en la gestión de la información del producto (PIM) para sus requerimientos de datos de producto. Hoy necesitan más. El enfoque del MDM Multidominio integrado de Stibo Systems le da la flexibilidad y el poder para satisfacer las necesidades cambiantes de esta industria dinámica.



Transparencia en la cadena de suministro

Integre los datos de producto y proveedor para dar a sus consumidores una idea de dónde provienen los alimentos, la sostenibilidad, el comercio justo, productos orgánicos y más. Esto proporciona a las marcas de la industria CPG una visión 360° de sus proveedores, mejorando la eficiencia y el tiempo de comercialización al consolidar sistemas redundantes y eliminar errores manuales, al tiempo que construye fuentes secundarias para ingredientes críticos y así evitar interrupciones costosas.



Alineación única de artículos ID/GS1

La demanda de tiempos de comercialización más rápidos hace que las CPGs dependan más del intercambio de datos limpios y precisos a través de GS1 y GDSN (Global Data Synchronization Network). Con MDM, las CPGs conectan eficientemente múltiples divisiones, marcas y ubicaciones con clientes minoristas y comparten y distribuyen información y contenido de producto, mientras eliminan conexiones manuales ineficientes con sistemas ERP antiguos.



Diferencias en regulación por región

Las grandes CPGs pueden ofrecer cientos o miles de productos en 100 o más mercados, lo que hace que los datos precisos del producto y el etiquetado sean críticos para cumplir con los controles regulatorios en constante evolución. En la UE, esto incluye el país de origen, etiquetado de peligros, argumentos de productos cosméticos y más. El MDM ayuda a garantizar el cumplimiento a nivel de producto, categoría y país, reduciendo errores costosos y garantizando relaciones de confianza.



Caso de éxito de cliente | Kellogg's

La meta de Kellogg's es alimentar a las familias para que puedan florecer y prosperar, pero se encontraron con el desafío de manejar la información para ayudar a las familias a entender los niveles de nutrición y alérgenos en sus productos.

Desafíos

- Inexistencia de visión única global de los productos y marcas en todos los canales y para todos los clientes
- Un complejo conjunto de datos de más de 100 marcas, 3.500 SKUs y 4.500 recetas para el consumidor que alimentan más de 400 sitios web globales
- Compartir datos de productos con retailers y consumidores

Solución

Se implementó el MDM de Producto para crear una fuente única y global de confianza para datos de producto e información nutricional, recetas, preguntas frecuentes y promociones



Beneficios

- Versión única de la verdad para todos los productos a nivel mundial, habilitando el cumplimiento normativo EU1169
- Mejora en la precisión y validación de la información de producto e información nutricional
- Experiencia de marca online y offline sin fricciones
- Introducción más rápida de nuevos productos y agilidad

Impulse la participación del cliente en todos los niveles con MDM

A medida que los consumidores continúan acogiendo los canales en línea y las marcas D2C y de retailers no tradicionales, las CPGs deben adaptarse para retener la lealtad. Esto exige ofrecer una experiencia superior en un ecosistema de datos de cliente altamente complejo y en rápida evolución.

1 Conquiste a los retailers cumpliendo sus términos

Una experiencia superior de cliente (CX) comienza por conocer los requisitos comerciales y técnicos únicos de sus socios minoristas en todas las divisiones, ubicaciones y mercados. Responder a sus necesidades permite la creación de valor colaborativo a través de procesos y envíos optimizados, promociones específicas y mejores relaciones generales con clientes directos y B2B.

2 Conquiste a los consumidores cumpliendo también sus términos

Los consumidores esperan más de las marcas, hoy más que nunca. Cuanto más sepa sobre ellos, más preparado estará para ganar su confianza. Esto hace que las CPGs recopilen datos a través de una variedad de puntos de contacto para alimentar

una experiencia de cliente (CX) personalizada. Reunirlo en un lugar centralizado les permite convertir estos datos en insights que generan valor al consumidor.

El MDM de Stibo Systems habilita a las CPGs para ganar en ambos frentes al combinar y fusionar datos en fuentes y sistemas en silos, al tiempo que los valida y enriquece a través de recursos de terceros. El resultado es un registro único, preciso y actualizado para cada cliente directo e indirecto en todo el ecosistema de las CPGs. Además de maximizar el valor del cliente, la solución permite administrar el gobierno y minimizar el riesgo al garantizar el cumplimiento de las regulaciones locales de privacidad de datos.





MDM impulsa resultados reales para las marcas

Algunos ejemplos incluyen:

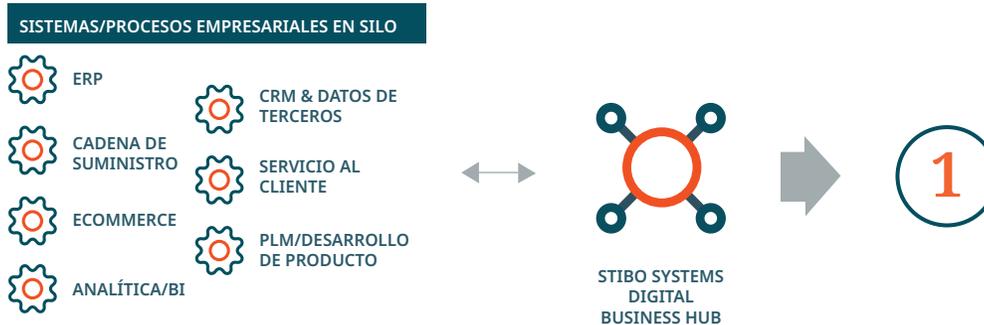
- **80% de reducción** en el tiempo de lanzamiento de producto
- **Aumento de detalles asociados a los SKUs** en un 83%
- **Aumento del recuento de SKUs** en un 37%
- **65% de ahorro en costos** de traducciones globales
- **Eliminación de miles** de hojas de cálculo de datos de producto
- **Optimización del ROI** al aumentar la velocidad de comercialización para la incorporación y gestión de materiales maestros
- **Creación vista unificada de los datos de cliente** para impulsar ideas y oportunidades de crecimiento

80% de los consumidores son más propensos a comprar marcas que proporcionan experiencias personalizadas,² un MDM faculta a las marcas para entregarlas

Habilite insights, transparencia y crecimiento con un Digital Business Hub interconectado

Impulse la transformación del negocio digital en la industria CPG mediante la conexión y combinación de datos maestros con información de fuentes externas y socios; creando un MDM Multidominio potenciado por un Digital Business Hub. Luego, aproveche esos datos para desbloquear información única y diferenciadora sobre las necesidades emergentes de los consumidores, impulsando la innovación de marca y habilitando

experiencias personalizadas y atractivas, y creando transparencia desde los datos hasta el negocio para cumplir con los estándares de la industria y regulaciones de privacidad. Esto también le proporciona la capacidad de compartir datos confiables fuera de la organización a través de eficientes flujos de trabajo de sindicación de datos de producto.



Establezca una versión única de la verdad: un Digital Business Hub genera verdadero valor al orquestar procesos y datos de todos los sistemas en silo, aplicaciones que ofrecen integración gestionada, transparencia de datos e insights para impulsar una diferenciación competitiva y mejor toma de decisiones.

Impulse la innovación en todo el ciclo de vida del producto con MDM

La disrupción por parte de marcas privadas y D2C hacen que la creación de nuevos productos CPG sea más importante que nunca. Su oferta requiere una estrecha colaboración entre equipos de diseño, merchandising, desarrollo de producto y marketing. Muchas CPGs han utilizado la gestión tradicional de ciclo de vida de producto para guiar este proceso, sin embargo, su potencial es limitado ya que operan de forma aislada.

El enfoque único de Stibo Systems en MDM y el desarrollo de producto proporciona un ROI significativo al garantizar que los datos de producto (fórmulas y recetas, etiquetado, embalaje, especificaciones, datos de proveedores, cumplimiento y regulación) permanezcan en un repositorio central único que sirve a todos los equipos y procesos.

Desafíos a los que se enfrentan las marcas CPG

- Desarrollo de variantes de producto para múltiples mercados/clientes
- Identificación y completitud de gaps en la línea de producto
- Adaptación y entrega de productos en nuevos mercados
- Requisitos inconsistentes de artes para marca/mercado
- Etiquetado inconsistente con la formulación del producto
- Evaluar el impacto de cambios

Cómo Stibo Systems puede ayudar

- Enfoque de extremo a extremo para la gestión de portafolios
- Maximizar el valor y competitividad de la marca
- Construir lealtad del cliente ofreciendo productos con propósito
- Catalizador para la innovación en la gestión de procesos y datos
- Acelerar los tiempos de comercialización a través de una mejor colaboración
- Apoyar la toma de decisiones/ crecimiento

Contamos con la confianza de los líderes en la industria CPG a nivel mundial

Cuando se trata de impulsar la innovación y el valor a partir de datos confiables, Stibo Systems es la compañía líder en CPG que las marcas prefieren. Además de soluciones para producto, cliente, ubicación, proveedor y una gama de otros dominios, las marcas también encuentran valor al ser parte de nuestra comunidad online de clientes donde pueden optimizar su ROI. Entre nuestros clientes líderes en el sector CPG se encuentran:

The logo for Kellogg's, featuring the brand name in a red, cursive script.The logo for General Mills, consisting of a blue ampersand symbol above the words "GENERAL MILLS" in a blue, sans-serif font, with a dotted line above the text.The logo for McCormick, featuring a blue square with a white 'M' and a red 'C' inside, with a red ribbon banner below containing the word "McCormick" in white.The logo for Newell Brands, featuring a blue house-shaped icon above the word "newell" in a blue, sans-serif font, with "BRANDS" in a smaller blue font below.The logo for Belcorp, featuring a stylized blue 'B' icon above the word "BELCORP" in a blue, sans-serif font.The logo for The Original Oatly!, featuring the words "THE ORIGINAL" in small black letters above the word "OATLY!" in a large, bold, black font with a white outline.The logo for Pepsico, featuring a colorful globe icon to the left of the word "PEPSICO" in a blue, sans-serif font.The logo for Diageo, featuring the word "DIAGEO" in a purple, sans-serif font.The logo for Trident Seafoods, featuring the word "Trident" in a red, italicized font above "SEAFOODS" in a blue, sans-serif font, with a blue trident icon to the right.

El nombre de confianza en gestión de datos maestros

Los datos de confianza siempre han sido esenciales para el éxito de las CPG, pero hoy la demanda de transparencia por parte de consumidores en las prácticas comerciales y en los datos está redefiniendo este concepto. Los consumidores quieren saber de dónde vienen los productos que compran, qué hay en ellos y sobre los registros de responsabilidad social, ambiental y corporativa de las empresas y marcas detrás de ellos. Esto incluye visibilidad de la cadena de suministro e información sobre el origen del producto, sostenibilidad, prácticas laborales y derechos humanos, seguridad y más.

El resultado es que ser un buen ciudadano corporativo hoy en día requiere más que promesas de marketing. Exige un enfoque igualmente transparente y confiable hacia la gestión de datos maestros.

Stibo Systems es un innovador comprobado en gestión de datos maestros multidominio, con amplia experiencia empoderando marcas CPG para impulsar su éxito a nivel mundial. Nuestro ecosistema Digital Business Hub permite a las organizaciones recopilar sus activos de datos más valiosos de diferentes dominios y desde múltiples sistemas, y distribuirlos a todos sus usuarios; potenciando la entrega de transparencia de datos y entregando una versión única y confiable de la verdad para toda la empresa.

Para obtener más información sobre nuestro enfoque único para aprovechar el MDM y tener éxito en la industria CPG, visite stibosystems.com/es/cpg.

Acerca de Stibo Systems

Stibo Systems, empresa de gestión de datos maestros, es la fuente confiable de MDM. Nuestras soluciones son la fuerza motriz de las empresas con visión de futuro en todo el mundo que han liberado el valor estratégico de sus datos maestros, lo que las empodera para mejorar la experiencia del cliente, impulsar la innovación y el crecimiento, y crear una base esencial para la transformación digital. Ofrecemos a las organizaciones la transparencia que requieren y desean - una vista única y precisa de sus datos maestros - para que puedan tomar decisiones informadas y lograr objetivos de escala, alcance y ambición. Stibo Systems es una filial privada del grupo Stibo A/S, fundada en 1794, y tiene su sede en Aarhus, Dinamarca. Para obtener más información, visite stibosystems.com/es.

¹ Food Industry Association/Label Insight, Transparency Trends: Omnichannel Grocery Shopping from the Consumer Perspective, 2020

² Forbes, Why online brands are leaning into hyper-personalization, Nov. 2019