



## Transforme seus dados para alcançar sucesso no segmento de Bens de Consumo Embalados (CPG)

Promova agilidade operacional, velocidade para chegar ao mercado, tomada de decisão e crescimento com gerenciamento de dados mestres

## CPG está mudando rapidamente

**Ficar à frente da concorrência exige uma abordagem transformadora e transparente para o gerenciamento de dados principais.**

O Digital está remodelando cada aspecto do espaço de Bens de Consumo Embalad (CPG). As expectativas dos clientes em rápida mudança, a concorrência de marcas privadas e marcas digitalmente nativas direto ao consumidor (D2C) e tecnologias inovadoras estão confundindo as linhas entre canais e experiências online e offline.



## Novos desafios digitais exigem um novo pensamento digital

Para manter ou aprimorar sua vantagem, as marcas de CPG precisam agregar e compartilhar dados de uma matriz em constante crescimento de fontes e sistemas distintos, desconectados e frequentemente isolados. Eles também precisam de novas abordagens para aproveitar os dados para enfrentar desafios de TI e de negócios complexos e dinâmicos, incluindo:



### **Diminuindo a fidelidade do cliente e aumentando as expectativas**

Os consumidores de hoje esperam experiências de cliente omnicanal personalizadas (CX). Além de informações detalhadas e maior transparência de dados sobre os produtos e marcas que compram e o que é necessário para produzi-los. Se você não fornecer, outra marca o fará.



### **Expansão exponencial de dados, crescimento e complexidade**

Várias integrações upstream / downstream exigem uma solução flexível o suficiente para otimizar o valor dos dados em marketing (CRM e automação de marketing), gerenciamento de desempenho (POS e dados sindicados) e operações (ERP, inventário e comércio eletrônico).



### **Velocidade operacional, desempenho e agilidade**

O sucesso no CPG exige que as equipes apliquem a tecnologia e os insights de maneira eficaz para se adaptarem de forma constante e proativa às condições e necessidades em evolução, impulsionar a inovação do produto e obter os produtos certos no lugar certo, no preço certo e no momento certo.

## O Master Data Management é essencial para CPG

as marcas tradicionais enfrentam um conjunto cada vez mais diversificado de concorrentes de marca própria e marcas D2C digitalmente nativas e inovadoras. Para ficar à frente, é vital maximizar o valor de seus dados para impulsionar o desempenho dos negócios, melhorar a colaboração com seus clientes de varejo e ganhar a confiança e a lealdade do consumidor. Mas, como os dados de produtos, clientes e fornecedores costumam ser armazenados em silos organizacionais distintos, os dados costumam ser duplicados, imprecisos ou desatualizados.

Além da qualidade dos dados, os CPGs também precisam desenvolver, gerenciar e fornecer visibilidade e transparência em uma gama crescente de atributos de produtos e ativos digitais para garantir o sucesso omnicanal em estruturas organizacionais complexas. Além de vender em vários países, os CPGs geralmente produzem uma variedade de variantes regionais para atender aos gostos e mercados locais; A Kellogg's, por exemplo, fabrica em 18 países e vende em +180.

A distribuição em milhares de lojas de varejo e comércio eletrônico é igualmente complexa, assim como garantir que as informações e o conteúdo do produto sejam precisos em todos os idiomas e atendam aos regulamentos locais de segurança alimentar e rotulagem. As soluções de MDM da Stibo Systems capacitam os fabricantes de CPG a vencer neste ambiente dinâmico, conectando e reunindo dados em toda a cadeia de valor da empresa, produzindo uma fonte única, precisa e unificada de dados confiáveis.



Os compradores hoje exigem maior transparência e uma conexão mais próxima com seus alimentos.

**81%** dos compradores dizem que a transparência é importante ou extremamente importante para eles, agora mais do que nunca<sup>1</sup>

## Aproveitando o MDM multidomínio para impulsionar o sucesso no CPG



### **Construa uma base de dados confiável e de qualidade**

Os proprietários das marcas estão constantemente monitorando, aprimorando e lançando novos produtos por meio dos canais tradicionais e digitais, que dependem do acesso e do compartilhamento de dados consistentes e de alta qualidade. O MDM permite que eles criem e gerenciem uma versão única e enriquecida de suas informações e conteúdo do produto, e uma visão 360 ° de seus clientes e outros dados para garantir a entrega de um CX superior e mais personalizado.



### **Ofereça agilidade operacional, transparência e crescimento**

O MDM ajuda as marcas a responder às condições em evolução e rapidamente se articular para aproveitar as oportunidades em todos os canais, aproveitando uma única versão atualizada dos dados do produto. Ele também oferece a capacidade de combinar essas informações com outros dados em um hub de negócios digital centralizado, fornecendo transparência de dados e percepções sobre aspectos como impacto ambiental e sustentabilidade, dados nutricionais e origem do produto.



### **Aumente a velocidade de entrada no mercado, aprimore o apelo da marca e conquiste participação de mercado**

Competir com sucesso e apelar aos consumidores hoje exige que as marcas incorporem rapidamente dados precisos e confiáveis de vários sistemas e os compartilhem em todos os canais. As soluções de MDM da Stibo Systems capacitam as marcas a impulsionar a inovação de novos produtos e a diferenciação competitiva, ganhar a preferência do cliente e impulsionar o crescimento ao colocar o produto certo no lugar certo no momento certo.

## Os benefícios do MDM Multidomínio da Stibo Systems incluem:

- **Remova os silos de dados** para criar uma visão única e confiável de produtos, clientes e muito mais
- **Elimine erros manuais de entrada de dados** e simplifique os processos de negócios
- **Leve produtos novos e inovadores** ao mercado mais rapidamente
- **Construa a lealdade do cliente**, produto e marca por meio de experiências envolventes e personalizadas
- **Permita transparência em toda a cadeia de abastecimento para a segurança e conformidade do produto**, para compartilhar dados nutricionais precisos e para atender aos interesses e necessidades dos consumidores novos e emergentes
- **Desbloqueie percepções de várias fontes de dados** para melhorar a tomada de decisões e aumentar a velocidade e agilidade
- **Compartilhe / distribua dados de maneira eficiente** e melhore a colaboração com os principais parceiros de varejo e canal



## Crie uma visão única e confiável de produtos, clientes e muito mais

Construído em uma única plataforma contínua, o MDM da Stibo Systems é conectado, flexível e escalável, tornando-o ideal para atender às necessidades estratégicas e funcionais da empresa de CPG. Ele fornece um único ponto de verdade 360° para dados críticos de negócios em sistemas, fontes e domínios de informações distintos e anteriormente desconectados.

### Integre e direcione clareza e percepção de dados em vários domínios





## Desafios dinâmicos exigem soluções ágeis

Os CPGs costumavam contar com o Product Information Management (PIM) para seus requisitos de dados do produto. Hoje eles precisam de mais. A abordagem de MDM Multidomínio integrada da Stibo Systems oferece flexibilidade e potência para atender às necessidades em evolução desta indústria dinâmica.



### Transparência da cadeia de suprimentos

Integre dados de produtos e fornecedores para dar aos consumidores uma visão de onde vêm os alimentos, sustentabilidade, comércio justo, produtos orgânicos e muito mais. Isso também dá aos CPGs uma visão de 360 ° dos fornecedores, melhorando a eficiência e o tempo de comercialização ao consolidar sistemas redundantes e eliminar erros manuais, enquanto cria fontes secundárias de ingredientes essenciais para evitar interrupções dispendiosas.



### Alinhamento — ID de item exclusivo / GS1

A demanda por um tempo de lançamento mais rápido no mercado torna os CPGs mais dependentes da troca de dados claros e precisos via GS1 e GDSN (Rede Global de Sincronização de Dados). Com o MDM, os CPGs conectam com eficiência diversas divisões, marcas e locais aos clientes de varejo e compartilham e distribuem informações e conteúdo do produto, ao mesmo tempo que eliminam conexões manuais ineficientes com sistemas ERP antigos.



### Diferenças regulatórias regionais

Grandes CPGs podem oferecer centenas ou milhares de produtos em 100 ou mais mercados, tornando os dados e rotulagem precisos dos produtos essenciais para atender aos controles regulatórios em evolução. Na UE, isso inclui país de origem, rotulagem de perigo, alegações de produtos cosméticos e muito mais. O MDM ajuda a garantir a conformidade em nível de produto, categoria e país, reduzindo erros caros e garantindo relacionamentos confiáveis.



## História de sucesso | Kellogg's

A Kellogg's foi desafiada a gerenciar as informações para ajudar as famílias a compreender os níveis de nutrição e alérgenos em seus produtos.

### Desafios

- Não tinham uma visão global única de produtos e marcas em todos os canais e para todos os clientes
- Um complexo conjunto de dados de mais de 100 marcas, 3.500 SKUs e 4.500 receitas de consumo que alimentam mais de 400 sites globais
- Compartilhamento de dados de produtos downstream com clientes e consumidores de varejo

### Solução

Foi implementado o MDM de Produto para criar uma única fonte global confiável para produtos e dados nutricionais, receitas, perguntas frequentes e promoções



### Benefícios

- Versão única da verdade para todos os produtos globalmente, permitindo conformidade regulamentar EU1169
- Maior precisão e validação de informações sobre produtos e nutrição
- Experiência de marca on-line e off-line perfeita
- Introdução mais rápida de novos produtos e agilidade

## Promova o envolvimento do cliente em todos os níveis com MDM

À medida que os consumidores continuam a adotar os canais online e as marcas não tradicionais de varejo e D2C, os CPGs devem se adaptar para manter sua fidelidade. Isso requer o fornecimento de uma experiência superior em um ecossistema de dados do cliente em evolução rápida e altamente complexo.

### 1 Envolve os varejistas em seus termos

Uma experiência superior do cliente (CX) começa com a compreensão dos requisitos técnicos e de negócios exclusivos de seus parceiros de varejo em todas as divisões, locais e mercados. Atender às suas necessidades permite a criação de valor colaborativo por meio de processos simplificados, remessa otimizada, promoções direcionadas e melhores relacionamentos B2B / diretos com o cliente.

### 2 Envolve os consumidores em seus termos também

Os consumidores esperam mais das marcas do que nunca. Quanto mais você souber sobre eles, mais preparado estará para conquistar sua confiança. Isso faz com que os CPGs coletem dados em uma série de pontos de contato para alimentar um CX personalizado. Reuni-los em um local centralizado permite

que eles transformem esses dados em percepções que criam valor para o cliente.

O MDM da Stibo Systems permite que os CPGs ganhem em ambas as frentes, combinando e mesclando dados em sistemas e fontes isolados, e validando-os e enriquecendo-os por meio de recursos de terceiros. O resultado é um registro único, preciso e atualizado para cada cliente direto e indireto em todo o ecossistema da CPG. Além de maximizar o valor do cliente, a solução permite que os CPGs gerenciem a governança e minimizem os riscos, garantindo a conformidade com os regulamentos locais de privacidade de dados.





## MDM gera resultados reais para marcas.

Os exemplos incluem:

- **80% de redução** no tempo de lançamento de produtos
- **Detalhes aumentados para SKUs em 83%**
- **Contagem de SKU aumentada em 37%**
- **65% de economia de custos em traduções globais**
- **Elimina milhares** de planilhas de dados de produtos
- **ROI aprimorado**, permitindo a velocidade de colocação no mercado para integração e gerenciamento de mestre de materiais
- **Permitiu uma visão unificada dos dados** do cliente para gerar insights e oportunidades de crescimento

**80%** dos consumidores são mais propensos a comprar marcas que oferecem experiências personalizadas;<sup>2</sup> MDM capacita marcas para entregá-los

## Permita insight, transparência e crescimento com um Digital Business Hub interconectado

Impulsione a transformação de negócios digitais em CPG conectando e combinando dados mestre com informações de fontes e parceiros externos, criando um hub de negócios digital com MDM de vários domínios. Em seguida, aproveite esses dados para desbloquear insights únicos e diferenciadores sobre as necessidades emergentes do consumidor, impulsionar a inovação

da marca, e possibilitar experiências personalizadas e envolventes e criar transparência de negócios e dados para conformidade com os padrões da indústria e regulamentos de privacidade. Isso também fornece a capacidade de compartilhar dados confiáveis fora da organização por meio de fluxos de trabalho de organização de dados de produto eficientes.



**Estabeleça uma única versão da verdade:** um Digital Business Hub agrega valor verdadeiro ao orquestrar processos e dados de sistemas em silos e aplicativos que fornecem integração controlada, transparência de dados e percepção para impulsionar a diferenciação competitiva e a tomada de decisões.

## Impulsione a inovação em todo o ciclo de vida do produto com MDM

A ruptura por D2C e marcas privadas torna a criação de novos produtos CPG inovadores mais importante do que nunca. Entregá-los requer uma colaboração próxima entre as equipes de design, merchandising, desenvolvimento de produto e marketing. Muitos CPGs têm usado o gerenciamento tradicional do ciclo de vida do produto para orientar esse processo, mas seu potencial pode ser limitado, pois eles operam de forma isolada. A abordagem única da Stibo Systems para MDM e desenvolvimento de produto fornece ROI significativo, garantindo que os dados do produto (fórmulas e receitas, rotulagem, embalagem, especificações, dados do fornecedor, conformidade e regulamentação) vivam em um único repositório central atendendo a todas as equipes e processos.

### Desafios enfrentados pelas marcas CPG

- Desenvolvimento de variantes de produtos para vários mercados / clientes
- Identificar e preencher lacunas na linha de produtos
- Adaptando e entregando produtos em novos mercados
- Requisitos inconsistentes de arte para marca / mercado
- Inconsistência de rotulagem com a formulação do produto
- Avaliação do impacto das mudanças

### Como a Stibo Systems pode ajudar

- Abordagem ponta a ponta para gerenciamento de portfólio
- Maximize o valor da marca e a competitividade
- Fidelize o cliente oferecendo produtos com um propósito
- Catalisador para inovação em gestão de processos e dados
- Acelere o tempo de lançamento no mercado por meio de uma melhor colaboração
- Apoio à tomada de decisão / crescimento

## Aprovado por líderes de CPG em todo o mundo

Quando se trata de impulsionar a inovação e o valor de dados confiáveis, a Stibo Systems é a empresa líder nas marcas de CPG em que confiam. Além de soluções para produtos, clientes, localizações, fornecedores e uma variedade de outros domínios, as marcas também valorizam o fato de fazerem parte da nossa comunidade de clientes online, onde podem aumentar seu ROI. Os principais clientes CPG incluem:

The logo for Kellogg's, featuring the brand name in a red, cursive script.The logo for General Mills, consisting of a blue stylized 'G' symbol above the text 'GENERAL MILLS' in blue, 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, with the word 'newell' in a grey sans-serif font and 'BRANDS' in a smaller blue font below it, with a blue house-like shape above the 'e'.The logo for Belcorp, featuring a blue stylized 'B' symbol above the word 'BELCORP' in blue.The logo for The Original Oatly!, with 'THE ORIGINAL' in small black text above 'OATLY!' in large, bold, black letters, and a small oat stalk icon in the 'A'.The logo for Pepsico, featuring a colorful globe icon to the left of the word 'PEPSICO' in blue.The logo for Diageo, with the word 'DIAGEO' in a bold, purple, sans-serif font.The logo for Trident Seafoods, with 'Trident' in red and 'SEAFOODS' in blue below it, and a blue trident symbol to the right.

## O nome confiável no gerenciamento de dados mestres

Dados confiáveis sempre foram essenciais para o sucesso no CPG, mas hoje, a demanda do consumidor por transparência nas práticas e dados de negócios está redefinindo o conceito. Os consumidores querem saber de onde vêm os alimentos, o que contém e sobre os registros de responsabilidade social corporativa e ambiental das empresas e marcas por trás deles. Isso inclui visibilidade da cadeia de suprimentos e percepção da origem do produto, sustentabilidade, práticas trabalhistas e direitos humanos, segurança e muito mais. O resultado é que ser um bom cidadão corporativo hoje exige mais do que promessas de marketing. Exige uma abordagem igualmente transparente e confiável para o gerenciamento de dados mestre. A Stibo Systems é uma inovadora comprovada em gerenciamento de dados mestre de vários domínios, com profunda experiência em capacitar as marcas CPG para o sucesso em todo o mundo. Nosso ecossistema Digital Business Hub permite que as organizações reúnam seus ativos de dados mais valiosos uma vez - de vários sistemas e domínios - e os distribua a todos os usuários, permitindo a entrega de transparência de dados e fornecendo uma versão única e confiável da verdade em toda a empresa. Para saber mais sobre nossa abordagem exclusiva para alavancar o MDM para ter sucesso no CPG, visite [stibosystems.com/cpg](https://stibosystems.com/cpg).

### Sobre Stibo Systems

Stibo Systems, é uma empresa confiável no gerenciamento e fornecimento de sistemas de dados mestres (MDM). Nossas soluções são a força motriz de companhias com visão de futuro em todo o mundo e que comprovaram valor diante do uso estratégico de seus dados, capacitando-os para melhorar sua experiência do cliente, ao impulsionar a inovação e crescimento para criar uma base essencial para a transformação digital. Damos às empresas a transparência que elas exigem e desejam - uma visão única e precisa de seus dados mestres - para que possam tomar decisões orientadas por informações, e assim, atingir metas de escala e alcançar objetivos planejados. A Stibo Systems é uma subsidiária privada do grupo Stibo A/S, fundado em 1794 e sediada em Aarhus, Dinamarca. Para mais informações, visite: [stibosystems.com/pt-br](https://stibosystems.com/pt-br)

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

<sup>2</sup> Forbes, Why online brands are leaning into hyper-personalization, Nov. 2019