

## ■ Tiger of Sweden habilita omnichannel com MDM



Companhia:

**Tiger of Sweden**

Indústria:

**Fabricação têxtil e varejo**

Região:

**Europa**

Solução:

**Product MDM/PIM**

### Estudo de caso

A Tiger of Sweden é conhecida no segmento de vestuário em toda a Europa por suas peças de alta costura e design de ponta. A grife sueca lança seis coleções por ano e as distribui em 30 países em todo o mundo. Seus canais de vendas combinam elementos de atacado e de varejo em lojas próprias, franquias, multimarcas e e-commerce.

Os clientes da Tiger of Sweden podem encontrar seus produtos em milhares de pontos de vendas e em diferentes interfaces digitais. Gerenciar estes pontos de contato é uma tarefa exigente e uma das maiores prioridades da marca.

A empresa escolheu a solução PIM da Stibo Systems e o MDM de Produto, como uma fonte única de informações de produtos para gerenciar os ciclos de vidas sazonais de suas peças e para manter seu padrão de qualidade de informação

e de marca, reduzindo assim, sua dependência de outros sistemas internos de gestão.

Por conta dessa implantação, atualmente a Sweden Tiger pode:

- Colocar no mercado rapidamente as suas novas coleções, garantindo um controle acurado de versões de peças para diferentes necessidades regionais e em diferentes idiomas.
- Reduzir o tempo de produção de seu catálogo de várias semanas para entregas completas em apenas alguns dias.
- Proteger e valorizar sua marca em todos os seus canais.

### A recompensa da transição

“Percebemos muitas vantagens ao reunir todos os dados dos produtos em uma única plataforma. Em primeiro lugar, temos certeza de que as mesmas informações das peças são distribuídas em todos os canais, não importa quantas mudanças façamos. Em segundo lugar, podemos

adicionar novos sistemas com facilidade. Eles só precisam estar conectados ao PIM que se integram automaticamente ao universo de dados atualizado. Esta é uma notável característica que garante a plataforma ser à prova de futuro” - explica Anders Rahr, Chefe do Grupo de E-commerce do IC Group e fundador da Tiger of Sweden.

“Todo esse processo de gerenciamento de dados é compatível com nossos Omnichannels. Os clientes de hoje estão acostumados a coletar informações e muitas vezes compram produtos com base em referências do passado. Portanto, os elementos informativos dos insumos costumam ser o fator central na experiência de compras em situações de vendas”.

### A Experiência do Cliente

“Trata-se da decisão estratégica que queremos controlar para oferecer uma experiência consistente ao cliente em todos os canais de vendas. Nós percebemos rápido que todo o projeto dependia de um sistema de Master Data Management (MDM). O Omnichannel exige um ambiente profissional estável, escalável e eficiente. Você não chega a lugar nenhum com um pequeno sistema de PIM”, afirmou Anders Rahr.

Na transição para um novo ambiente de comércio eletrônico, a solução de MDM de Produto da Stibo Systems garantiu que dados e imagens dos produtos fossem publicados simultaneamente nos websites antigo e no novo; cada um com seus design e concepção completamente diferentes. Dessa forma, a Tiger of Sweden conseguiu manter seus negócios online funcionando mesmo durante o período de transição de portais. O tempo de implementação foi de apenas seis meses.

### Desafio

A Tiger of Sweden enfrentava os contratempos naturais da indústria da moda: Ciclos de vida curtos, produtos sazonais complexos, inúmeras mudanças de peças para controlar e atualizar, e a necessidade constante de manter a marca e seus dados em um padrão de qualidade uniforme. Além disso, os clientes da grife deveriam ter a mesma experiência positiva onde quer que a encontrassem. A narrativa da marca e o marketing em todos os canais são tarefas desafiadoras na imprevisível indústria da moda e por definição exigem muito do gerenciamento de dados.

### Solução

A solução encontrada foi um sistema PIM da Stibo Systems, MDM de Produto, que fornece dados a vários pontos de contato de todas as marcas, incluindo suas três lojas online. A solução organizou mais de 300.000 fotos de peças de vestuário e todos os dados de seus mais de 300.000 produtos, em sete idiomas.

### Resultados

Com o MDM de Produto, a Tiger of Sweden pôde atualizar suas publicações digitais até o último minuto, garantindo que as apresentações sempre corretas de seus produtos. “Aqui, as vantagens de usar o mesmo motor central no Grupo IC tornam-se realmente visíveis. Nossas outras marcas podem pegar nosso recurso de design e começar a usá-lo desde o primeiro dia.”

“A filosofia do grupo é compartilhar uma plataforma comum no back-end e nos diferenciar cada vez à medida que nos aproximamos do cliente em cada uma de nossas submarcas. O MDM de produto é parte dessa compreensão de engajamento”, afirma Anders Rahr.

“ Rapidamente percebemos que todo o projeto dependia de um sistema MDM. O Omnichannel exige um sistema profissional estável, escalável e eficiente. Você não irá longe apenas com um sistema pequeno de PIM. ”

— Anders Rahr, Chefe do Grupo de E-commerce



### About Stibo Systems

Stibo Systems, the master data management company, is the trusted enabler of data transparency. Our solutions are the driving force behind forward-thinking companies around the world that have unlocked the strategic value of their master data. We empower them to improve the customer experience, drive innovation and growth and create an essential foundation for digital transformation. This gives them the transparency they require and desire – a single, accurate view of their master data – so they can make informed decisions and achieve goals of scale, scope and ambition. Stibo Systems is a privately held subsidiary of the Stibo A/S group, founded in 1794, and is headquartered in Aarhus, Denmark. More at [stibosystems.com](http://stibosystems.com).