SAP for Consumer Products

Gestão de contas e promoções para empresas de bens de consumo

Maximize o volume, a rentabilidade e a receita de promoções

A expectativa dos varejistas é de que as promoções de empresas de bens de consumo gerem receita, volume, rentabilidade e crescimento da categoria. Para atingir esses objetivos, as empresas de bens de consumo devem apresentar programas abrangentes de promoção que estejam integrados a campanhas de marketing voltadas ao consumidor e adaptadas às necessidades específicas do varejista e de seus clientes ou consumidores-alvo. Elas devem também ter uma previsão exata, fornecer suporte ao marketing e garantir disponibilidade de estoque.

A SAP PODE AJUDÁ-LO NESTE DESAFIO

A SAP oferece um conjunto de soluções para gestão de contas e promoções que abrange planejamento e otimização de promoções, gerenciamento de contas, liquidações e reclamações e análise após a promoção. Essas soluções o ajudam a gerenciar melhor as diretrizes de promoções e preços a fim de atingir os resultados pretendidos, definir objetivos e planos específicos de contas, resolver rapidamente reclamações e deduções e avaliar a eficácia das promoções.

© 2013 SAP AG ou empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Um conjunto abrangente de soluções para promoções voltadas ao consumidor

Os varejistas esperam que os programas harmonizem a atividade promocional com campanhas de marketing adaptadas a objetivos específicos e a necessidades dos compradores. Além dos preços e dos veículos promocionais, essa atividade pode incluir embalagens e comercialização, entre outras opções. Os gerentes de vendas e os profissionais de marketing devem articular esses elementos de modo significativo, colaborando extensivamente com equipes multifuncionais para melhorar o marketing da marca, a gestão da cadeia de suprimentos e as finanças.

As equipes de vendas e marketing devem harmonizar promoções com campanhas de marketing voltadas ao consumidor, a fim de aumentar o conhecimento da marca e gerar demanda. Uma forte integração com a cadeia de suprimentos garante a previsão exata e o fornecimento adequado nos picos de demanda. Essa integração ajuda também as equipes de produção, logística e distribuição a cumprirem os prazos e a entregarem as mercadorias na totalidade, eliminando perdas de vendas.

A integração com finanças assegura que os gerentes de contas e os profissionais de marketing tenham uma visibilidade precisa e atualizada das despesas planejadas e reais. Isso ajuda a evitar excesso de gastos ou subutilização do orçamento, permitindo ao mesmo tempo controles financeiros mais realistas e conformidade com as regulamentações.

O pacote SAP® Account and Trade Promotion Management for Consumer Products faz a conexão entre os processos de marketing, de cadeia de suprimentos e de finanças, maximizando a eficácia de custos com promoções. Ele associa ferramentas de promoção e planejamento estratégico, de otimização da promoção, de gerenciamento de contas, liquidações e reclamações e de análise de promoções para ajudar as empresas de bens de consumo a:

- Cumprir as diretrizes de preços e promoções, gerando aumento de receita e, ao mesmo tempo, aprimorando o corte de despesas, além de preservar a imagem da marca
- Melhorar a exatidão das previsões e otimizar a disponibilidade do produto durante o aumento de demanda nos períodos promocionais
- Capacitar os representantes de vendas para atuarem como gerentes gerais, adaptando promoções e programas a seus clientes e consumidores-alvo
- Alinhar processos de vendas, promoções, campanhas de marketing e realização de promoções para maximizar o fornecimento direto ao consumidor
- Monitorar os resultados das promoções para concentrar os investimentos em atividades mais eficazes

Uma recente pesquisa em empresas de bens de consumo, feita pela CGT Magazine, mostrou que os três principais desafios relacionados ao gerenciamento de promoções são:

- Melhorar a eficácia da promoção
- Prever os resultados da promoção
- Melhorar a previsão de vendas*

* Pesquisa, "Trade Promotion Management: The Evolution Continues", *CGT Magazine*, 1/6/2012.

ESTABELEÇA E GERENCIE DIRETRIZES DE PROMOÇÕES E PREÇOS

Para realizar promoções eficazes, você precisa encontrar a combinação certa de preço, promoção e momento para atingir os objetivos de receita, volume e rentabilidade de sua empresa e de seus parceiros varejistas. O SAP Account and Trade Promotion Management for Consumer Products ajuda você a analisar os resultados obtidos no passado e a identificar as melhores opções para o planejamento futuro. Ele pode também ajudá-lo a estabelecer diretrizes para veículos promocionais aprovados e prazos por produto, cliente e região, entre outros parâmetros.

O software ajuda as equipes de marketing de marca a assegurar os objetivos de preço em relação ao valor, ao definir e gerenciar parâmetros de preços para reduções temporárias de preços e outros veículos promocionais. Ele permite que os profissionais de marketing e gerentes de vendas planejem e realizem promoções de sucesso para maximizar a eficácia dos descontos quando utilizados veículos promocionais e diretrizes de preço aprovados.

OTIMIZE OS PLANOS DE PROMOÇÃO COMERCIAL COM BASE NOS RESULTADOS PRETENDIDOS

Você pode determinar os melhores programas e promoções com base em combinações de gastos previstos, orçamentos disponíveis e objetivos de negócios. O software utiliza avançados recursos de modelagem e otimização para permitir comparações em tempo real entre cenários de promoção, opções de preços e decisões de comercialização. Como resultado, ele prevê os resultados das promoções e identifica as opções mais prováveis para que o volume, a receita e os objetivos de rentabilidade para os fabricantes e varejistas sejam alcançados.

© 2013 SAP AG ou empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Preveja os resultados da promoção e identifique as opções mais propensas a **atingir os objetivos de volume, receita e rentabilidade.**

DEFINA OBJETIVOS E PLANOS ESPECÍFICOS ÀS CONTAS

O software inclui ferramentas para a realização de promoções, gerenciamento de fundos comerciais, planejamento de orçamento comercial de contas e gerenciamento de fundos de conta. Isso significa que os gerentes de conta e representantes de vendas podem planejar e realizar promoções eficazes, gerenciando simultaneamente os orçamentos de fundos comerciais de clientes e produtos. Isso ajuda a assegurar a conformidade financeira, reduzindo o risco de despesas abaixo ou acima do montante atribuído à atividade de promoção.

Você conta com o apoio necessário para estabelecer aumentos sustentáveis no volume básico e melhorar a receita, reduzindo ao mesmo tempo os gastos comerciais globais. Além disso, ao facilitar a coordenação das atividades de marketing voltado ao consumidor e das atividades de promoção comercial, o software ajuda as equipes de vendas a apresentarem planos de vendas coordenados e sob medida aos varejistas. Isso dá a você o suporte necessário para estabelecer volumes básicos sustentáveis e melhorar a receita, reduzindo os custos comerciais globais.

SOLUCIONE RECLAMAÇÕES E DEDUÇÕES COM RAPIDEZ E PRECISÃO

Deduções, autorizadas e não autorizadas, continuam a ser um grande desafio para a indústria de bens de consumo. Ao resolver as deduções com rapidez e precisão, você poderá maximizar o fluxo de caixa. E, ao associar corretamente deduções e reclamações a promoções individuais, você poderá avaliar precisamente a promoção, o cliente e a rentabilidade do produto, melhorando os relatórios financeiros e a conformidade.

O SAP Account and Trade Promotion Management for Consumer Products oferece ferramentas integradas para o gerenciamento do orçamento comercial e de fundos de conta, com a finalidade de ajudá-lo a relacionar as deduções e reclamações a faturas e pagamentos. O software também pode ajudá-lo a gerenciar pagamentos e provisões para a atividade de comercialização com base em demonstrações de desempenho.

Você obtém visibilidade total e real dos custos e da rentabilidade de promoções e de programas em nível de conta e produto, incluindo os custos associados a deduções e reclamações. Você também obtém insights sobre os indicadores-chave de desempenho, como pendência de créditos e vencimento de contas a receber. Isso o ajuda a implementar medidas corretivas que minimizem o risco relativo à conformidade com base em uma visibilidade atualizada quanto ao vencimento das deduções de fatura.

AVALIE A EFICÁCIA DA PROMOÇÃO

A análise da eficácia da promoção envolve atividades, como comparar despesas, receita, volume e rentabilidade reais com despesas, receita, volume e rentabilidade planejados. Essa análise também ajuda as equipes de contas a avaliar e propor alternativas rapidamente, caso a demanda real observada desvie da demanda planejada durante as promoções. Com o tempo, as equipes poderão identificar as combinações de preço e promoção mais bem-sucedidas, fornecendo uma base sólida para o planejamento futuro.

Você pode usar o SAP Account and Trade Promotion Management for Consumer Products para analisar a despesa, a receita e o volume reais em relação ao que foi planejado e determinar a rentabilidade das promoções por cliente, produto e outras dimensões. É possível medir a venda direta ao consumidor, os ganhos em participação de mercado e o impacto na categoria global do varejo, tanto para você como para o varejista. Com essas informações, você poderá ajustar rapidamente os parâmetros de promoção e preço para minimizar o risco em promoções vigentes e planejadas.

DÊ OS PRIMEIROS PASSOS AGORA

A solução de rápida implementação SAP Trade Promotion Planning and Optimization permite uma implementação mais ágil, com modelos pré-configurados e análises predefinidas. Tendo como base as melhores práticas da SAP e do setor para gestão de processos de planejamento de promoções em toda a empresa, a solução permite que você modifique a implementação, adicione outros componentes e integre processos adicionais de acordo com suas necessidades.

APROVEITE A INOVAÇÃO CONTÍNUA PARA MELHORAR OS RESULTADOS DAS PROMOÇÕES

A SAP continua a investir em tecnologias inovadoras que aumentam a velocidade, a granularidade, a flexibilidade e a acessibilidade de suas promoções, e que o ajudam a atender rapidamente às necessidades que surgem no mercado global.

Você pode utilizar a velocidade da computação in-memory para agilizar os processos de planejamento, adotando a aplicação SAP Accelerated Trade Promotion Planning, baseada na plataforma SAP HANA®. A aplicação ajuda as equipes de contas a delinear promoções para metas e objetivos. Ela prevê rapidamente o preço e a comercialização ideais, com base em diversas dimensões de dados detalhados de planejamento, aperfeiçoando o desempenho de promoções de qualquer extensão.

© 2013 SAP AG ou empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

www.sap.com/brazil/contactsap

CMP21567 ptBR (13/05) © 2013 SAP AG ou empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida ou transmitida sob qualquer forma, ou para qualquer fim, sem a expressa permissão da SAP AG. As informações aqui contidas poderão ser modificadas sem prévio aviso.

Alguns produtos de software comercializados pela SAP AG e seus distribuidores contêm componentes de software de propriedade de outros fornecedores. As especificações nacionais dos produtos podem variar.

Estes materiais são fornecidos pela SAP AG e suas empresas afiliadas ("Grupo SAP") apenas para fins informativos, sem representações ou garantias de qualquer tipo, e o Grupo SAP não se responsabiliza por erros ou omissões em relação aos materiais. As únicas garantias para os produtos e serviços do Grupo SAP são aquelas definidas nas declarações expressas de garantia que acompanham os respectivos produtos e serviços, se houver. O conteúdo deste documento não deve ser interpretado como constituição de garantia adicional.

SAP e outros produtos e serviços da SAP aqui mencionados, bem como seus respectivos logotipos, são marcas ou marcas registradas da SAP AG na Alemanha e em outros países.

Consulte http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark para informações e avisos adicionais relacionados a marcas.

OBTENHA MAIS VALOR DE DESPESAS COM PROMOÇÕES COMERCIAIS

O SAP Account and Trade Promotion Management for Consumer Products permite realizar:

- Processos de vendas coordenados e complementares para o alinhamento de promoções, campanhas de marketing e execução de vendas
- Gerenciamento otimizado de conta e de promoção comercial para ajudá-lo a atingir os objetivos de receita, volume e lucratividade
- Processos interfuncionais integrados, incluindo cadeia de suprimentos e finanças, para impulsionar o sucesso da promoção

Os gerentes de vendas e profissionais de marketing podem estabelecer de modo mais eficaz as diretrizes de preços e promoções; criar modelos de promoção e alocar orçamentos de vendas, além de preservar a integridade da marca.

A modelagem e a otimização avançadas ajudam os executivos de contas a planejar e executar promoções eficazes de acordo com as diretrizes orçamentárias, a fim de evitar despesas acima ou abaixo do previsto. Os serviços de conta podem liquidar deduções, verificar solicitações, gerenciar pagamentos antecipados e acompanhar a rentabilidade do produto e do cliente. Você pode otimizar promoções, preços e despesas, minimizando simultaneamente o risco e possibilitando a conformidade.

SAIBA MAIS

Entre em contato com seu representante da SAP ou visite nosso site www.sap.com/brazil/industries/consumer/sales-software.epx.

The Best-Run Businesses Run SAP™