



EBOOK INSPIRADO NO NRF RETAIL'S BIG SHOW 2021

De Olho no Futuro do Varejo

O impacto da tecnologia sobre 5 principais perspectivas segundo o maior evento do setor do mundo.



O maior evento de varejo do mundo mudou. Até 2020, pessoas do mundo inteiro se deslocavam para o **NRF** em Nova Iorque para escutar dos grandes líderes mundiais do setor varejista quais as próximas apostas para o crescimento de suas empresas. Em 2021, o evento está dividido em duas partes, sendo a primeira delas totalmente virtual e nós estaremos lá em nosso stand virtual.

Clique aqui para agendar uma sessão conosco.

Tudo mudou. E para te ajudar na incrível missão de traçar o caminho para o crescimento em um cenário instável, aqui nós vamos mostrar como a tecnologia é a base da competitividade caminhando com você pelos **5 tópicos que norteiam o futuro do setor varejista** de acordo com o evento.

1

DE OLHO NO
FUTURO DAS
OPERAÇÕES

Pronto para lançar:
como transformar os
processos de hoje no
progresso de amanhã.

2

DE OLHO NO
FUTURO DOS
TALENTOS

Poder para as pessoas:
como obter o máximo
valor dos seus recursos
mais valiosos.

3

DE OLHO NO
FUTURO DAS
EXPERIÊNCIAS

Anel de noivado:
como se conectar em
cada ponto de contato.

4

DE OLHO NO
FUTURO DOS
MODELOS

Você faz o novo:
como estar aberto a
novas abordagens pode
abrir novas portas.

5

DE OLHO NO
FUTURO DO
CRESCIMENTO

Crescendo sem dor:
como um foco maior
pode amenizar a dor
de expandir.

1

De Olho no Futuro das Operações

Pronto para lançar: como transformar os processos de hoje no progresso de amanhã.





Imagine um programa de tv ao vivo prestes a iniciar a transmissão. O apresentador, o camera man, as atrações, o diretor... todos precisam estar **preparados** e completamente **sincronizados**. É assim que a sua operação varejista precisa funcionar.

Tudo isso só é possível graças à **tecnologia**. E no varejo, **o software que integra todas as pessoas, setores e processos** necessários para o desenvolvimento de produtos, do conceito às prateleiras, é o **PLM**.

“

Uma das coisas que vimos melhorar (com o Centric PLM™) é que agora temos apenas um repositório. As informações estão lá e são 100% precisas e visíveis para todos ao mesmo tempo.

”

KIKO MILANO



Qualquer previsão do futuro, é baseada em dados atuais. Como saber para onde iremos se não sabemos onde estamos?

Ter todos os processos e componentes da sua operação mapeados e integrados em uma única plataforma digital possibilita a **tomada de decisão baseada em dados**, em tempo real e para todos os departamentos.

Uma solução de **Gestão do Ciclo de Vida do Produto** (PLM, do inglês Product Lifecycle Management) moderna, como o **Centric PLM™**, líder mundial em PLM para varejo, moda e bens de consumo, é a ferramenta chave para ter toda a operação varejista na palma da mão.

“

Agora, toda empresa é uma empresa de software.¹

David Kirkpatrick para Forbes

”

<https://www.forbes.com/sites/teconomy/2011/11/30/now-every-company-is-a-software-company/?sh=3e44b273f3b1>

Todos os setores são beneficiados, veja:

Equipe Criativa

- **Elimina tarefas administrativas** redundantes, tediosas e demoradas.
- **Potencializa a colaboração** de equipes multifuncionais e fornecedores de co-design para **reduzir falhas de comunicação** e erros.
- **Elimina a entrada de dados demorada** com o conector líder entre o Adobe Illustrator e o Centric PLM™.
- **Economiza horas** e dias no processo de design com fácil acesso a tecidos, cores, etiquetas de acabamento e outras bibliotecas.



Equipe de Produto

- **Alinha totalmente o desenvolvimento da coleção** com o planejamento financeiro, dando aos designers, desenvolvedores de produtos e compradores uma visão em tempo real das coleções planejadas e margens.
- **Simplifica e acelera a colaboração** e comunicação da equipe economizando tempo.
- **Permite a comunicação completa** das especificações para minimizar iterações, erros e custos.
- **Elimina inúmeras planilhas**, e-mails e arquivos em papel.
- **Atualiza facilmente materiais**, acabamentos e outros detalhes críticos do produto para atualizar os produtos principais e otimizar os sortimentos, garantindo que as equipes de produto estejam alinhadas aos objetivos de negócios.



Equipe de Merchandising

- **Elimina surpresas**, calcula facilmente cenários hipotéticos e desenvolve estimativas de vendas realistas com total visibilidade dos custos das matérias-primas, margens do produto e mix de produtos para **otimizar os sortimentos** mais rapidamente e aumentar o sucesso na introdução do produto.
- **Usa análises flexíveis** com informações de produto sempre atualizadas no Centric PLM™ para conduzir a criação de planos de linhas visuais top/down e bottom/up que podem ser facilmente compartilhados com outros departamentos, acelerando todo o ciclo de desenvolvimento de produto.
- **Elimina pesquisas de informações** ou atualizações manuais tediosas ao criar descrições localizadas de produtos e preços em vários idiomas/moedas com uma biblioteca centralizada.

Equipe de Gerenciamento

- Obtém **visibilidade total** em todos os aspectos do desenvolvimento de produtos, merchandising, compromissos do comprador e lançamento, capacitando-o a tomar decisões informadas e ágeis que afetam seus resultados financeiros e geram economia operacional e crescimento de negócios.
- Permite **tomar decisões mais estratégicas de negócios**, com mais rapidez, com informações mais atualizadas do produto e criar relatórios que antes levavam dias ou semanas para serem analisados para mantê-lo dois passos à frente de sua concorrência.
- Capacita suas equipes em todos os departamentos com soluções digitais modernas, móveis e intuitivas para aumentar a eficiência e tornar muito **mais fácil para as equipes lançarem excelentes produtos com mais rapidez**.
- **Atrai novos talentos e reduz o estresse** com inovações móveis de ponta, modernas, fáceis de usar e baseadas na nuvem. O Centric PLM™ é o número #1 em satisfação do usuário e taxas de adoção na indústria.

Equipe de Sourcing

- Obtém **total visibilidade e controle** da cadeia de suprimentos, agilizando o fluxo de compartilhamento de informações com seus fornecedores.
- **Capacita o alto volume** e fonte direta para a fábrica, lançando e avaliando as solicitações do fornecedor para **propostas em massa e consolidando as respostas** em um só lugar.
- **Elimina milhares de planilhas** e reduz o tempo perdido em busca de informações de sourcing atualizadas.
- **Habilita a colaboração e gestão do fornecedor** na fase inicial do ciclo de desenvolvimento e divide os pedidos entre vários fornecedores para minimizar o risco ou consolidar em todas as linhas de produtos para obter os melhores preços.
- **Melhora a decisão** e economiza tempo, capacitando comerciantes e compradores a avaliar e selecionar com eficiência os melhores materiais e produtos para desenvolvimento com acesso a informações agregadas em tempo real.
- **Usa 3D para revisar amostras** rapidamente, reduzir custos, tempo e impacto ambiental de amostras físicas e revisões de ajuste.

Equipe de Controle de Qualidade

- **Gerencia a qualidade**, segurança de produtos de consumo e conformidade para atender aos padrões internacionais e proteger a reputação da marca.
- **Reduz o risco e os custos** de produtos defeituosos, confirmando rapidamente os produtos que atendem aos padrões de conformidade antes de assumir a posse legal e responsabilidade financeira.
- **Protege a integridade da marca**, aumenta a eficiência e melhora a relação custo-benefício das inspeções.
- Atribui **metas de qualidade**, desempenho e segurança com base em padrões de toda a empresa e específicos do canal para manter a consistência da marca nas operações de varejo.
- **Digitaliza as inspeções AQL** e personaliza modelos de relatórios para que os inspetores possam eliminar informações desnecessárias, concluir inspeções mais rapidamente e compartilhar os resultados em tempo real.

Equipe de TI

- O Centric PLM™ é uma solução baseada em nuvem, intuitiva, fácil de usar e configurável, pronta para uso com o tempo de **retorno sobre o investimento mais rápido e a maior taxa de adoção do usuário** do setor.
- O ROI do mundo real significa redução do **tempo de lançamento no mercado** de 15 a 50%, **melhora nas vendas** de 5 a 10%, **redução no CPV** de 5 a 10% e melhora na **produtividade** de 10 a 50%.
- **Inclui aplicativos móveis**, SDK e Rest API para conectar totalmente outros sistemas de negócios, como PIM, DAM, ERP, 3D, varejo e muito mais para reduzir a entrada de dados duplicada e demorada e erros entre plataformas.
- **UX moderno e intuitivo** inspirado no Excel, disponível em mais de 50 idiomas e qualquer moeda para oferecer suporte facilmente a negócios globais.
- A metodologia de **Implantação Ágil** da Centric significa uma implementação super-rápida em 3 a 4 meses com rápido retorno sobre o investimento.
- Solução **baseada na nuvem** que remove a responsabilidade e o custo de possuir e gerenciar seus próprios servidores.

2

De Olho no Futuro dos **Talentos**

Poder para as pessoas: como obter o máximo valor dos seus recursos mais valiosos.



Para entender o futuro do trabalho no varejo, é preciso avaliar o comportamento das gerações que estão sendo contratadas. Nascidos entre 1981 - 1996 (milênios) e 1997 - 2012 (geração Y): essas duas gerações têm algo em comum que as difere das anteriores, **ambas entraram no mercado de trabalho após a massificação da internet.**

Tenha os melhores na sua equipe

Imagine isso: um jovem conhecedor de tecnologia com ideias incríveis e criativas está pronto para aceitar sua oferta de emprego. Você sabe que existe uma boa correspondência entre ele e sua equipe de design...mas **ele recua quando descobre que passará mais tempo no Excel do que no Adobe**. O feedback dele: estamos em 2021 e não nos anos 90. Ter a melhor tecnologia implementada revolucionará seus processos e seus negócios, mas também **tornará a sua empresa um lugar ainda melhor para trabalhar**. Imagine poder dar às equipes a capacidade de colaborar com fornecedores, entre si remotamente e pessoalmente e se concentrar na criação dos melhores produtos possíveis.



59%
disseram que tecnologia de
ponta era importante para
eles quando consideravam um
trabalho.²



²Millennials at work - PWC <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/millennials-at-work.pdf>

Falando a mesma língua

Ter uma única versão da verdade é fundamental. Você já participou de uma reunião e viu **departamentos diferentes apresentando valores diferentes, supostamente baseados nos mesmos dados?** Não falar a mesma língua torna a vida profissional confusa e agitada. Com o PLM, você pode gerar diferentes relatórios e visualizações a partir de um **banco de dados central em tempo real**. Os mesmos relatórios, pacotes técnicos e BOMs são enviados para fábricas e fornecedores, independente de quem está prestando as informações, o que garante consistência à comunicação.

Alta aceitação do usuário

De nada adianta implementar uma tecnologia na sua empresa, se ela acabar sendo subutilizada ou simplesmente deixada de lado. Com **interface intuitiva e usando as melhores práticas** de desenvolvimento de produto, o Centric PLM™ tem a **taxa de adoção dos usuários mais alta** do setor.

³Millennials at work - PWC <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/millennials-at-work.pdf>



78%
disseram que o
acesso à tecnologia
que gostam de
usar os torna
mais eficazes no
trabalho.³

Elimine deslocamentos desnecessários

Melhorar a colaboração digital entre as equipes também transformou a forma como diversos varejistas continuaram suas operações de compras e criação mesmo durante a pandemia. Com o **Painel de Compras Digital Centric VIP**, é possível:

- **Melhorar a colaboração** entre as equipes de marketing central e regional e compradores internos.
- **Revisar, gerenciar e planejar combinações de produtos** perfeitos e precisos para diferentes mercados, áreas geográficas, canais de vendas para agilizar o processo de venda.
- **Operar em vários canais ao mesmo tempo** por criação de sortimentos de compras específicos para cada um. Redefinir a oferta do produto com maior rapidez.
- Fornecer a gerentes de marketing, regionais e de varejo a capacidade de **definir e ajustar sortimentos** para satisfazer a quantidade mínima de pedidos e permitir que os gerentes definam sortimentos e as quantidades do pedido.
- Reduzir custos de viagens de compra e economizar, em média, de **10% a 15% do custo geral em produção de amostras⁴** quando integrado a sistemas 3D.

⁴https://juststyle.nridigital.com/just-style_magazine_mar20/why_3d_design_tools_can_help_deliver_company_goals



64%

disseram que quando a crise acabar, eles gostariam de ter a opção de trabalhar remotamente mais frequentemente.⁵



61%

disseram que prefeririam usar videoconferência em vez de viajar a trabalho.

⁵The Deloitte Global Millennial Survey 2020

Treine sua equipe!

Em vez de perder tempo procurando informações desatualizadas em uma pilha de planilhas, anexos de e-mails, pastas eletrônicas e compartilhadas, o PLM permite que sua equipe se **concentre no desenvolvimento e fornecimento de novos produtos** inovadores.

Seja criativo

Incentive a colaboração e eleve o poder criativo, utilizando ferramentas como imagem remota e compartilhamento de moodboard. Centralize todos os dados e bibliotecas do produto em uma única fonte da verdade em tempo real. Assim, as **equipes podem fazer o que fazem de melhor** - desenvolver e gerenciar novas coleções de ponta, incorporando informações de temporadas anteriores e pesquisas de campo sem gastar horas procurando por dados.

⁷Millennials at work - PWC <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/millennials-at-work.pdf>



“

Quero me sentir valorizado e receber tarefas que me permitam utilizar ao máximo as minhas habilidades e, ao fazer isso, desenvolver minha expertise.

”

Funcionário recém-contratado no Reino Unido

Pressão no calendário de lançamento no mercado

Todos em sua organização que estão envolvidos em colocar um produto no mercado dentro do prazo, de designers à equipe de merchandising, estão sob forte pressão de tempo. Os cronogramas da fast fashion agora são padrões em toda a indústria, os cronogramas são extremamente apertados e os clientes esperam poder 'ver agora e comprar agora'. Como você colabora internamente e externamente para facilitar a colocação de produtos no mercado e **reduzir o tempo desde a ideia do designer até o produto chegar às mãos do cliente?** O PLM fornece transparência e visibilidade, tornando possível examinar cronogramas e fazer cortes direcionados para melhorar a eficiência.

Sem bagunça, sem estresse!

O Centric PLM™ **elimina o risco de erros** associados à entrada manual de dados para que suas equipes possam relaxar sabendo que todas as **informações do produto são 100% precisas.**





Com mais tecnologia e menos deslocamento, a taxa de millennials que disseram estar estressados todo ou quase o tempo todo durante o trabalho caiu de

50% pré-pandemia para **42%⁸**

⁸The Deloitte Global Millennial Survey 2020

3

De Olho no Futuro das **Experiências**

Anel de noivado: como se conectar em cada ponto de contato.



O e-commerce vai substituir as lojas físicas?

Essa é a primeira pergunta que pula na mente dos varejistas quando pensam em tecnologia. Segundo uma pesquisa da Retail Wire¹⁰, as lojas físicas de varejo não estão mortas, mas certamente estão mudando.

Elas estão ficando **menores** e se localizando cada vez **mais próximas ao consumidor**.

No entanto, é preciso considerar o porquê. A principal proposta de valor de grandes e pequenos varejistas de sucesso é sua capacidade de posicionar o estoque perto do consumidor e se tornar acessível fisicamente e digitalmente por meio das lojas.

Enquanto isso, a **jornada de compra** está ficando cada vez mais complexa, muitas vezes começando na loja física e terminando no online, ou ao contrário. E quando falamos em compras online, a era em que a loja virtual era a única opção de e-commerce já passou e tecnologias como s-commerce (vendas pelas redes sociais), c-commerce (vendas por aplicativos de mensagem ou de voz) e t-commerce (vendas por TVs digitais) estão ganhando espaço.

¹⁰Os grandes varejistas estão diminuindo muito com os novos conceitos de loja?, Retail Wire, 24 de setembro de 2018.



Mas com tantas opções, como aumentar a conexão com esse consumidor tão exigente?

E como garantir o abastecimento de tantos canais diferentes?



Foco na qualidade

Concentre-se em produtos atraentes e de alta qualidade. A **inspeção de qualidade é fundamental** e precisa ser facilitada para proteger a reputação da sua marca e garantir que a qualidade do produto não diminua devido ao ritmo acelerado e volume de introdução de novos produtos.

Permitir que os inspetores possam trabalhar online ou offline e que disponibilizem informações de inspeção em tempo real para que todos possam emitir relatórios baseados em dados atualizados e precisos é o segredo.

Como o Centric PLM™ ajuda:

- O Módulo de Inspeção Final permite que marcas e varejistas estabeleçam **níveis de qualidade aceitáveis e pontos de avaliação** para fornecedores por produto, pois os critérios de avaliação de qualidade estão vinculados às especificações originais do produto.
- Com os apps móveis ou web, é possível **avaliar e compartilhar os resultados em tempo real**, online ou offline, tanto do desempenho do fornecedor como da produção.
- Com gestão de calendário no PLM, você pode sincronizar e atribuir itens de ação a toda a equipe de fiscalização.
- Orelatórios gerados pelo Centric PLM™ são fáceis e poderosos, utilizando dados atuais e de acesso imediato por todos os departamentos.



Mantenha uma imagem de marca consistente

Pode ser difícil **garantir que todas as suas lojas tenham os mesmos padrões elevados** de marketing, de produtos e de atendimento ao cliente.

Com as ferramentas digitais corretas, você será capaz de reforçar a identidade e os valores da sua marca para que seu negócio de varejo se destaque em um mar de concorrentes.

Como o Centric PLM™ ajuda:

- Com os aplicativos móveis, a equipe de operações pode realizar avaliações em locais de varejo, economizando tempo e melhorando a precisão de dados capturados por **anotações, gravação, captura de fotos e upload de relatórios**.
- Relatórios e planos de ação corretivos são imediatamente anexados ao sistema PLM para rastreamento mais tarde.



Desenvolva uma estratégia digital

Vender em **canais online** é a **principal estratégia atual dos varejistas**. Um bom exemplo é o Walmart, um dos maiores varejistas do mundo. Em 2020, as vendas do comércio eletrônico do Walmart no terceiro trimestre aumentaram 79%, o Walmart é agora o segundo maior varejista de e-commerce nos Estados Unidos, atrás apenas da gigante Amazon¹¹.

Para isso, os varejistas enfrentam uma série de diferentes desafios, como manter o estoque sincronizado e abastecido, garantir a qualidade e conformidade dos produtos, suas informações e imagens em todos os canais.

¹¹<https://www.indigo9digital.com/blog/4-secrets-to-walmarts-ecommerce-sucess>

Como o Centric PLM™ ajuda:

- **Cria cenários hipotéticos e calcula custos automaticamente**, como os custos do produto que afetam as margens, para eliminar as suposições acerca das introduções do produto e reduzindo o risco de escassez de estoques quando os produtos chegarem ao e-commerce e lojas físicas.
- Facilita a **criação ou o fornecimento dos produtos certos** durante a fase de desenvolvimento, em vez de mudar o estoque posteriormente, o que aumenta os custos de envio ou gera perda de vendas completamente.
- **Integração do PLM com sistemas de e-commerce** que gerenciam informações de estoque e dos produtos, reduzindo a tediosa tarefa manual de entrada de dados, eliminando erros e acelerando o time to market.
- Oferece um repositório central de dados atualizados de produtos, facilitando a criação de uma experiência de compras online e em lojas físicas para o cliente sem interrupções ao gerar **informação de produtos harmonizada** em vários canais.

4

De Olho no Futuro dos **Modelos**

Você faz o novo: como estar aberto a novas abordagens
pode abrir novas portas.



Hoje, há um total de 153.000 novas empresas em comparação com 10 anos atrás¹² e há 5 vezes mais produtos em supermercados que em 1990¹³. Ter medo de mudar é um artigo de luxo que nenhum varejista pode ter, principalmente com os rápidos avanços da tecnologia.

Em meio ao crescente número de produtos, marcas e formas de acessá-los, duas fortes tendências estão levando varejistas a crescer: a **criação de produtos de marcas próprias e white labels e modelos de negócios alternativos**.

Vamos falar sobre cada uma delas a seguir.

¹²Fonte: Cecilia Fernandez, *Retail trade industry in the US—Market research report*, IBIS World, December 2019.

¹³Pamela N. Danziger, "Growth in store brands and private label: It's not about price but experience," *Forbes*, July 28, 2017.

Criação de produtos de marca própria e white labels

Em geral, **produtos de marca própria ou white labels são mais lucrativos** para os varejistas do que itens de marca¹⁴, pois o custo e a entrega são mais fáceis de controlar. Com cada vez mais consumidores comprando itens de white label, desenvolver produtos deste tipo e de alta qualidade é uma estratégia chave para muitos varejistas. Os varejistas precisam de uma visão ampla, desde o abastecimento até o varejo, para planejar e gerenciar sortimentos para diferentes locais e ao mesmo tempo.

Alguns varejistas projetam e desenvolvem produtos de marca própria do zero, alguns criam em conjunto com fornecedores e outros compram prontos e os embalam como marca própria. Seja qual for a sua estratégia, **criar com sucesso sua própria variedade de produtos é um grande desafio**. Os varejistas precisam de uma visão ampla, desde o abastecimento até o varejo, para planejar e gerenciar sortimentos para diferentes locais e ao mesmo tempo.



Marcas próprias oferecem margens 25-30% maiores do que as marcas tradicionais.¹⁵

¹⁴<https://progressivegrocer.com/retailers-can-own-private-label-moment>

¹⁵CB Insights, "Private labels rising: How retailer's own products are taking off and transforming the CPG industry," September 17, 2018.

Como a tecnologia ajuda

Acelera o Time to Market

O PLM ajuda a desenvolver linhas de produtos usando tecnologia inovadora que apoia o planejamento, design, desenvolvimento e lançamento no mercado, a fim de obter uma **maior variedade de produtos para serem comercializados mais rapidamente**.

Visibilidade de oportunidades

Com uma **visão completa de suas ofertas atuais** em qualquer categoria, você pode começar a 'preencher espaços em branco' com produtos de marca própria, ou o contrário: projetar primeiro sua estratégia de marca própria e completar o sortimento com produtos de outras marcas.

Dá suporte à expansão global

Permite que os usuários **desenvolvam uma vez e vendam globalmente em moedas** e idiomas locais e em conformidade com os requisitos de rotulagem locais.

Impulsiona a otimização dos sortimentos

O PLM ajuda a desenvolver linhas de produtos usando tecnologia inovadora que apoia o planejamento, design, desenvolvimento e lançamento no mercado, a fim de obter uma **maior variedade de produtos** para serem comercializados mais rapidamente.

Aumenta as chances de sucesso de novos produtos

As soluções modernas de PLM permitem que suas equipes de marketing e desenvolvimento de produtos **criem cenários hipotéticos sem se comprometer imediatamente com as decisões**. Isso permite que você brinque com detalhes como materiais, opções de fornecimento e quantidades (enquanto mantém o controle das quantidades mínimas de pedido ou MOQ) para calcular automaticamente como os custos do produto afetarão margens e preços, o que elimina as suposições de uma incorporação bem-sucedida de produtos.

Modelos de negócios alternativos

Marcas “direto ao consumidor”, serviços de alimentação alternativos, serviços de assinatura de aluguel, marketplaces e revenda estão se popularizando para impulsionar novos fluxos de receita para varejistas.

Individualmente, os novos modelos podem parecer insignificantes em relação ao mercado varejista. No entanto, a **agregação de novos modelos com modelos tradicionais** está sendo um propulsor para aumentar a participação de mercado.

Confira alguns dados sobre essas novas tendências:

+17,2%

As cozinhas fantasma e restaurantes virtuais devem crescer a uma CAGR de 17,2% até 2026.¹⁶

+5,1%

O crescimento da entrega de alimentos deve chegar a uma taxa de crescimento anual (CAGR 2020-2024) de 5,1%, resultando em um volume de mercado projetado de US \$ 32.325 milhões até 2024.¹⁷

+45,5%

Crescimento em média de 45,5% nas vendas direto ao consumidor em 2020.¹⁸

+12%

Enquanto as maiores empresas do mundo tiveram uma taxa anualizada de -10% no segundo trimestre de 2020, os negócios de assinatura expandiram a uma taxa de 12%.¹⁹

+15,6%

Em vestuário, o mercado de revenda de segunda mão cresceu 15,6% CAGR nos últimos três anos.²⁰

¹⁶Reports and Data, “Cloud Kitchen market to reach USD 2,63 billion by 2026,” news release, Globe Newswire

¹⁸Fiona Briggs, “DTC retail body reports 45% average growth in channel in 2020” Retail Times, December 3, 2020.

²⁰Euromonitor International, *Country report: Apparel and footwear in USA*, February 2020

¹⁷Statista, “Online food delivery: United States,” accessed March 30, 2020.

¹⁹Carl Gold, “The Subscription Economy Index,” Zuora, March 2019.

Como a tecnologia ajuda

Impulsiona a capacidade criativa

Já que as soluções de PLM facilitam a criação e a colaboração em conceitos, imagens e tópicos de produtos durante as fases de planejamento, design e de sortimento, provavelmente você terá **sucesso na criação e no fornecimento de itens diferenciados** e adequados ao mercado.

Facilita a responder rapidamente às mudanças de tendências

Conecte o PLM a sistemas de negócios, como Planejamento de Recursos Empresariais (ERP), que lidam com dados de vendas atualizados, **permitindo conectar a 'dianteira' com a 'traseira' para que você possa girar rapidamente, reagindo às mudanças inesperadas** nas tendências e adaptando combinações de produtos quando for apropriado.

Automatize tarefas manuais

Elimina a entediante entrada manual de dados em incontáveis planilhas e reduzindo erros desnecessários que custam tempo e dinheiro, o PLM melhora a **eficiência do desenvolvimento de produtos** criados por varejistas ou criados em conjunto com fornecedores.

Melhora a comunicação interna e com fornecedores

PLM oferece uma plataforma centralizada para criar produtos onde **designers e desenvolvedores se encontram e se conectam** diretamente com comerciantes e fornecedores para compartilhar informações sobre produtos e planos de sortimento mais atualizados.

Possibilita a aprendizagem com o feedback dos clientes

As soluções de PLM permitem que você **aprenda com feedback e experiências do cliente com produtos em campo**. Oferecer um serviço de reparo na loja permite que você colete informações sobre defeitos e reparos no PLM, para consultar futuramente e ajustar protocolos de teste de acordo.

5

De Olho no Futuro do Crescimento

Crescendo sem dor: como um foco maior pode amenizar a dor de expandir.





Toda empresa quer e precisa crescer, isso é fato. Mas em meio a uma crise econômica sem precedentes, é preciso entender que varejistas não competem apenas com concorrentes da mesma categoria e sim com todos os itens que custam tempo e dinheiro do consumidor.

Mais do que correr atrás de todas as tendências e adotar diversas estratégias esperando que alguma delas dê certo, o importante é **analisar todos esses dados externos com os dados da sua empresa** e focar no que faz mais sentido para a sua operação.

Para isso, é preciso ter acesso a tecnologias que fornecem **dados atuais e com velocidade**. Mas não é somente sobre dados, é também sobre capacitar as pessoas e ter uma cultura de inovação internalizada em todos da organização.



Ainda não está convencido do que o Centric PLM™ é capaz de fazer para **habilitar o crescimento** da sua operação varejista?

Vamos então apresentar adiante alguns **cases reais** de algumas das nossas **+1.600 marcas** de clientes parceiros, locais e globais.

Capa de Ozono

A Capa de Ozono foi fundada em 1992 e tem sede em León, Guanajuato, capital mexicana do calçado. A marca projeta, fabrica e vende calçados com foco especial nos mercados de adolescentes e jovens, e é uma das maiores varejistas de calçados do México. Possui uma rede de 235 lojas próprias espalhadas por 50 cidades e tem mais de 300 clientes no atacado, além de um popular canal de vendas online.



Desafios

- O rápido crescimento do número de estilos, fábricas e lojas.
- Incorporação de duas novas marcas.
- Acompanhar a velocidade da moda.
- Reduzir o tempo de lançamento no mercado.
- Problemas de comunicação, erros e controle de versão.

Resultados

- O **tempo de desenvolvimento do produto** foi melhorado em **20%**.
- Novos produtos lançados dentro do prazo 90% do tempo.
- O número de coleções foi duplicado.
- **Visibilidade total** e controle sobre as coleções.
- Um **processo simples** para designers.

Desigual

Desigual é uma marca de moda líder internacional fundada em Barcelona em 1984. Possui mais de 500 lojas próprias, 7.000 lojas multimarcas, 2.700 concessões em grandes lojas e mais de 11.000 pontos de venda em novas categorias. Também possui 23 lojas próprias online, divididas em oito categorias de produtos.



Desafios

- Melhorar a adequação e conexão com os consumidores.
- Colaboração entre times internacionais.
- Aumentar a agilidade em todo o ciclo de desenvolvimento do produto, do planejamento ao lançamento.
- Obter maior rastreabilidade, visibilidade e flexibilidade do produto.
- Melhorar a precisão dos pedidos, reduzir os erros e eliminar a duplicação de dados.
- Reduzir o tempo gasto procurando informações em vários locais.

Resultados

- **Otimização dos processos** de gestão do ciclo de vida do produto.
- As equipes têm **mais tempo** para se concentrar no desenvolvimento criativo.
- **Melhor colaboração** entre departamentos internos e fornecedores.
- **Maior agilidade** no atendimento às demandas dos clientes.
- **Redução de erros e de tempo** gasto na entrada de dados.

KIKO MILANO

Fundada em 1997, a marca italiana de cosméticos KIKO MILANO apresenta uma gama de maquiagem de vanguarda, tratamentos faciais e corporais. Criado para satisfazer os requisitos de beleza de mulheres de qualquer idade, KIKO rapidamente se tornou a marca de maquiagem número #1 na Itália e atualmente opera em 21 mercados.



Desafios

- Acompanhar o crescimento e a expansão da empresa.
- A empresa estava trabalhando em direção à transformação digital total e precisava aplicar isso ao desenvolvimento de produtos.
- Gerenciamento de grandes quantidades de dados em diferentes departamentos.
- Testes de produto tornavam o processo de desenvolvimento do produto mais longo.
- Processos desestruturados.

Resultados

- Garantia de que todos os componentes do desenvolvimento do produto venham **juntos do lado comercial e técnico**.
- Capacidade de **criar KPIs e relatórios** que medem tudo o que fazem, além de rastrear margens à medida que os custos são atualizados em tempo real.
- Capaz de **verificar rapidamente** se todos os produtos atendem aos **requisitos de qualidade**.
- A **integração com outros sistemas**, incluindo ERP, permite um fluxo suave de dados.

CamelBak

A cultura da CamelBak tem tudo a ver com “melhorar bons produtos trabalhando de forma mais inteligente”. Na prática, isso significa uma obsessão por inovação e qualidade, combinando a marca registrada Got Your Bak™ de garantia vitalícia com um esforço insistente para melhorar o desempenho e lançar novos produtos, como as mochilas de hidratação, que lideraram o mercado de hidratação outdoor.



Desafios

- Todo o planejamento, design e desenvolvimento realizado offline.
- Sistema ERP demorado para gerenciar dados críticos de conformidade.
- Compartilhamento limitado de conhecimento.
- Gestão de regulamentos globais em constante mudança.
- Criação de uma cadeia de suprimentos transparente e responsiva.

Resultados

- **Colaboração contínua** e compartilhamento de dados entre equipes internas e fornecedores.
- **Documentação de conformidade** associada a estilos, cores e matérias-primas.
- A infraestrutura de documentos PLM ajuda a **compartilhar informações** com auditores, FDA e fornecedores.
- A **UI intuitiva** garantiu a adoção com todos os principais usuários internos e parceiros da cadeia de suprimentos.
- **Redução de erros e de tempo** gasto na entrada de dados.

Superdry

Superdry é uma marca contemporânea empolgante que se concentra em produtos de alta qualidade que combinam o vintage americano e gráficos de inspiração japonesa com estilo britânico. Hoje, a global marca digital tem uma presença significativa e crescente em torno do mundo, operando por meio de 695 lojas da marca Superdry em 59 países. O site Superdry.com opera em 21 websites internacionais e vende para mais de 100 países em todo o mundo.



Desafios

- Erros, perda de informações e tempo perdido devido ao Excel e sistema baseado em e-mails.
- Nenhuma fonte única da verdade para dados de produtos.
- Desejava combinar varejo e atacado em uma única coleção.
- Falta de prestação de contas, funções e responsabilidades claras.

Resultados

- Varejo e atacado **simplificados**.
- **89% de conclusão do produto**, acima de 70%.
- **4 semanas** de trabalho de design **economizadas** anualmente.
- Visibilidade aprimorada entre departamentos.

Aprendizados

Em um cenário onde o próprio futuro muda frequentemente, ter **as melhores ferramentas empresariais** é essencial, não apenas para **reduzir custos** e **acelerar o desenvolvimento de produtos**, mas para **mudar de direção** com a velocidade exigida pelo mercado.

Tão importante quanto **analisar dados do setor**, é **combinar** essa visão **com os dados internos da sua empresa** para escolher a melhor estratégia a seguir, capacitando equipes a fazerem apenas o melhor que elas podem.

Ter o parceiro de PLM ideal é garantir o sucesso de uma **implantação ágil e uma alta adoção dos usuários**, evitando trocas futuras de sistema, o que custa tempo e dinheiro.

O Centric PLM™ é **líder mundial no setor** e possui vasta experiência em varejo, moda e bens de consumo.

VER É CRER

Pronto para ver ao vivo tudo o que
conversamos aqui que o Centric PLM™
pode fazer por você?

Solicite sua demo personalizada

 CentricSoftware™



Centric Software é uma marca registrada da Centric Software Inc.
Todas as outras marcas e nomes de produtos podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.
© 2021 Centric Software Inc. Todos os direitos reservados.