

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 lorque 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.

DE OLHO NO
FUTURO DAS
OPERAÇÕES

Pronto para lançar:

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

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

DE OLHO NO

FUTURO DOS

TALENTOS

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.

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

99

https://www.forbes.com/sites/techonomy/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.

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.



CentricSoftware

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.

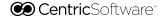
Alta aceitação do usuário

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.



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

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



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 amostras**⁴ quando integrado a sistemas 3D.

4https://juststvle.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





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

*The Deloitte Global Millennial Survey 2020





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.

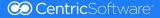
10"Os grandes varejistas estão diminuindo muito com os novos conceitos de loja?", Retail Wire, 24 de setembro de 2018





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.
- O relatórios 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

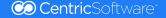
Vender em canais online é a principal estratégia atual dos varejistas. Um bom exemplo é o Walmart, um dos maiores varejistas do mundo. Em 2020, as vendas do comércio eletrônico do Walmart no terceiro trimestre aumentaram 79%, o Walmart é agora o segundo maior varejista de e-commerce nos Estados Unidos,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

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

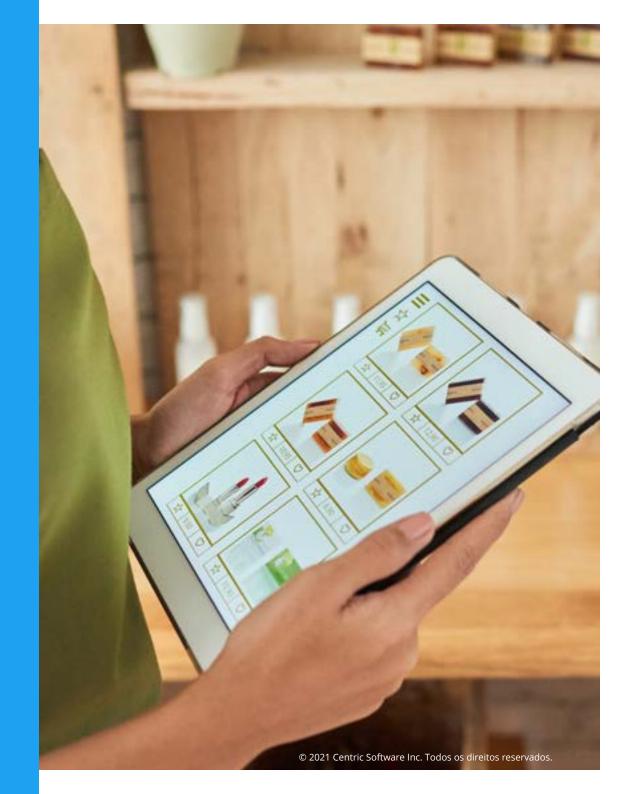
Como o Centric PLM™ ajuda:

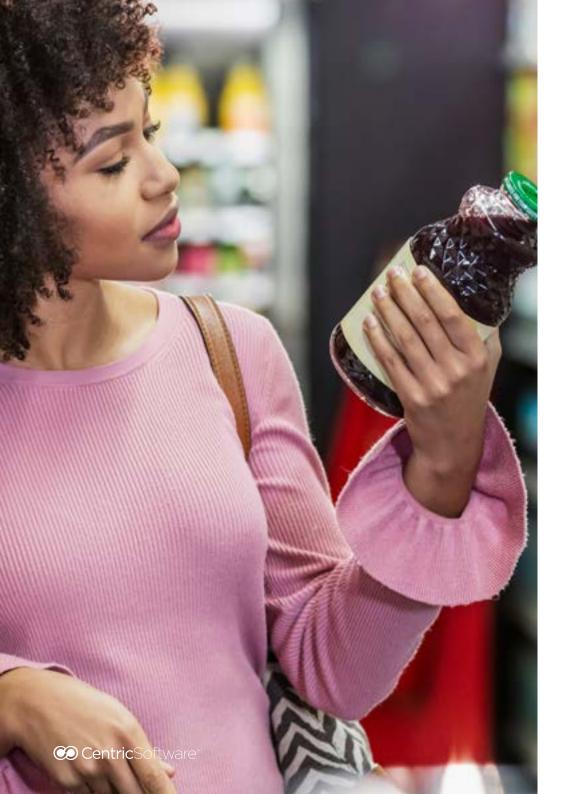
- Cria cenários hipotéticos e calcula custos automaticamente, como os custos do produto que afetam as margens, para eliminar as suposições acerca das introduções do produto e reduzindo o risco de escassez de estoques quando os produtos chegarem ao e-commerce e lojas físicas.
- Facilita a criação ou o 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.



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: Cecillia Fernandez, <u>Retail trade industry in the US—Market research report</u>, IBIS World, December 2019. ¹³Pamela N. Danziger, "<u>Growth in store brands and private label: It's not about price but experience,</u>" 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

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



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

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

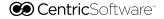
A Capa de Ozono foi fundada em 1992 e tem sede em León, Guanajuato, capital mexicana do calçado. A marca projeta, fabrica e vende calçados com foco especial nos mercados de adolescentes e jovens, e é uma das maiores varejistas de calçados do México. Possui uma rede de 235 lojas próprias espalhadas por 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.

- 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

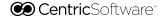
Desigual é uma marca de moda líder internacional fundada em Barcelona em 1984. Possui mais de 500 lojas próprias, 7.000 lojas multimarcas, 2.700 concessões em grandes lojas e mais de 11.000 pontos de venda em novas categorias. Também possui 23 lojas próprias online, divididas em oito categorias de produtos.



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.

- 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

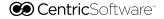
Fundada em 1997, a marca italiana de cosméticos KIKO MILANO apresenta uma gama de maquiagem de vanguarda, tratamentos faciais e corporais. Criado para satisfazer os requisitos de beleza de mulheres de qualquer idade, KIKO rapidamente se tornou a marca de maquiagem número #1 na Itália e atualmente opera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

- 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

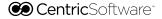
A cultura da CamelBak tem tudo a ver com "melhorar bons produtos trabalhando de forma mais inteligente". Na prática, isso significa uma obsessão por inovação e qualidade, combinando a marca registrada Got Your Bak™ de garantia vitalícia com um esforço insistente para melhorar o desempenho e lançar novos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

- **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 Ul 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

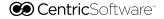
Superdry é uma marca contemporânea empolgante que se concentra em produtos de alta qualidade que combinam o vintage americano e gráficos de inspiração japonesa com estilo britânico. Hoje, a global marca digital tem uma presença significativa e crescente em torno do mundo, operando por meio de 695 lojas 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.

- 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



