

SAP Forum Milano
26 settembre 2013

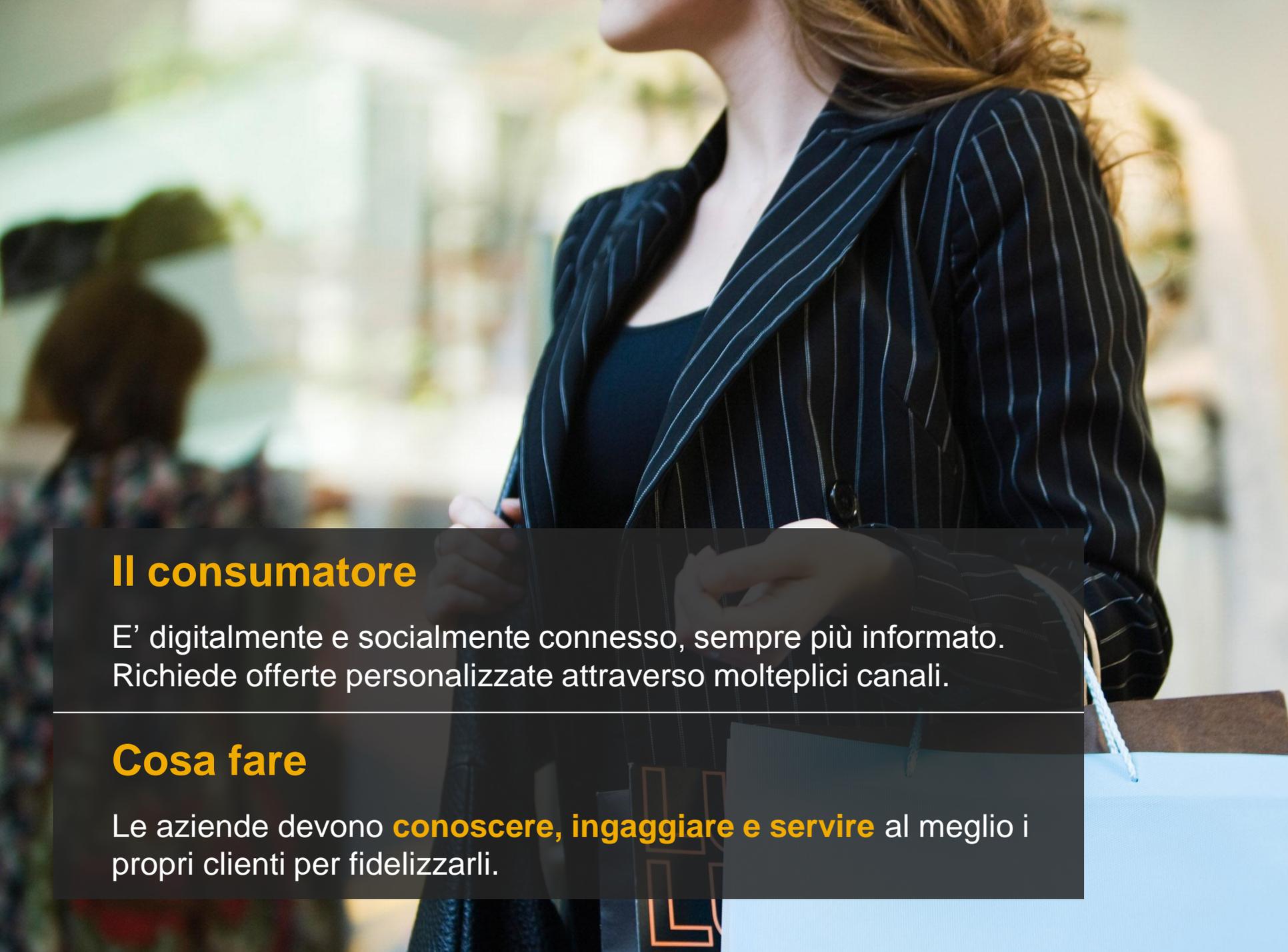
Consumer Industries

L'innovazione tecnologica. Nuovi scenari di business.



SAP

#SAPForum

A woman with blonde hair, wearing a dark blue pinstriped blazer over a black top, is shown from the chest up. She is holding a brown paper shopping bag with a blue ribbon. The background is a blurred retail environment with shelves and other people.

Il consumatore

E' digitalmente e socialmente connesso, sempre più informato. Richiede offerte personalizzate attraverso molteplici canali.

Cosa fare

Le aziende devono **conoscere, ingaggiare e servire** al meglio i propri clienti per fidelizzarli.

Conoscere il consumatore

Analizzare un'ampia mole di dati in tempo reale, per identificare tendenze e impostare azioni mirate.

Strumenti di analisi e controllo SAP

L'offerta tradizionale SAP in ambito BI si è arricchita di ulteriori strumenti in grado di elaborare e rappresentare le informazioni sul cliente (**SAP Predictive Analysis**, **SAP Lumira**).



A photograph of two men in a professional setting. The man on the left is wearing a teal sweater over a checkered shirt and is looking down at a document. The man on the right is wearing a brown sweater over a purple shirt and is smiling while looking at the document. In the background, a woman is visible, smiling and looking towards the camera. The overall atmosphere is collaborative and positive.

Conoscere il consumatore

Analizzare ed interpretare le informazioni presenti nei Social Network, è ormai una necessità per tutte le aziende.

Sentiment Analysis

Con **Social Media Analytics by Netbase**, le aziende possono analizzare «la rete» (monitorare campagne marketing o il lancio di nuovi prodotti, individuare «influencer», conoscere la percezione del proprio brand,...).

Conoscere il consumatore

Le aziende devono integrare un'ampia mole di informazioni provenienti da fonti dati diverse.

Piattaforme di integrazione dei dati

SAP offre piattaforme, basate su HANA, per recepire dati da fonti diverse ed elaborarli in tempo reale. Una sola visione della realtà per indirizzare tutti i processi di business (**SAP Customer Activity Repository**, **SAP Demand Signal Management**).

A woman with blonde hair tied back, wearing a light blue blazer over a dark top, is smiling and looking down at her smartphone. She is sitting at a table in what appears to be a cafe or restaurant, with a menu and other items on the table. The background shows a street scene with buildings and trees.

Ingaggiare il consumatore

I top performer devono attivare strumenti di ingaggio del consumatore prima del suo arrivo nel punto vendita, durante e dopo l'acquisto.

SAP Mobility

SAP attraverso la propria piattaforma *mobile*, ha realizzato applicazioni per facilitare le attività degli addetti del punto vendita e soddisfare il cliente (**SAP Retail Store Operations**, **SAP In-store product lookup**, **SAP On-Shelf Availability**).



Ingaggiare il consumatore

Il consumatore richiede offerte personalizzate. Le aziende devono essere in grado di influenzarlo nel momento dell'acquisto.

Personalizzazione offerte

SAP ha realizzato strumenti per raccogliere ed elaborare informazioni sul consumatore (abitudini e preferenze di acquisto), per inviargli offerte personalizzate nel momento dell'acquisto (**SAP Precision Marketing**).



Ingaggiare il consumatore

L'esperienza di acquisto del consumatore si configura attraverso molteplici canali: uno prioritario è il canale web. Carte fedeltà e promozioni costituiscono un altro aspetto essenziale.

E-commerce e strumenti di fidelizzazione

Hybris rappresenta per SAP una piattaforma completa, potente e di semplice utilizzo. In tema loyalty, l'offerta SAP propone oggi, soluzioni innovative su dispositivo mobile (**SAP Customer Loyalty**), a completamento dell'offerta **SAP CRM**.

Servire il consumatore

Identificate le tendenze, occorre elaborare le informazioni in tempo reale, prima che siano obsolete, e attivare le azioni di business.

Pianificazione e controllo livelli di servizio

La tecnologia in-memory ha arricchito l'offerta SAP con strumenti di pianificazione commerciale e di identificazione tempestiva di situazioni critiche (**SAP Planning for Retail, SAP Sales & Operation Planning, SAP On Shelf Availability**).



Servire il consumatore

La spesa promozionale non è ulteriormente incrementabile: le aziende devono saper spendere al meglio i propri fondi.

Gestione e ottimizzazione dei fondi promozionali

Oltre a strumenti tradizionali per la gestione delle promozioni, SAP fornisce soluzioni innovative per supportare le aziende consumer nell'individuazione degli investimenti a maggior valore (**SAP Trade Promotion Optimization, SAP Vistex, SAP Promotion Management for Retail**).



A worker in a yellow safety vest and white hard hat is inspecting a stack of boxes in a large warehouse. The warehouse has a high ceiling with exposed steel beams and several hanging lights. The floor is covered with stacks of boxes and pallets.

Servire il consumatore

Le aziende devono essere in grado di attuare i programmi commerciali e logistici, fornendo il prodotto giusto al posto giusto nei tempi richiesti.

Efficace ed efficiente gestione operativa

In ambito Supply Chain, l'offerta tradizionale SAP, oggi, si completa di nuovi strumenti per l'identificazione dei livelli ottimali di giacenza e scorta di sicurezza (SAP Inventory and Service level optimization; SAP Demand Sensing; Forecast & Replenishment; Extended Warehouse Management).

Una piattaforma real-time completamente rinnovata

Applicazioni



Mobile



Cloud



Database
Tecnologia



Analytic



Powered by **SAP HANA**

Consumer Industries - Agenda

MATTINO

SALA AMBER 1

11.00 L'innovazione tecnologica. Nuovi scenari di business. *Il caso Sacchi*
A cura di: **SAP e Sacchi Elettroforniture**

SALA AMBER 1

11:40 SAP Netweaver BW powered by SAP HANA: il tuo supporto di superficie per le immersioni profonde. **Il caso Sacchi.**

A cura di: **BMS**

12:30 SAP HANA e SAP Rapid Marts: il Data Warehouse ad alta velocità, a basso TCO. **L'esperienza di Marcolin.**

A cura di: **Méthode**

SALA AMBER 2

11:40 Real Time Analytics in Retail powered by SAP HANA. **Il caso Coop Consorzio Nord Ovest.**

A cura di: **IBM**

12:30 La "ricetta "innovativa" di **Angelini**: Mobilty+CRM+BI = tre "principi attivi" in un'unica soluzione.

A cura di: **Estilos**

SALA THEATER 1

11:40 SAP CRM e BI nel Fashion Retail. **La roadmap di Miroglio.**

A cura di: **Altevie Technologies (ETHICA Consulting Group)**

12:30 Mobile Sales Force su Tablet. **Il caso Luxottica.**

A cura di: **DS Group**

POMERIGGIO

14:30 Mobile innovation: Sales On Action. **Il caso Cellularline.**

A cura di: **DS Group**

14:30 L'analisi predittiva in ambito CP&Retail. **Bofrost racconta.**

A cura di: **Méthode**

15:20 Organizzare ed ottimizzare l'attività della forza vendite tramite SAP Retail Execution Mobile App. **Il caso Ferrero.**

A cura di: **TechEdge**

15:20 I processi esecutivi nel retail: le soluzioni **SAP Forecast & Replenishment, Extended Warehouse Management e Transportation Management.**

A cura di: **XC Excellence**