

¿Su empresa de productos de consumo está preparada para la transformación digital?

Modelos empresariales



Crezca más allá de las fronteras tradicionales:

- El comercio minorista como servicio se centra en el resultado y no en el producto
- Las redes y mercados empresariales permiten un comercio minorista sin inventario físico
- La demanda del consumidor para recibir una recompensa al instante fomenta la creación de modelos personalizados, como las ventanas emergentes y las páginas de venta flash

Procesos empresariales



Trabaje de manera proactiva y basada en datos:

- Precios automáticos, dinámicos y contextuales basados en la huella digital del comprador
- Redes de suministro flexibles que permiten plazos de entrega reducidos y diferentes tipos de fabricación a petición
- Seguimiento y localización de productos a lo largo de la cadena de suministro mediante almacenes conectados

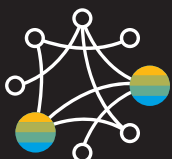
Productividad de la mano de obra



Asigne trabajadores y actividades para conseguir una interacción óptima:

- Empleados de tienda provistos de más información que los clientes
- Compromiso social que incluye a la marca, empleados y consumidores
- Comercialización, marketing y fidelidad con un único enfoque

Cinco tendencias que están cambiando el mundo de las empresas de productos de consumo:



HIPERCONECTIVIDAD

Desde smartphones a ropa inteligente: asistimos a una explosión de conexiones tanto a nivel individual como tecnológico. Los minoristas pueden participar en el mundo hiperconectado actual y acceder a clientes nuevos, abrir puertas a nuevos niveles de personalización, conectar con proveedores en tiempo real para impulsar nuevos índices de eficiencia, y para crear nuevos datos y modelos empresariales a partir de sensores y activos físicos.



SUPERINFORMATIZACIÓN

Los límites de la tecnología del siglo XX ya no existen. La tecnología In-Memory permite un comercio minorista en tiempo real y ofrece experiencias personalizadas de cliente tanto relevantes como contextuales. Los procesos de cadena de suministro, marketing, comercialización y previsión se gestionan en tan solo unos minutos, en lugar de tardar horas o días. Además, estos procesos transforman cómo trabajan los empleados y se optimiza el negocio.



INFORMÁTICA EN LA NUBE

La adopción tecnológica y la innovación empresarial avanzan a la velocidad de la luz. Las interacciones de los proveedores de comercios minoristas pasan a formar parte de nuevas plataformas de colaboración basadas en la nube, que conectan a millones de empresas y usuarios en cuestión de días. Los consumidores son sociales por naturaleza: se reúnen en plataformas en la nube, comparten opiniones libremente y ejercen una influencia en el comportamiento de compra. Además, la necesidad de disponer de flexibilidad y agilidad al acceder a nuevos mercados o canales destaca el papel de la entrega en la nube en negocios minoristas.



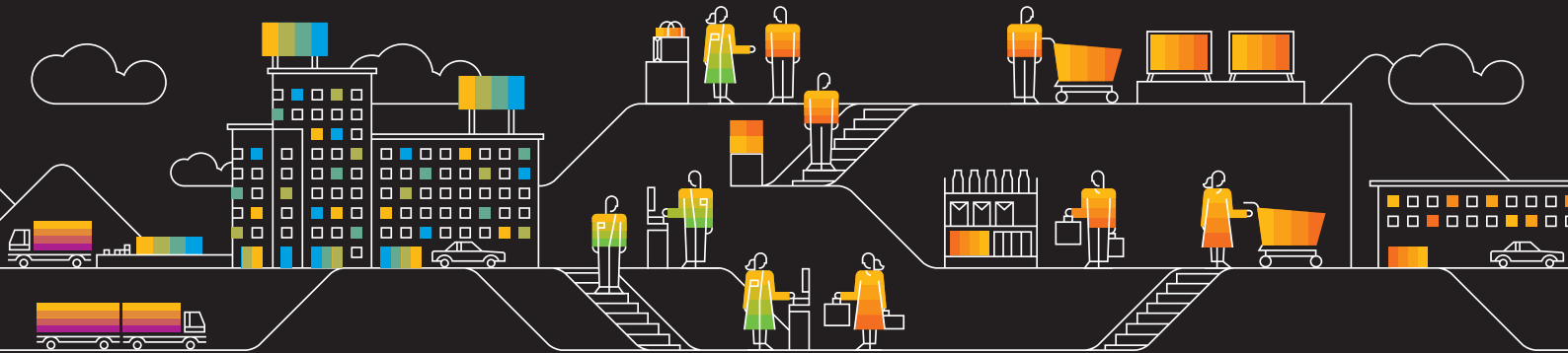
UN MUNDO MÁS INTELIGENTE

La inteligencia artificial y los robots, las impresoras y los productos más inteligentes redefinirán por completo las cadenas de valor, el comercio minorista en general y, en definitiva, el mundo entero. Con las impresiones 3D, por ejemplo, pueden fabricar piezas de repuesto a medida o probar diseños modernos e innovadores con tejidos más avanzados. Gracias a la conectividad y a productos más inteligentes, pueden gestionar sus ventas de forma remota.



CIBERSEGURIDAD

Algunas recientes brechas masivas de información, de gran repercusión mediática, han situado la seguridad del consumidor y de los datos financieros como prioridad para los CIO de los comercios minoristas. Pero, en contra de la creencia generalizada, los hackers no son los principales responsables de la mayoría de estos incidentes. Sorprendentemente, los errores cometidos por empleados suponen casi dos tercios de las filtraciones de datos. La tecnología y una gestión adecuada son esenciales para los datos, interacciones, identidades y socios empresariales: cualquier vulnerabilidad podría conducir al desastre.



¿Por qué SAP?

LA DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL ES EL PASO NATURAL PARA LOS LÍDERES EN APLICACIONES EMPRESARIALES

Tras el desarrollo de la plataforma digital empresarial end-to-end hay años de innovación, inversiones y nuevas relaciones estratégicas.

Visión

Ayudar a que el mundo funcione mejor y mejorar la vida de las personas.

Misión

Ayudar a nuestros clientes a trabajar con el mejor rendimiento.

Estrategia

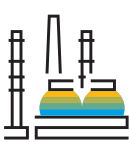
Convertirse en la empresa en la nube impulsada por la tecnología SAP HANA.

PRESENCIA GLOBAL Y RELEVANCIA



- **75 000 empleados** que representan a 120 nacionalidades
- **295 000 clientes**
- SAP opera en **191 países**

INDUSTRIA Y LÍNEA DE NEGOCIO



- Más de **100 soluciones sectoriales para pymes**
- Más de **60 000 clientes de SAP Business One** confían en nosotros
- **El 75 % de las transacciones** en el mundo se gestiona con sistemas SAP

ESTADO DE LA ECONOMÍA DIGITAL



- **80 millones** de usuarios de empresas en la nube
- **1,9 millones** de empresas conectadas
- Más de **800 000 millones** en comercio B2B
- **Más del 97 % de los dispositivos móviles** conectados utiliza mensajería SAP

LÍDER EN INNOVACIÓN



- **Lanzamiento de SAP Business One**, versión para SAP HANA, en 2012
- Lanzamiento de **SAP Business One Cloud** en 2013
- La versión **SAP Business One 9.2** de 2016 fue la que contó con la adopción más rápida de la historia