

eXcellence in RGM

Przyspiesz cyfrową podróż przy użyciu narzędzi Revenue Growth Management

Odkryj, jak możemy pomóc Twojej firmie.



 **bpx**

Światowy przemysł spożywczy został mocno dotknięty pandemią COVID-19. Inflacja bije rekordy, co prowadzi do spowolnienia gospodarczego.



Jest to prawdziwe wyzwanie dla firm CPG, które powinny być gotowe na hiperkonkurencyjne środowisko cenowe.

Co mówią analitycy rynkowi?

“ *Trwająca inflacja będzie napędzać rosnącą reaktywność na ceny, zwiększanie promocji i bardziej szczegółowe zarządzanie przychodami.*

Wpływ przedłużającej się wysokiej inflacji na rynek CPG:

- *Wzrost cen w kanałach dystrybucji będzie się nasilał, zwiększając konkurencję cenową w handlu detalicznym.*
- *Zwycięskie firmy z branży CPG i detaliści będą nadal traktować priorytetowo wszystkie narzędzia zarządzania przychodami w celu realizacji cen netto.*
- *Dokładne dane i zaawansowana analityka będą miały priorytetowe znaczenie dla zapewnienia rentownego wzrostu.*

REVENUE MANAGEMENT IN AN INFLATIONARY ENVIRONMENT, May 2022

Źródło: <https://www.iriworldwide.com/en-us/insights/publications/revenue-management-inflationary-environment>



IRi
Growth delivered.

“ *Krajobraz FMCG został całkowicie zmieniony (...)
Nadszedł czas na zmianę podejścia, zastosowanie nowych
narzędzi oraz wykorzystanie bardziej aktualnych i precyzyjnych
danych.*

*Szybko zmieniaj kurs - aby chronić marże i efektywnie wykorzystywać wydatki handlowe
w różnych scenariuszach rynkowych, Revenue Managerowie powinni wyposażyć się
w regularnie odświeżane dane, które odzwierciedlają najnowszą dynamikę rynku.*

*Zwiększaj efektywności współpracy - Revenue Managerowie 2022 roku powinni być
przygotowani do strategicznych rozmów z liderami, zespołami sprzedażowymi i klienckimi oraz
silnie wpływać na P&L firmy, korzystając z kompleksowych i zoptymalizowanych danych
z jednego źródła, które wszyscy interesariusze mogą łatwo zrozumieć.*

*Realizuj ROI - W dynamicznych warunkach rynkowych ważniejsze niż kiedykolwiek jest
skupienie się na strategiach, aby osiągnąć i zwiększyć cele ROI firmy.*



WHAT REVENUE MANAGEMENT SHOULD LOOK LIKE IN 2022

Źródło: <https://nielseniq.com/global/en/insights/education/2022/what-revenue-management-should-look-like-in-2022/>



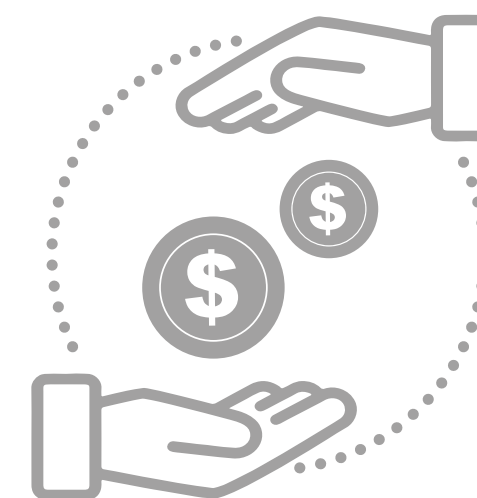
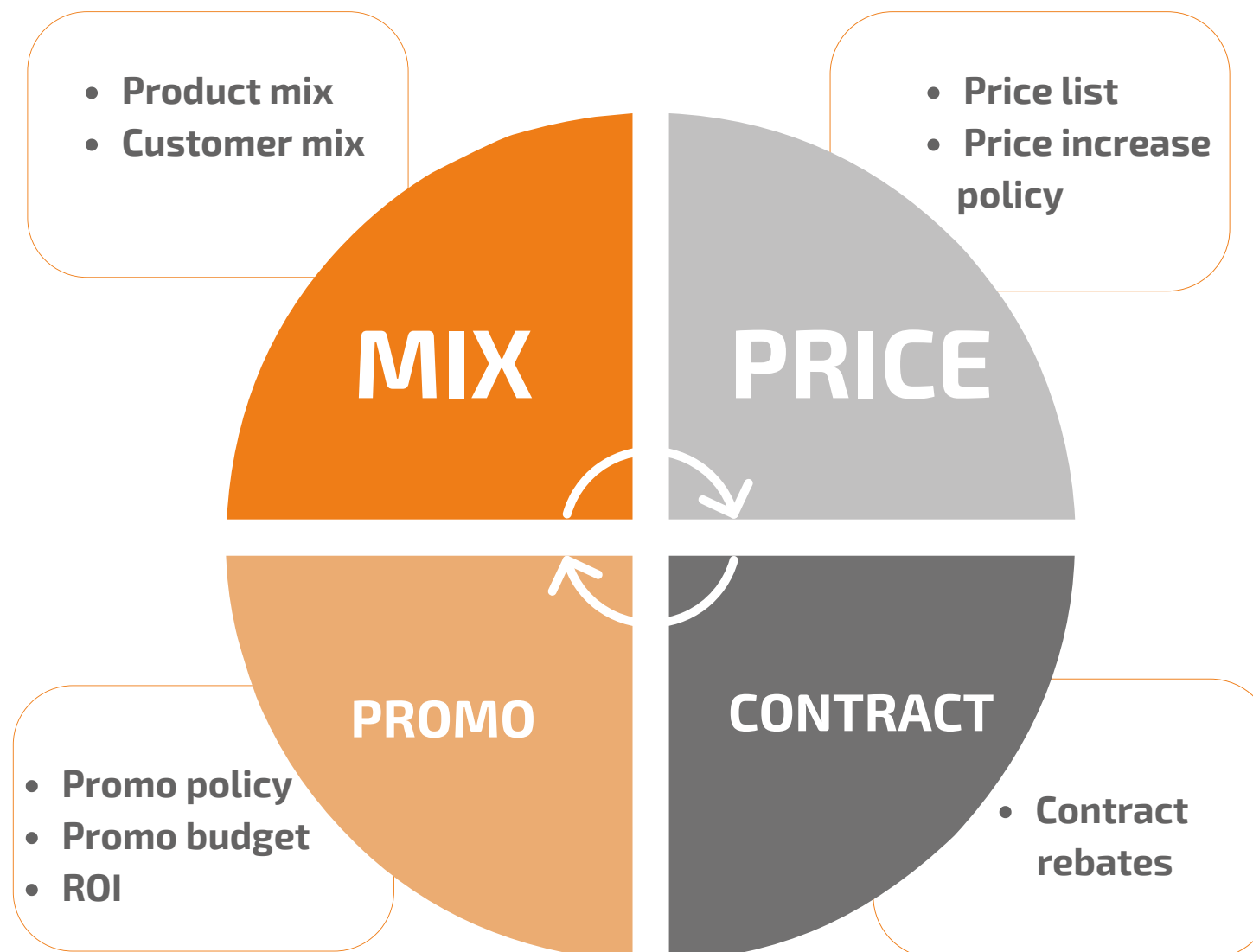
Zostań **CHANGE MAKEREM**

Spriorytetyzowanie zarządzania wzrostem przychodów jest kluczowe, jeśli chcesz być o krok przed konkurencją i być gotowym na nieoczekiwane zmiany na rynku.

Revenue Growth Management (RGM) - czyli zarządzanie przychodami, to dyscyplina ekonomiczna skoncentrowana na ciągłej maksymalizacji przychodów.



Filary RGM w branży CPG



Koszty rabatów i promocji handlowych są **drugim pod względem wielkości** składnikiem rachunku zysków i strat producentów dóbr konsumpcyjnych.



Aktywności RGM

Relacje z klientami

- Obniżki cen (promocje krótko- lub długoterminowe),
- Bonusy wzrostowe (kontrakty uzależnione np. od obrotów rocznych),
- Wspólna polityka cenowa -> wzrost dystrybucji,
- Wystawy i standy sklepowe,
- Gazetki, plakaty, hostessy.

Promocje dla konsumentów

- Rabaty i okazje typu „2 w cenie 1”,
- Zniżki na zestawy,
- Rabaty na kolejne zakupy,
- Kupony.





Co aplikacje RGM dają firmie?



**Inteligentne planowanie
promocji w oparciu o dane,**



**Przewidywanie wielkości
popytu wspierane przez AI,**



**Strategiczne ustalanie cen
(zarządzanie cenami).**

Typowe wyzwania RGM dla firm



Drogie
i czasochłonne
wdrożenia



Niska wydajność
rozwiązań w
tradycyjnym
podejściu



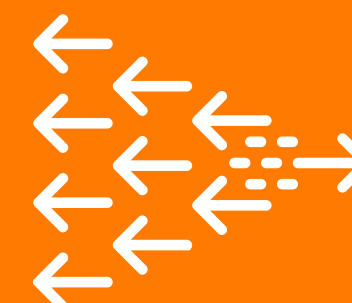
Brak dostępu do
danych w czasie
rzeczywistym



Dane rozproszone w
organizacji - wiele
źródeł danych



Rozszerzone
możliwości
konfiguracji = większe
zapotrzebowanie na
zasoby.

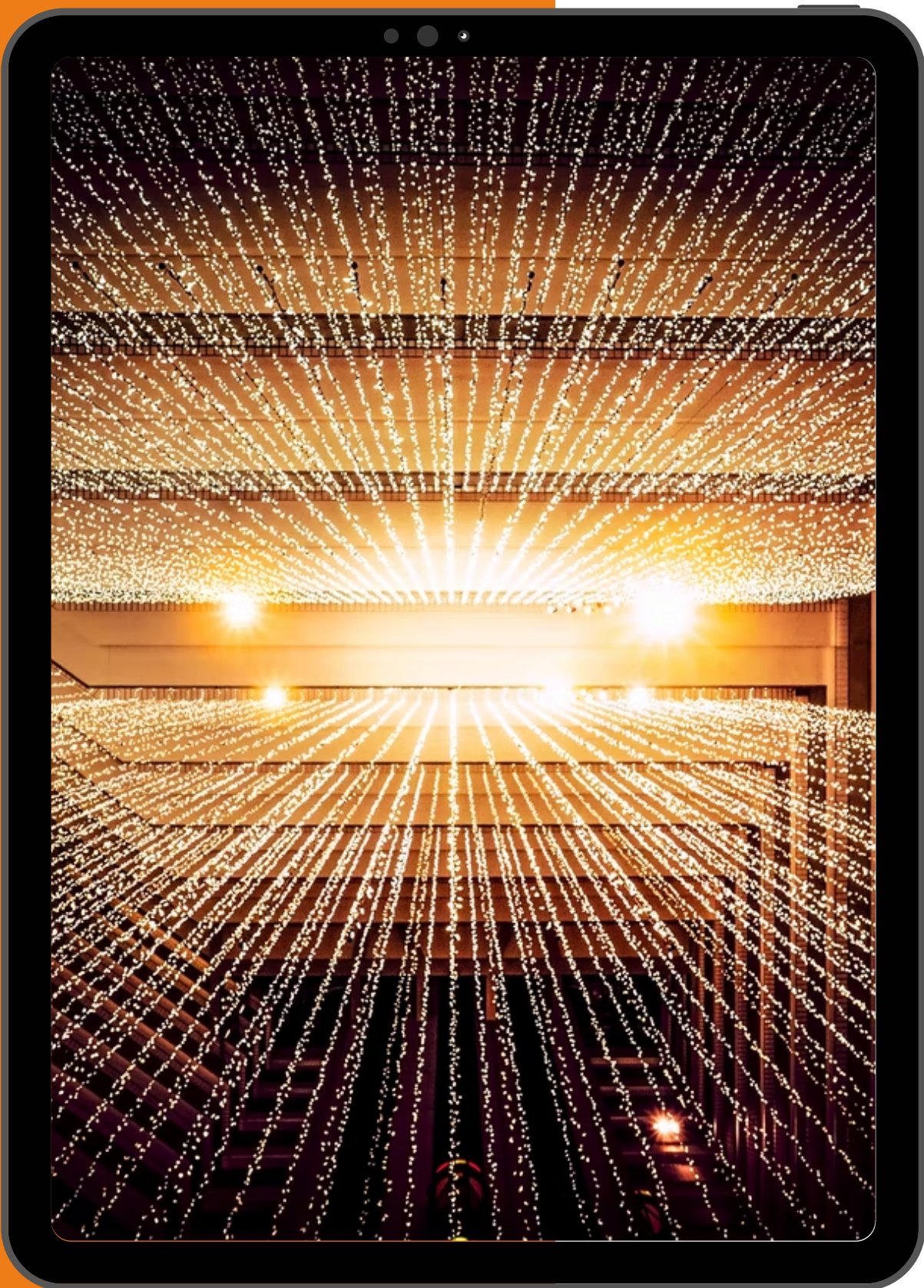


Niezdolność do
odpowiedniego
reagowania na
szybko zmieniające
się środowisko CPG
i zmiany rynkowe

Rozwiązujemy problemy naszych klientów w obszarze Revenue Growth Management

Często słyszeliśmy od naszych Klientów, jak trudne i wymagające były ich rozwiązania RGM - nie tylko oddalające w czasie oczekiwane korzyści biznesowe, ale także wpływające na ogólną satysfakcję "klienta".

W odpowiedzi na te problemy postanowiliśmy opracować nasze własne rozwiązanie -
"Strategic Data Connectors"



BPX

Strategic Data Connectors

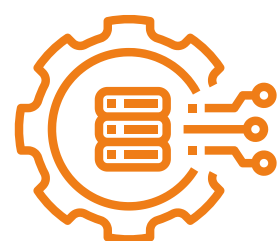
Przekonaj się, jak korzystanie z naszego własnego rozwiązania typu plug-and-play może pomóc w usprawnieniu procesów biznesowych Twojej organizacji.

Gotowe rozwiązania:

Użycie BPX Strategic Data Connectors jako pakietu integracyjnego SAP do rolloutów może przynieść wymierne korzyści dla firmy.



Mocne strony rozwiązań BPX



Niezawodna integracja systemu danych



Przetwarzanie danych w czasie rzeczywistym



Regularnie odświeżane dane



Zwiększenie efektywności operacyjnej



Oszczędność czasu, pieniędzy i zasobów IT



Wyraźnie szybsze dostarczanie narzędzi RGM do biznesu bez opóźnień



Dokładniejsze planowanie popytu - koncentracja na optymalizacji promocji zamiast na rozwoju aplikacji



Wysoka jakość rekomendacji i prognoz



Możliwość dostosowania funkcji do wymagań Twojej firmy

**Zbuduj jasną i skuteczną
strategię cenową, aby
podejmować lepsze
decyzje i zwiększać ROI**

**– wykorzystując nasze gotowe
rozwiązanie plug-and-play.**



Korzyści dla Twojej firmy



Wszechstronność

.....

Nasze narzędzia mogą być instalowane na dowolnej instancji SAP Klienta i konfigurowane pod kątem konkretnych potrzeb wybranej organizacji lub aplikacji SaaS RGM, przy minimalnym wpływie na globalne systemy.



Skalowalność

.....

Po implementacji, nasze moduły można łatwo wdrożyć na dowolną liczbę rynków dzięki elastycznej, dedykowanej konfiguracji - minimalizując ryzyko i wysiłek związany z dodatkowymi wymaganiami podczas nawet największego programu wdrożeniowego.



Nowoczesność i wydajność

.....

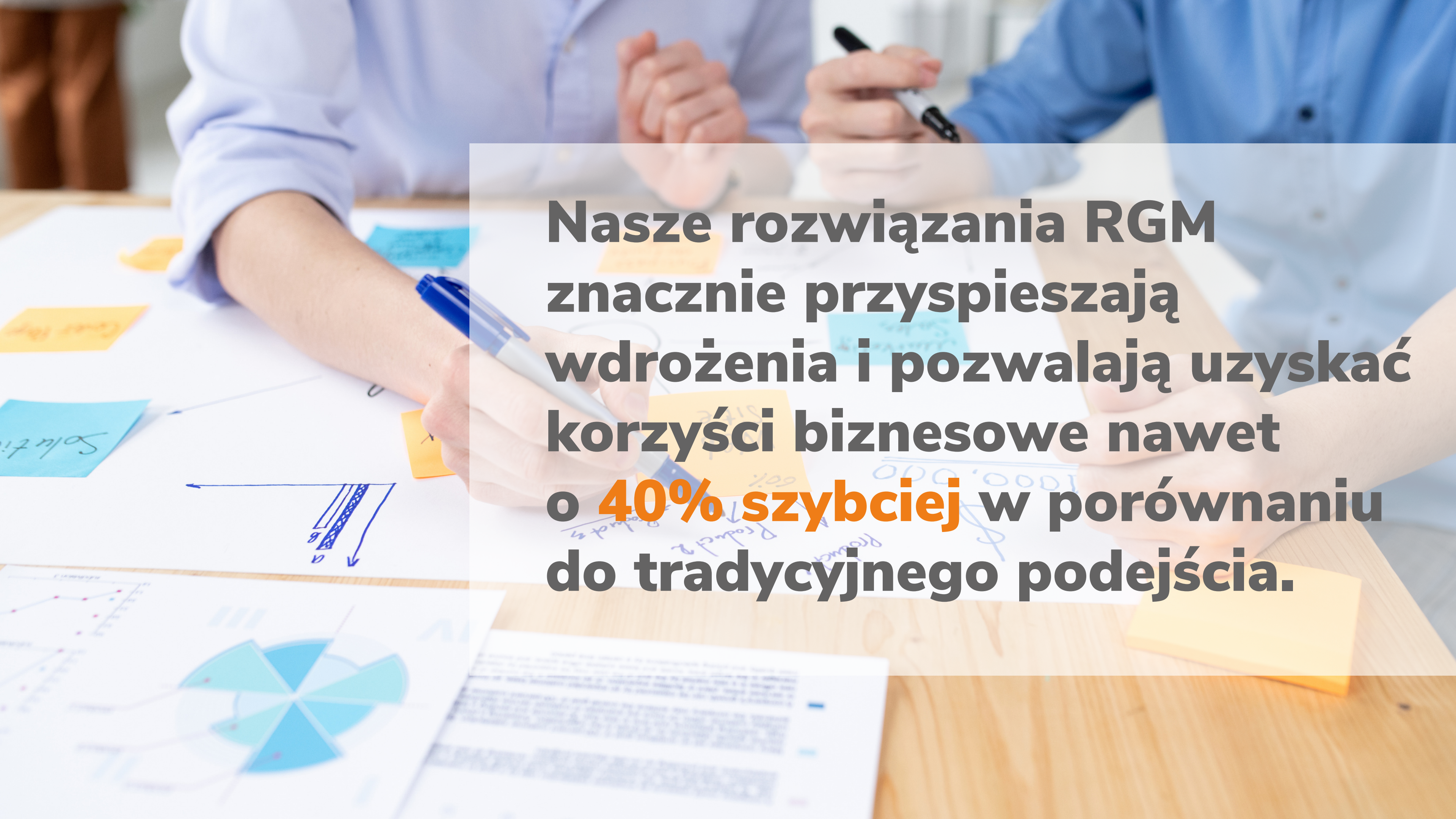
Zaprojektowane przy użyciu nowoczesnych technologii integracyjnych, takich jak web-service i zoptymalizowane do obsługi dużych ilości danych bez znaczącego wpływu na wydajność.



Niezawodność

.....

Zbudowane na podstawie lat doświadczeń, aby uniknąć mniej lub bardziej typowych problemów z integracją RGM - każda aplikacja jest wyposażona w dodatkowe funkcje wsparcia, a także, gdy jest to konieczne, w funkcje rekonyliacji.

A background image showing a business meeting. Several people are seated around a wooden table, working with sticky notes and documents. One person is holding a blue marker, another a black marker. The table is covered with various items: yellow and blue sticky notes, a line graph, a pie chart, and documents with text. The text is overlaid on a semi-transparent white box.

**Nasze rozwiązania RGM
znacznie przyspieszają
wdrożenia i pozwalają uzyskać
korzyści biznesowe nawet
o **40% szybciej** w porównaniu
do tradycyjnego podejścia.**



1

Czas wdrożenia RGM dla Twojego Programu Rolloutu jest **skrócony nawet o 40%**.
(średnio 2-4 miesiące), co oszczędza Twój czas i pieniądze.

2

Transfer danych o sprzedaży i raportowanie **do 9 razy szybciej** w porównaniu do standardowych rozwiązań integracyjnych.

3

Transfer danych funkcjonalnych (np.: cennik klienta, elementy master data) **do 15 razy szybszy** w porównaniu do standardowej, tradycyjnej metodologii.

4

Rozwiązania out-of-the-box, które mogą zaoszczędzić **nawet 8 miesięcy** potrzebnych na opracowanie tylko kluczowych modułów integracyjnych.

... i jeszcze więcej!

Jak to działa?

DANE ZEWNĘTRZNE



IRi
Growth delivered.

*dane rynkowe

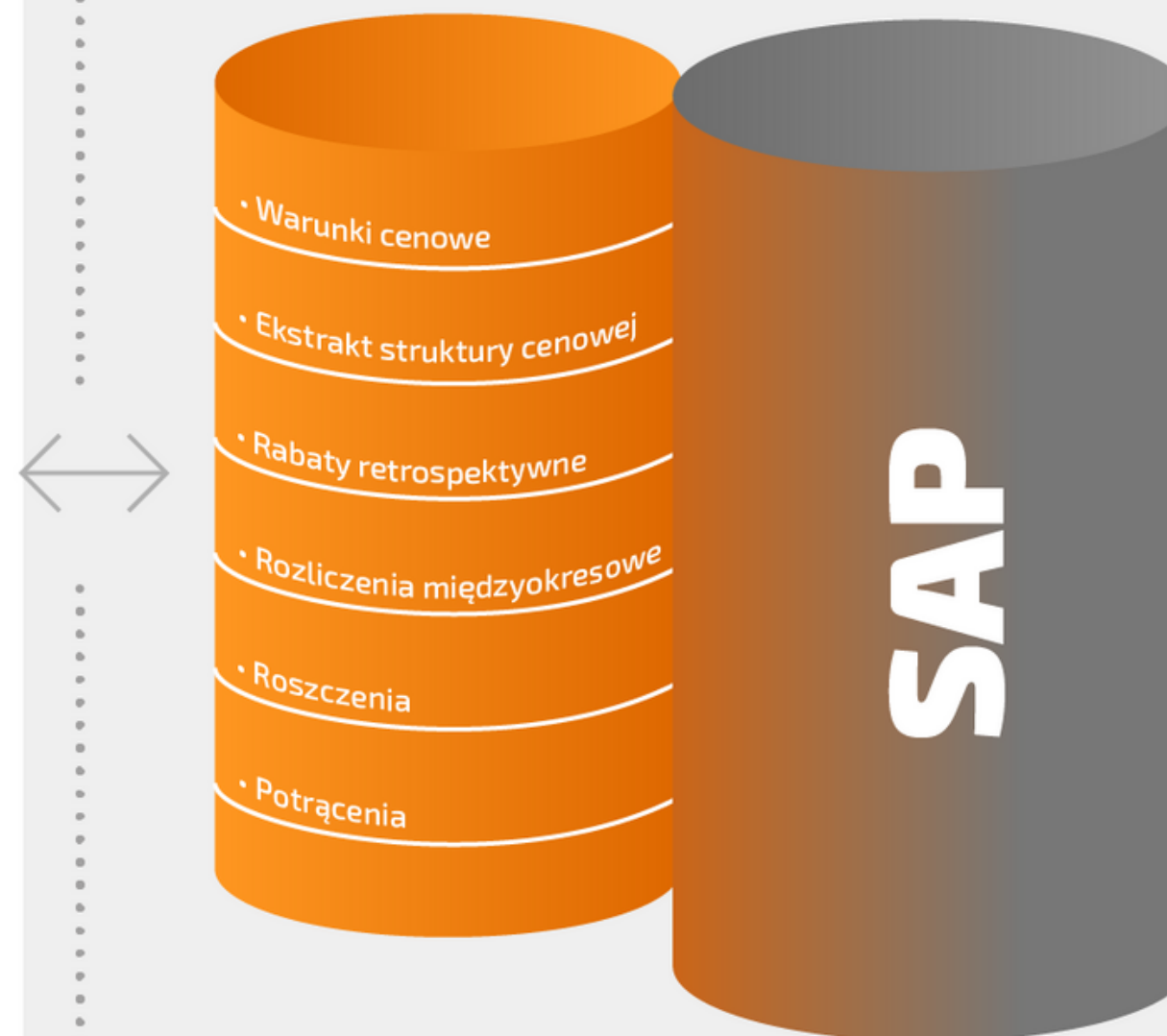


ROZWIĄZANIE RGM

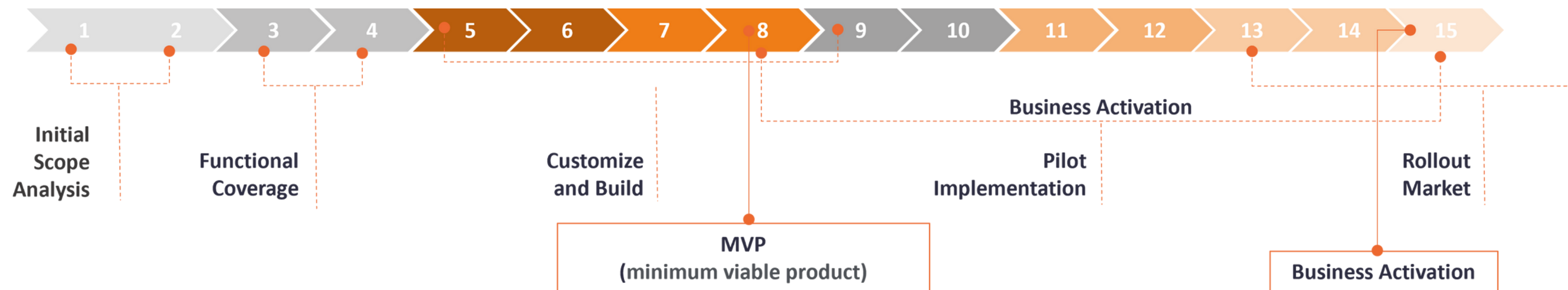


SYSTEM ERP

STRATEGIC DATA CONNECTORS



Przykładowy harmonogram wdrożenia



Jesteśmy w stanie dostarczyć podstawowe funkcje **po 8-12 tygodniach** od rozpoczęcia projektu – podczas gdy przy podejściu "tradycyjnym" z pełnym rozwojem wymaganych funkcji integracyjnych – realizacja może zająć od 7 do 12 miesięcy.

*Harmonogram oparty jest na następujących założeniach:

- Wszystkie wymagania dotyczące zasobów regionalnych i lokalnych są spełnione w terminie dla każdej fazy Programu,
 - Wszystkie dostępy do systemów niezbędnych do wykonania analizy procesów są zapewnione na czas,
 - Wszystkie dostępy do systemu SAP ECC są zapewnione w celu wykonania instalacji i konfiguracji narzędzi (lub istnieje proces i zasoby z odpowiednim dostępem, aby wspierać te zadania po stronie klienta),
- Ostateczny czas i nakład pracy w projekcie będzie wynikiem "Wstępnej analizy zakresu projektu".

Nasze doświadczenie



Globalne doświadczenie

Wiedza zdobyta podczas licznych wdrożeń Revenue Growth Management w różnych branżach na całym świecie.

Szerokie doświadczenie konsultingowe

Odpowiedni zestaw umiejętności w zakresie projektowania i wdrażania najlepszych rozwiązań dla naszych klientów. BPX prowadzi obecnie kilka projektów Revenue Growth Management - dla dwóch z największych globalnych producentów CPG.

40+ RGM Experts

Certyfikowani specjaliści SAP, doświadczeni w obszarze RGM o kompetencjach technicznych, biznesowych i funkcjonalnych.



Dzięki współpracy z globalnymi dostawcami wiodących rozwiązań SaaS, procesy RGM nie mają przed nami tajemnic.

BPX to kombinacja doświadczenia i unikalnych umiejętności w pracy z wieloma najlepszymi aplikacjami SaaS RGM / TPM.



Nasz globalny zasięg RGM

Kanada	Brazylia
UK	Polska
USA	Irlandia
Niemcy	Rosja
Portugalia	Belgia
ZEA	Japonia
Hiszpania	Francja
Chiny	Republika Południowej Afryki

...a lista wciąż się wydłuża!



Metodologia RGM by BPX



Szybka i łatwa integracja danych

Zapewniamy najlepsze podstawy integracji RGM pomiędzy SAP a wszystkimi Twoimi aplikacjami RGM.



Rozwiązanie IT zgodne ze strategią biznesową

Mamy wieloletnie doświadczenie w dostarczaniu rozwiązań informatycznych, których efektem jest znacząca poprawa niezawodności i wydajności wymiany danych.



Najlepsze w swojej klasie doradztwo i wiedza

Możemy zarządzać całym cyklem życia projektu - od początku do końca. Nasi specjaliści z RGM posiadają unikalny zestaw umiejętności i wiedzy z globalnych projektów.



Jak możemy pomóc Twojej firmie?

Zespół ekspertów BPX Revenue Management Solutions zapewni odpowiednie wsparcie w następujących obszarach:

- ✓ Wdrożenia RGM
- ✓ Integracja danych pomiędzy systemem SAP i aplikacjami RGM
- ✓ BPX Strategic Data Connectors - rozwiązanie typu out-of-the-box
- ✓ SAP Rebate Management (zarządzanie rabatami)
- ✓ Opracowanie architektury dla integracji RGM i SAP
- ✓ RGM usługi konsultingowe
- ✓ Rozwiązania SaaS dla efektywnego zarządzania rozliczeniami międzyokresowymi
- ✓ Wsparcie techniczne

O BPX

BPX jest globalną firmą konsultingową z ponad 15-letnim doświadczeniem, która dostarcza narzędzia i usługi skoncentrowane na ogólnej poprawie efektywności finansowej i organizacyjnej poprzez wdrożenie rozwiązań SAP i BI we wszystkich obszarach biznesowych.



- **250+ osób na pokładzie** z pasją do tworzenia najlepszych rozwiązań,
- Aktywne wsparcie w **transformacji cyfrowej**,
- **100% zorientowani** na wdrażanie rozwiązań RGM, SAP, BI,
- Silne kompetencje w dostarczaniu **wysokiej jakości usług**,
- Nearshore, offshore lub hybrydowe wsparcie zespołu dla Twojego biznesu,
- **6 lokalizacji** - 3 w Polsce, 2 w USA, 1 w Brazylii.

Czas **rozpocząć podróż** ku doskonałości
w zarządzaniu wzrostem przychodów.



Pytania?

Chcesz dowiedzieć się jak nasze rozwiązania RGM zmieniają przyszłość Twojego biznesu? Porozmawiaj z jednym z naszych ekspertów.



Skontaktuj się z nami



Łukasz Kluczyk

Sales Executive

+48 609 790 003

lukasz.kluczyk@bpx.pl

Linked 



Jakub Jezierski

Sales Representative

+48 881 414 673

jakub.jezierski@bpx.pl

Linked 

BPX.S.A.
ul. Powstanców Śląskich 28/30
53-333 Wrocław

+48 22 350 74 55
bpx@bpx.pl
bpxglobal.com
Warszawa | Wrocław | Katowice | Chicago | Exton | São Paulo

follow us:




excellence in IT