

## Case Study



## Ora tutto torna per Carlsberg Italia

L'equilibrio perfetto tra governance e  
flessibilità nella gestione del Trade Spend

# Highlights



**Risparmiati** 0,70 FTE (equivalente a tempo pieno) per la gestione delle promozioni



**Migliorata** l'accuratezza delle previsioni allo standard del settore del ±5% dei dati effettivi



**Eliminate** le richieste di rimborso errate da parte dei clienti per errori nel pricing promozionale per il 90%



# Panoramica

Complessità, velocità e pressione sono sfide ben note nella gestione delle promozioni commerciali nel settore della produzione di birra. Trovare il perfetto equilibrio tra la flessibilità richiesta dal reparto vendite e la conformità richiesta da Value Manager e Business Controller è stato il motore della ricerca di una soluzione avanzata.

**Carlsberg** aveva bisogno di snellire l'intero processo di promozione: diversi stakeholder hanno identificato i requisiti chiave. I team Sales, Trade Marketing, Supply Chain, Customer Service e Merchandise facevano parte del processo decisionale.

L'azienda voleva migliorare l'accuratezza delle condizioni di prezzo applicate agli ordini di vendita per ridurre gli errori e i reclami, nonché il tempo richiesto dai commerciali per gestire le promozioni. Voleva inoltre automatizzare la comunicazione con il team Merchandise, consentendo a quest'ultimo di controllare l'esecuzione delle promozioni nei negozi.

Vistex è stata scelta per soddisfare le loro esigenze e ottimizzare i processi promozionali.



## Soluzione

Carlsberg ha implementato Solutions for SAP e ora può gestire i contratti e le promozioni per i canali di vendita off-trade (commercio moderno). In particolare, le condizioni fuori fattura sono completamente gestite da Vistex, mentre gli sconti promozionali sono automaticamente integrati nella struttura di pricing di SAP.

L'implementazione complessiva della soluzione ha richiesto solo 4 mesi, con il coinvolgimento di tutti i principali stakeholder dei team vendite off-trade, servizio clienti, supply chain, merchandising e IT.



# Risultati

Vistex Solutions for SAP ha ridotto drasticamente le inefficienze legate alla gestione delle promozioni e dei rimborsi. L'implementazione delle linee guida promozionali ha ridotto il carico di lavoro del servizio clienti, identificando le promozioni non allineate alle politiche commerciali. Il nuovo calendario promozionale offre una migliore esperienza all'utente e una visibilità esplicita. Ciò ha consentito un enorme risparmio di tempo per le vendite nell'elaborazione delle promozioni. Il collegamento automatico tra gli sconti promozionali e la presa in carico degli ordini ha eliminato del 90% le richieste di risarcimento errate da parte dei clienti a causa di errori nella determinazione dei prezzi promozionali.

In termini di efficacia, l'integrazione tra il piano dei volumi in promozione e il piano della domanda ha migliorato l'accuratezza delle previsioni, con ulteriori

vantaggi per la gestione delle scorte negli impianti di distribuzione.

Inoltre, l'integrazione nativa con SAP ha semplificato il panorama architettonico evitando qualsiasi interfaccia di dati ed eliminando la necessità di riconciliare i dati tra SAP e altri sistemi commerciali.

Altri vantaggi critici realizzati:

- Miglioramento della comunicazione tra i reparti vendite, finanza, assistenza clienti e catena di distribuzione
- Flusso di lavoro automatico e più agile
- Accuratezza delle previsioni grazie alla visibilità del calendario promozionale
- Meno errori di determinazione dei prezzi grazie a una chiara comprensione dei risultati promozionali
- Conformità alle politiche di sicurezza aziendali



**Sede centrale:** Milano

**Settore:** Beni di consumo

**Prodotti:** Birra

**Fatturato:** 135 milioni di Euro

**Sedi:** Italia

**Dipendenti:** 269

**Soluzioni Vistex implementate:**

**Solutions for SAP**

– SAP Promotions and Agreements

**Rimaniamo in Contatto**

Vistex®, Go-to-Market Suite® e altri elementi grafici, loghi e nomi di servizi di Vistex, Inc. sono marchi, marchi registrati o segni distintivi di Vistex, Inc. negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o per qualsiasi scopo senza l'espressa autorizzazione scritta di Vistex, Inc. Le informazioni contenute nel presente documento sono soggette a modifiche senza preavviso.

© 2024 Vistex, Inc. Tutti i diritti riservati.

## Carlsberg Italia

Con oltre 1.300.000 HL prodotti, Carlsberg Italia è il terzo produttore nazionale di birra e vanta un portafoglio di marchi nazionali e internazionali apprezzati e conosciuti in tutto il mondo, come Birrificio Angelo Poretti, Tuborg, Grimbergen, 1664 Blanc, Brooklyn Brewery, Carlsberg e Kronenbourg. Oltre 260 dipendenti e agenti lavorano negli uffici di Milano, nel birrificio di Induno Olona (VA) e su tutto il territorio nazionale. Carlsberg Italia opera direttamente nel canale della grande distribuzione e dei clienti speciali e, attraverso Carlsberg Horeca srl, nel canale Ho.Re.Ca. servendo sia grossisti indipendenti che punti vendita diretti.