

**IL CATALOGO ELETTRONICO:**

**SC JOHNSON**

**BUSINESS CASE**

MILANO, 25 FEBBRAIO 2009

Cinzia Cau – Data Synch Project Super User

  
A FAMILY COMPANY

---

# AGENDA

**1. LA SCELTA DEL CATALOGO ELETTRONICO**

**2. L'EVOLUZIONE DEL PROCESSO**

**3. COME E' MIGLIORATO IL BUSINESS**

**4. CONCLUSIONI**

# La scelta del catalogo elettronico

- ❑ 1995 → Implementazione del Catalogo Elettronico EDI
- ❑ Coop Italia e SC Johnson decidono in collaborazione di attivare il Catalogo Elettronico per lo scambio delle informazioni logistiche e di marketing sui prodotti
- ❑ SC Johnson è il primo produttore in Italia ad aderire al progetto con Coop Italia



# **Il motore della scelta: una questione di opportunità per produttori e distributori**

- ❑ Miglioramento nel processo FPO\* EDI del riordino**
- ❑ Ottimizzazione logistica**
- ❑ Velocità distributiva**
- ❑ Velocità nello scambio delle informazioni sul prodotto dal produttore al distributore, dal centro alla periferia**

\*Il Fast Perfect Order consente di standardizzare e rendere più efficienti i flussi e i processi di scambio delle merci e dei documenti di ordine e fatturazione.

## **COSA E' STATO FATTO (1995-2005)**

- Organizzazione interfunzionale per la raccolta e l'elaborazione dei dati fra reparti coinvolti: MARKETING, VENDITE, LOGISTICA**
- Creazione di un sistema operativo personalizzato per il distributore**
- Utilizzo database locale per i prodotti europei**
- Individuazione delle risorse coinvolte nella gestione operativa del processo (analisi, raccolta e trasmissione dati)**
- I dati trasmessi elettronicamente venivano scaricati dal distributore in formato EDI e utilizzati per il riordino e per la diffusione alle interne funzioni di business**

# COSA POTEVAMO CAMBIARE?

## Database locale

Perché non lavorare su una piattaforma dati standardizzata a livello globale?

## Definire tempi e procedure

Ogni reparto coinvolto deve rispettare tempi e procedure nella diffusione e condivisione delle informazioni sui prodotti (novità, variazioni, promozioni, prezzi ecc.)

## Definire ruoli e competenze

Non è possibile rispettare tempi e procedure se non è chiaro chi fa che cosa

# L'EVOLUZIONE DEL PROCESSO

- ❑ Dal 2004 AL 2006 Coop Italia e SC Johnson aderiscono e implementano il progetto GDS (Global Data Synchronisation)
- ❑ Nel 2006 SC JOHNSON implementa il sistema gestionale SAP a livello mondiale

# COSA E' CAMBIATO?



## Lo standard globale

- Le informazioni trasmesse al distributore si basano su una banca dati globale
- Rispondono a precisi standard universalmente validi e adottati
- Sono accessibili a livello globale
- Si possono gestire informazioni a carattere locale o regionale



# COSA ABBIAMO FATTO:IL PROGRAMMA

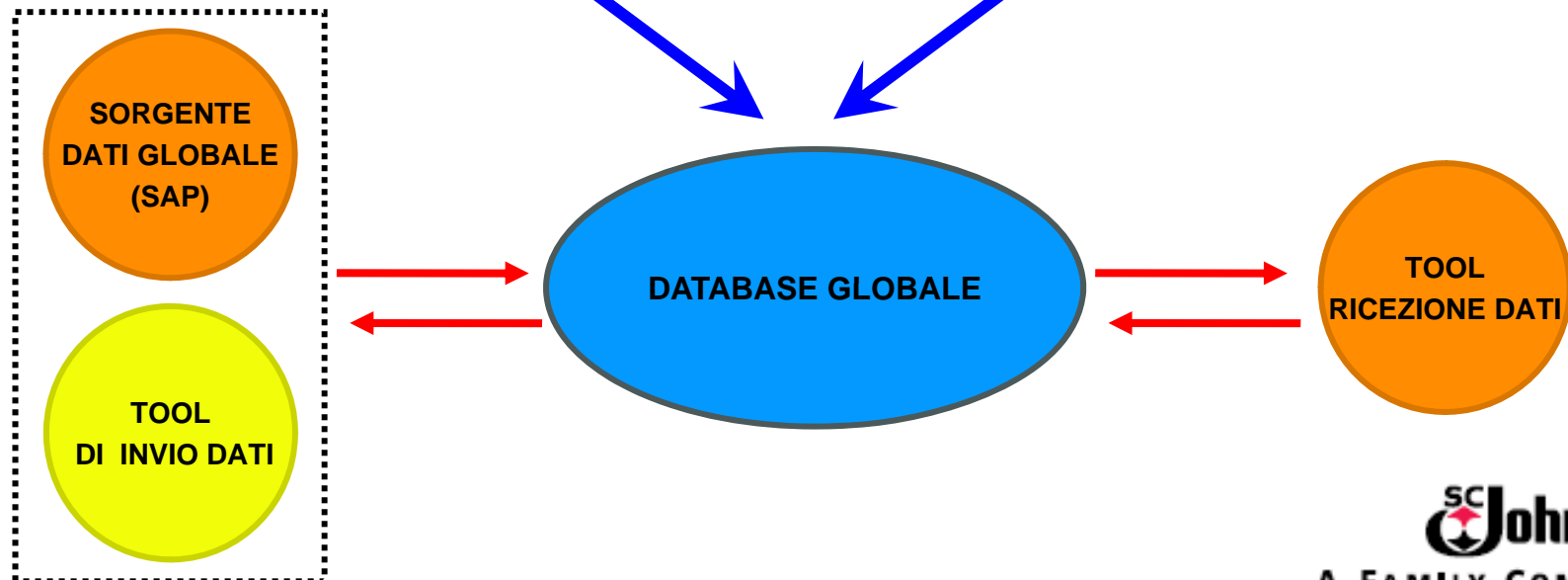
PRODUTTORE



DISTRIBUTORE

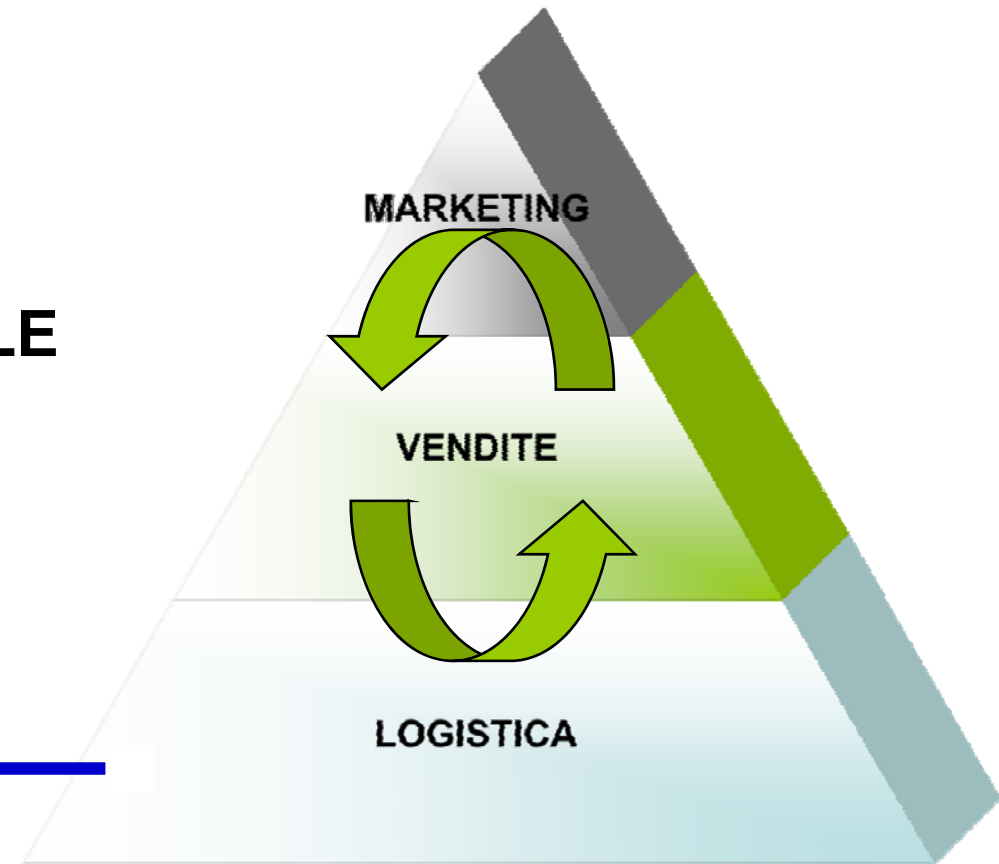


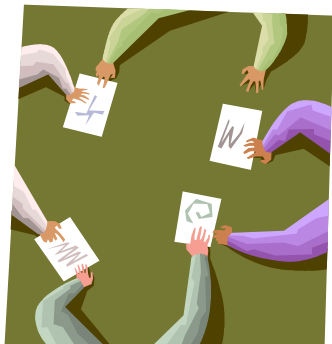
SINCRONIZZAZIONE



# IL PROCESSO

- ❑ INTERFUNZIONALITA'
- ❑ PROCEDURE
- ❑ CONDIVISIONE DELLE INFORMAZIONI
- ❑ RESPONSABILITA'
- ❑ RISPETTO DEI TEMPI





# LE OPPORTUNITA' COLTE

❑ **INTERFUNZIONALITA' SVILUPPATA**

**MAGGIORE EFFICIENZA  
INTERNA ED EFFICACIA  
ESTERNA**

❑ **PROCEDURE**

❑ **RISPETTO DEI TEMPI**

❑ **CONDIVISIONE DELLE INFORMAZIONI**

- **MECCANISMI DI  
AUTOMAZIONE**  
  
- **MAGGIORE  
DEFINIZIONE**

❑ **RESPONSABILITA'**

**OGNI NUOVA APERTURA O  
MODIFICA DI PRODOTTO  
COINVOLGE TUTTI I REPARTI  
NELLE ATTIVITA' DI SISTEMA E  
DIFFUSIONE VERSO  
L'ESTERNO**

# COME E' MIGLIORATO IL BUSINESS



**Riduzione del 31% del margine di errore nel riordino e  
nella codifica dei codici**



- **RIDUZIONE OUT OF STOCK/ INEFFICIENZE A SCAFFALE**
- **RIDUZIONE QUANTITA' MERCE RESPINTA IN CONSEGNA PER ERRATA CODIFICA**

## **MAGGIORI RISULTATI (PER PRODUTTORE E DISTRIBUTORE):**



- Riduzione negli errori di descrizione/classificazione/prezzo nei punti vendita (slim, informazioni al consumatore)**
- Opportunità di miglioramento nei tempi di apertura delle referenze → meno gestione manuale e amministrativa: i dati sono accessibili elettronicamente**
- Riduzione dei costi logistici, di pianificazione e di gestione dello scaffale e del magazzino**
- Immediatezza nel riordino, dal CE.DI al PDV, e delle informazioni sulla disponibilità/ chiusura/modifica EAN, pezzatura ecc.)**
- Maggiore rapidità nella gestione di attività di marketing a breve periodo → offerte speciali, pacchi promo attività promozionali**

# IN CONCLUSIONE POSSIAMO DIRE CHE...



- ❑ Il catalogo elettronico, in particolare lo standard GDS, è un esempio di supporto, dialogo e collaborazione fra logistica e business, fra produttore e distributore nell'ottica di migliorare/ottimizzare la gestione del business stesso e contribuire alla sua crescita
- ❑ Agevola l'interfunzionalità fra reparti (interna ed esterna)
- ❑ E' alla base del processo Fast Perfect Order – fondamentale supporto nella gestione in tutti questi anni dello scambio dati con Coop
- ❑ Il catalogo elettronico secondo i parametri GDS e', per gli evidenti benefici ricavati, diventato per SCJ uno standard aziendale

# I PARTNER SCJ NEL MONDO

