



hh global[®]

DTMx 3.0



Agenda

- 01** Tentang HH Global
- 02** Tren pasar saat ini + prospek masa depan – TMM
- 03** Akses terhadap sumber daya dan solusi terintegrasi
- 04** Integrasi Operasional
- 05** Kapabilitas dan solusi digital
- 06** Strategi keberlanjutan: Saat ini & Masa Depan
- 07** ME+E
- 08** Warehousing + Fulfilment
- 09** Pemantauan KPI/SLA
- 10** Keberhasilan implementasi POS
- 11** Re-engineering + inovasi
- 12** Strategi Penetapan harga
- 13** Tantangan & Peluang



Kepemimpinan dan Keahlian Industri untuk mendukung pertumbuhan Coca Cola

DTMx3.0



Michelle Ganz
**Chief Client Officer,
Beverages**
Beverage sector expert



Emma Jatuh
**SVP, Client Engagement -
Coca-Cola**
FMCG + Beverage
activation expert



Laura Overend
VP, Strategic Solutions
Shopper strategy + insight
expert



Katie Richards
Group Account Director,
Coca Cola brand activation
expert



Andrew Westtrop
Sustainability Director
Sustainability + ESG
transformation expert



Guilherme Faria
**Strategic Client
Engagement Director -
Coca-Cola LATAM**
Client strategic +
commercial leader



Katarzyna Jonio
**Category Director,
Strategic Sourcing –
Branded Merchandise**
Supply chain + compliance
leader

Misi kami

adalah menghadirkan agility, efisiensi, dan efektivitas bagi bisnis Anda, serta meningkatkan kualitas eksekusi Coca-Cola di setiap tahap operasional.

Kami bangga **atas kemampuan kami untuk bekerja secara efektif di seluruh sistem Coca-Cola**, melalui tim yang berdedikasi, kepemilikan yang jelas, serta pemahaman yang dekat terhadap kebutuhan utama setiap bottler dan OU.



Pendekatan kami didasarkan pada integrasi ME+E yang terpadu

Bersama-sama, kami membangun **ME+E** sebagai **fondasi** untuk menghadirkan **efisiensi + efektivitas** secara konsisten bagi seluruh bottlers Coca-Cola.

Kini, **ME+E** telah **berkembang** untuk menciptakan Value yang lebih besar bagi ekosistem Coca-Cola.

Bertransformasi dari sekedar **output taktis** menjadi **manfaat + hasil** yang terukur.

Terintegrasi dalam setiap kolaborasi dan solusi yang kami **jalankan bersama**.



Value



Impact



Difference

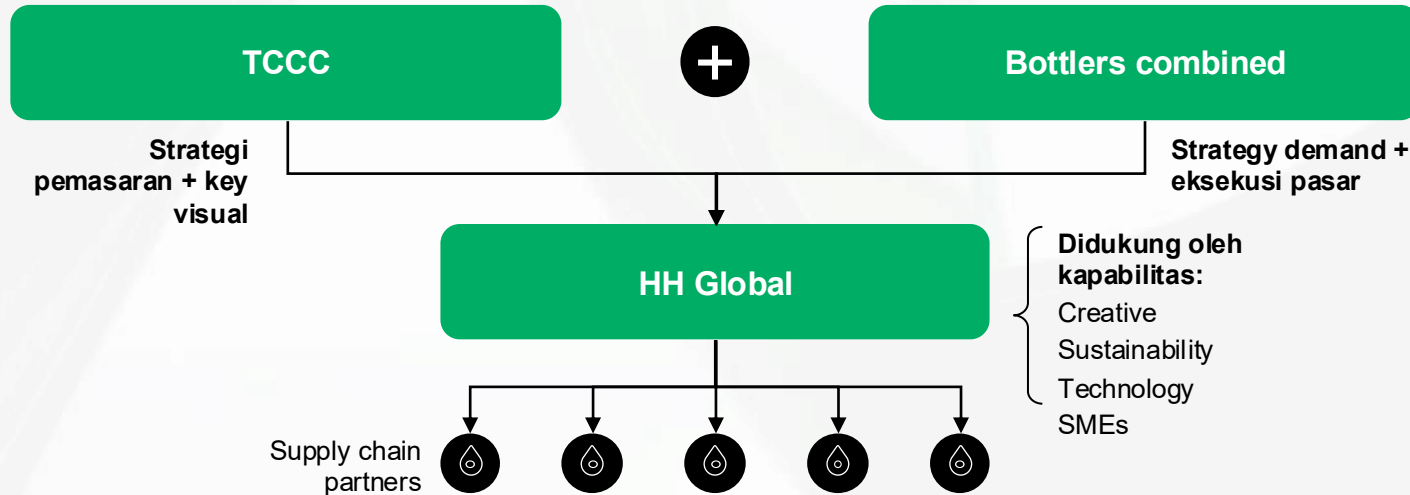


Insight

01

Tentang HH Global

Kami siap mengakselerasi Strategi Global menjadi Keberhasilan Eksekusi Lokal



Value tambah untuk Coca-Cola



Menjaga konsistensi dan kepatuhan merek



Mengurangi kompleksitas operasional dan risiko supplier



Menghadirkan efisiensi biaya berkelanjutan



Didukung tim spesialis yang berdedikasi



Sistem pelaporan yang transparan dan terintegrasi

Keahlian kami mendorong kemitraan yang transformatif

DTMx3.0

Keunggulan perusahaan

Profesional

+4,500

Anggota tim yang berdedikasi mendukung keberhasilan klien di 6 benua dan 64 negara

Kapabilitas Marketplace

\$2,5 miliar

Total pengelolaan belanja yang menghadirkan skala, efisiensi dan daya beli yang kuat

Pakar POS

530

Tenaga ahli di bidang desain, engineering, dan produksi POS

Konsolidasi belanja

95%

Konsolidasi belanja melalui mitra supplier utama

Efisiensi Biaya

22%

Rata-rata penghematan yang dihasilkan pada tahun pertama

Teknologi

+100 ribu

Klien yang menggunakan solusi teknologi kami

Consumer Touchpoint

+1,4 miliar

Item POS yang diproduksi untuk seluruh klien

Kapasitas Warehousing (sq ft)

12m

Luas gudang yang dikelola untuk kebutuhan klien

Keberlanjutan

+44 ribu

Pengurangan emisi karbon metrik dari barang dan jasa yang dibeli

Keahlian di sektor Anda

Pengalaman Beverage & FMCG

+\$931m

Value belanja tahunan untuk POS, display, branded merchandise, dan glassware

Tim spesialis

+680

Profesional yang berdedikasi khusus untuk klien sektor minuman

Klien

+50

Klien gabungan di sektro Beverage dan FMCG

Dipercaya oleh Brand=Brand Global Terkemuka di berbagai Industri

DTMx3.0

Minuman	FMCG	Ritel	Teknologi	Ilmu Hayati (Life Science)	Keuangan	Publik, Hospitality + Manufaktur	Nirlaba
							
							
							
							
							
							

Spesialisasi kami dalam industri minuman global + FMCG

DTMx3.0



+12 tahun | +55 merek



+15 tahun | +200 merek

MARS

+9 tahun | +97 merek

DIAGEO

+3 tahun | +75 merek



+9 tahun | +300 merek

SUNTORY
GLOBAL SPIRITS

+10 tahun | +90 merek



+14 tahun | +35 merek



WILLIAM GRANT & SONS

+10 tahun | +11 merek



+15 tahun | +46 merek

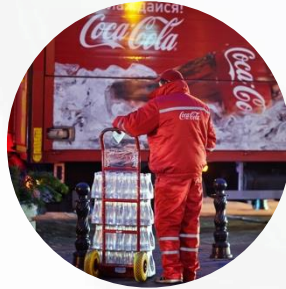
Pengalaman Kemitraan Klien kami memberikan pemahaman yang menyeluruh terhadap ekosistem aktivasi pemasaran

DTMx3.0



Emerging

Model kerja langsung dengan supplier untuk mendukung kebutuhan pemasaran dasar



Evolving

Membutuhkan mitra yang agile dalam sistem integrator untuk meningkatkan efisiensi operasional



Optimising

Berfokus pada integrasi agility, efisiensi, dan efektivitas guna mendorong performa bisnis secara optimal

Kami hadir mengikuti perjalanan pertumbuhan bisnis Anda dengan solusi yang scalable, strategis dan relevan terhadap prioritas bisnis di setiap tahap perkembangan

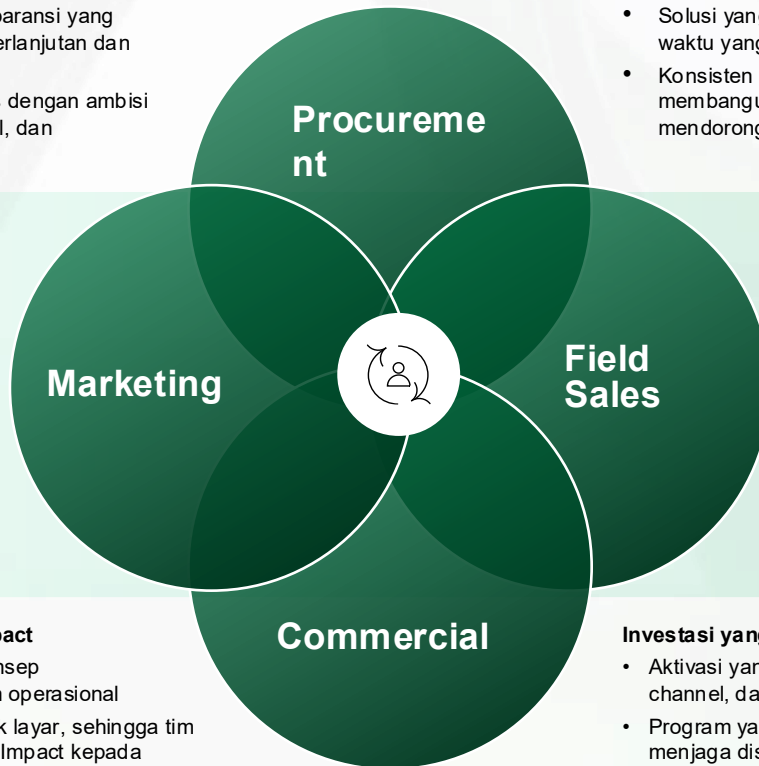
Mengintegrasikan Strategi dan Eksekusi ke dalam Ekosistem Berkinerja Tinggi

Value perusahaan + keputusan yang terhubung

- Disiplin komersial dan transparansi yang mendukung kecepatan, keberlanjutan dan skala bisnis
- Model sourcing yang selaras dengan ambisi pemasaran, tujuan komersial, dan eksekusi lapangan

Eksekusi terencana + & Andal

- Solusi yang tepat, pasar yang tepat, dan waktu yang tepat, selalu tepat waktu.
- Konsisten kualitas dan ketersediaan yang membangun kepercayaan serta mendorong performa pasar.



Transformasi pemberdayaan

- Menghadirkan transformasi melalui integrasi procurement yang disiplin, pemasaran yang inspiratif, prioritas komersial dan eksekusi lapangan dalam satu ekosistem.
- Pengambilan keputusan menjadi lebih cepat
- Investasi bekerja lebih efektif
- Program memberikan performa yang lebih optimal di setiap pasar

Lebih cepat + fokus pada Impact

- Koneksi yang lancar dari konsep ke eksekusi tanpa hambatan operasional
- Kompleksitas dikelola di balik layar, sehingga tim dapat lebih fokus mendorong Impact kepada konsumen

Investasi yang efektif + terukur

- Aktivasi yang selaras dengan prioritas pendapatan, channel, dan momen paling relevan
- Program yang dapat direplikasi secara lokal dengan tetap menjaga disiplin komersial.

Kami menciptakan dan mengembangkan solusi bersama untuk menghadirkan Impact yang paling berValue

DTMx3.0



Dirancang untuk Coca-Cola

Pemahaman mendalam terhadap ekosistem, tata kelola dan kebutuhan operasional Coca Cola



Didukung oleh Agility

Kapabilitas agile untuk menerjemahkan strategi brand menjadi eksekusi pasar yang relevan dan hyper-lokal



Efektivitas Pemasaran (ME)

Optimalisasi workflow dan value engineering untuk meningkatkan efektivitas brand dan mendukung sustainability goals



Efisiensi yang dioptimalkan (+E)

Strategic sourcing dan fulfilment terintegrasi untuk menghadirkan efisiensi, konsistensi global dan fleksibilitas lokal.

Transformasi berkelanjutan untuk mendorong percepatan bisnis

DTMx3.0



Tim senior LATAM



Implementasi CCI



Inovasi SiMa



Harmonisasi CCEP



Insight lokal CCJ



Global-Regional-Lokal

Kami juga terus bertransformasi, menerapkan pembelajaran untuk mempercepat kemajuan

Tim senior LATAM

Penguatan tim senior untuk memastikan client management yang lebih strategis dan delivery excellence.

Implementasi CCI

Mendukung transformasi menuju model integrator yang lebih terintegrasi dan efisien.

Inovasi SiMa

Mendorong inovasi kategori melalui sesi evaluasi dan pengembangan solusi baru

Harmonisasi CCEP

Mengakselerasi harmonisasi operasional dengan focus pada standarisasi PICOS

Insight lokal CCJ

Memanfaatkan insight konsumen untuk mendukung aktivasi yang lebih localized dan relevan.

Global–Regional–Lokal

Menghubungkan perspektif global dengan eksekusi local yang lebih efektif

02

**Tren pasar saat
ini + prospek
masa depan**

**Pengetahuan saja tidak cukup
untuk mendorong kemajuan
ekosistem Coca-Cola.**

***Yang paling penting adalah
bagaimana tren pasar dan insight
diaktivasi untuk menghasilkan
Keputusan yang lebih cepat,
lebih cerdas, dan lebih efektif
di seluruh jaringan.***

Menghubungkan perspektif Global, Sektor dan Pasar untuk mengubah Insight menjadi Aksi

DTMx3.0



Tren Global Trade Marketing yang membentuk masa depan aktivasi konsumen

Programmability menggantikan siklus print konvensional

- Munculnya e-paper, rak digital, dan signage yang dapat diperbarui secara real time
- Pergeseran dari produksi berbasis campaign menjadi pengelolaan konten real-time
- Mengurangi obsolete dan memungkinkan targeting hingga level toko

Sudah banyak diterapkan pada QSR dan convenience store dengan traffic tinggi, di mana menu digital dan konten yang dapat diperbarui memberikan performa lebih baik dibanding POS statis (AS & UEA).

Material bertransformasi menjadi media pembawa data

- Pertumbuhan RFID, NFC, dan IoT ambien pada packaging dan POS
- Material kini mampu memancarkan data lokasi, dwell time, dan kondisi
- Mendukung tracking eksekusi secara real-time dan visibilitas rantai pasokan

POS dan packaging berbasis QR kini berfungsi sebagai media engagement dan reporting di pasar seperti Indonesia dan AS.

Circularity menjadi standar yang tidak dapat ditawar

- Tekanan regulasi (EU Packaging regulation, Digital Product Passport)
- Pergeseran menuju mono materials, molded fiber, bio based ink dan elektronik yang dapat di daur ulang.
- Sustainability kini menjadi bagian dari level material dan chemistry.

Regulasi mendorong perubahan material secara global, termasuk larangan plastic sekali pakai dan implementasi EPR di APAC, Timur Tengah dan Amerika Utara

Konvergensi dengan infrastruktur ritel media

- Shelf Edge dan display kini menjadi media surface yang dapat diukur
- Trade marketing semakin terintegrasi dengan retail media network
- Materi fisik kini menjadi bagian dari ekosistem media

Shelf Edge, menu board dan in-store screen semakin diperlakukan sebagai media yang dapat diukur (AS & Australia).

Memanfaatkan tren saat ini untuk menciptakan peluang pertumbuhan di masa depan

DTMx3.0

Tren saat ini

Tren yang berkembang



Konsumsi yang dipengaruhi oleh generasi muda



Retail sebagai media interaksi brand



Perilaku belanja digital-first



Fokus pada sustainability & value



Pengalaman sebagai factor utama pembelian



Personalisasi yang memberikan Value lebih



Pengalaman omnichannel phygital



Engagement yang lebih Immersive



Pertumbuhan quick commerce & convenience



Premiumisasi sebagai Value tambah



Budaya local yang membentuk tren global



Sustainability sebagai pembeda kompetitif

Sebagai mitra strategis, kami terus memahami perubahan dan dinamika pasar

DTMx3.0



Eksekusi
membutuhkan
pendekatan yang
d disesuaikan dengan
karakteristik tiap
pasar



Aktivasi masih banyak
didorong oleh
pendekatan berbasis
campaign



Visibilitas pasar masih
lebih mengandalkan
eksekusi fisik
dibanding
pemanfaatan data



Standardisasi
perlu diseimbangkan
dengan relevansi
lokal

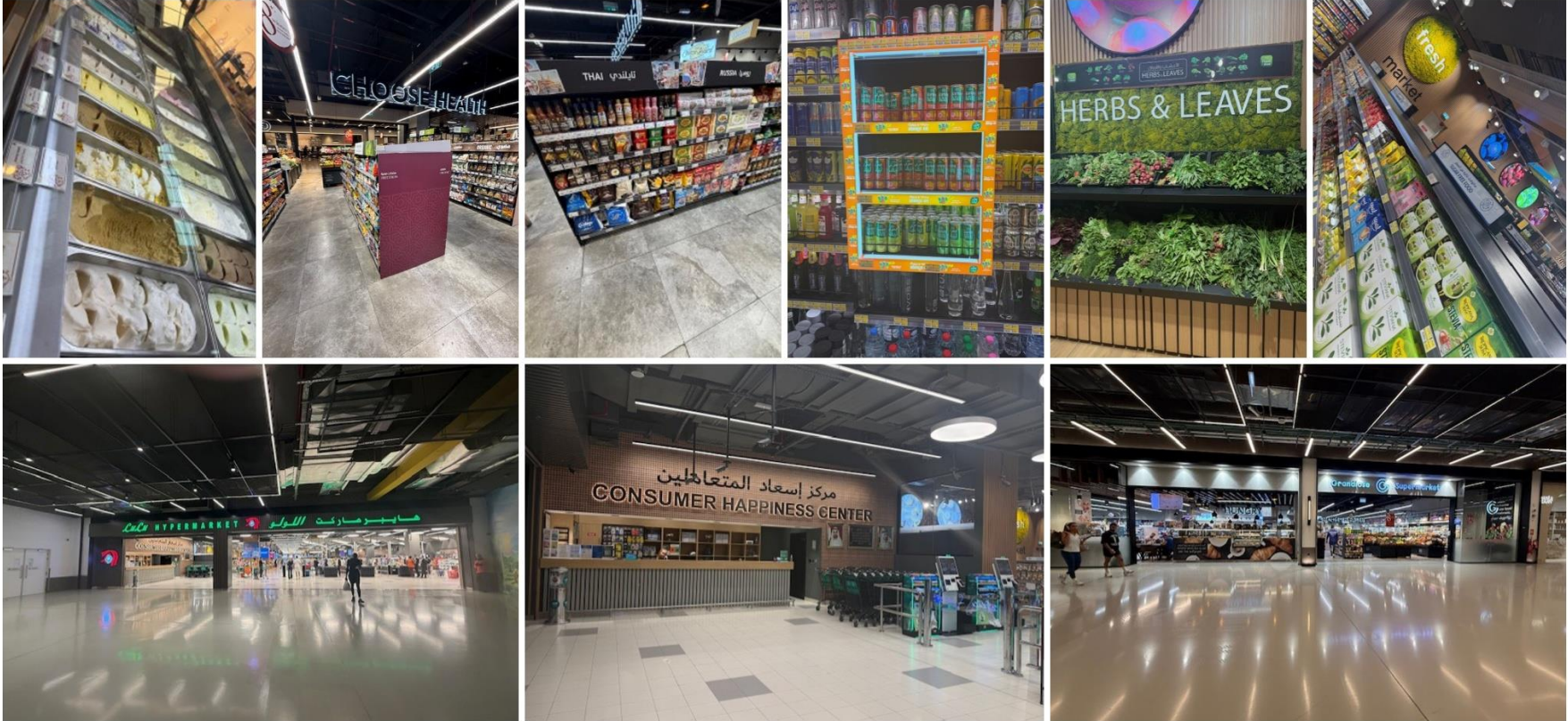
Pengalaman nyata di lapangan membantu membentuk strategi masa depan

DTMx3.0



Retail Environment semakin berkembang ke arah yang lebih inovatif, modern, dan Experience-Driven

DTMx3.0



Evolusi material Trade Marketing untuk mendukung perubahan perilaku dan gaya hidup konsumen

DTMx3.0

Tren saat ini



POS

- POS bilingual
- Premium HORECA



Racks + Displays

- Pendekatan experiential
- Display berbahan MDF & metal



Premium + hal baru

- Mengikuti tren media sosial
- Edisi terbatas + koleksi

Tren yang berkembang



POS

- Integrasi omnichannel QR + NFC
- POS berbasis data



Racks + Displays

- Pergeseran menuju system sustainable, modular dan reusable
- Integrasi AR + NFC



Premium + hal baru

- Premium dengan Value dan purpose yang lebih kuat
- Produk premium yang dapat di personalisasi secara digital

Insight pasar local membantu menghadirkan eksekusi yang lebih relevan dan berImpact DTMx3.0



Inggris Raya

Pasar yang highly regulated dan didukung supermarket

- HFSS membatasi mekanisme promo tradisional
- **87% pembelian alcohol terjadi di supermarket**
- Produk zero sugar, RTD, dan premium semakin penting



Indonesia

Pasar digital-first yang dipengaruhi Ramadan dan value:

- Belanja personal selama Ramadan meningkat 1.2x
- Penjualan FMCG online meningkat **+20%** selama Ramadhan
- Relevansi lokal dan promo digital mendorong konversi



Malaysia

Pasar convenience-led dengan pendekatan halal-first:

- Elemen halal menjadi bagian penting dalam eksekusi
- Convenience dan online grocery terus berkembang
- Channel travel dan hospitality tetap berpengaruh



Amerika Utara

Pasar convenience-led yang dipengaruhi retail media dan RTD:

- **+65%** pembelian sudah direncanakan
- Convenience terus bertumbuh
- RTD dan single-serve format terus overperform



Meksiko

Pasar yang value-led dan convenience-heavy:

- Health regulation mendorong perubahan ke retail modern
- Convenience channel penting untuk reach dan impulse buying
- Kebijakan kesehatan mempercepat permintaan low-sugar dan better-for-you.



Kanada

Pasar highly regulated dan value-driven:

- Lokalisasi menjadi sangat penting
- Eksekusi bilingual diperlukan, khususnya di Quebec
- Fokus Kesehatan mempercepat pertumbuhan zero sugar dan pilihan healthier
- Konsentrasi ritel membuat retailer memiliki aturan POS dan promosi yang kuat



Australia

Budaya outdoor dan occasion-led sangat kuat:

- Aktivitas sosial outdoor mempengaruhi demand
- Brand global perlu relevansi lokal
- Konsentrasi ritel menciptakan ketergantungan tinggi pada promosi



UAE

Pasar premium dan experiential yang dipengaruhi regulasi dan pariwisata:

- On-trade menjadi channel aktivitas utama
- Regulasi alcohol membedakan soft drinks, mixers dan RTD
- POS premium dan berkualitas sangat penting di hospitality environment

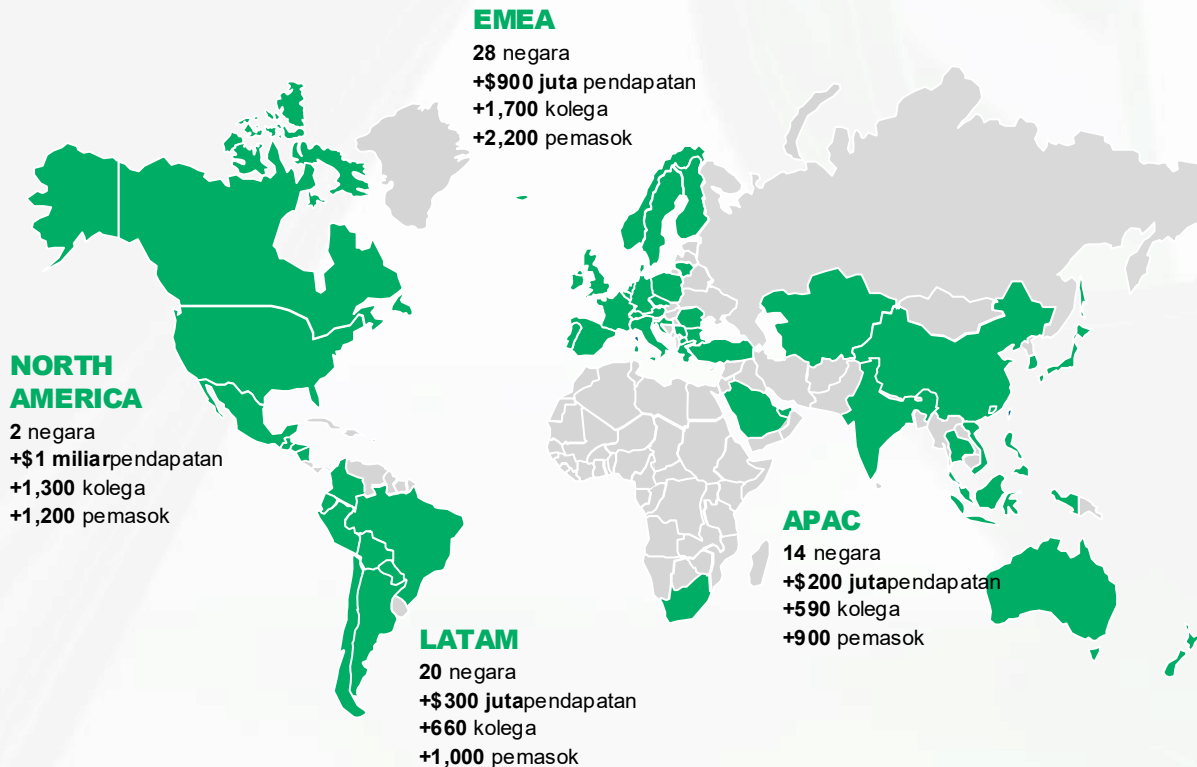
03

**Akses
terhadap
sumber daya
dan solusi
terintegrasi**

Skala supply chain saja belum cukup untuk menghasilkan Value bagi ekosistem Coca Cola

Value sesungguhnya hadir dari bagaimana skala tersebut dimanfaatkan secara strategis, terintegrasi dan dikelola untuk menghadirkan performa yang optimal di setiap market.

Kapabilitas global kami memungkinkan pengembangan Strategic Sourcing yang relevan secara lokal



Lokal



Global terpusat

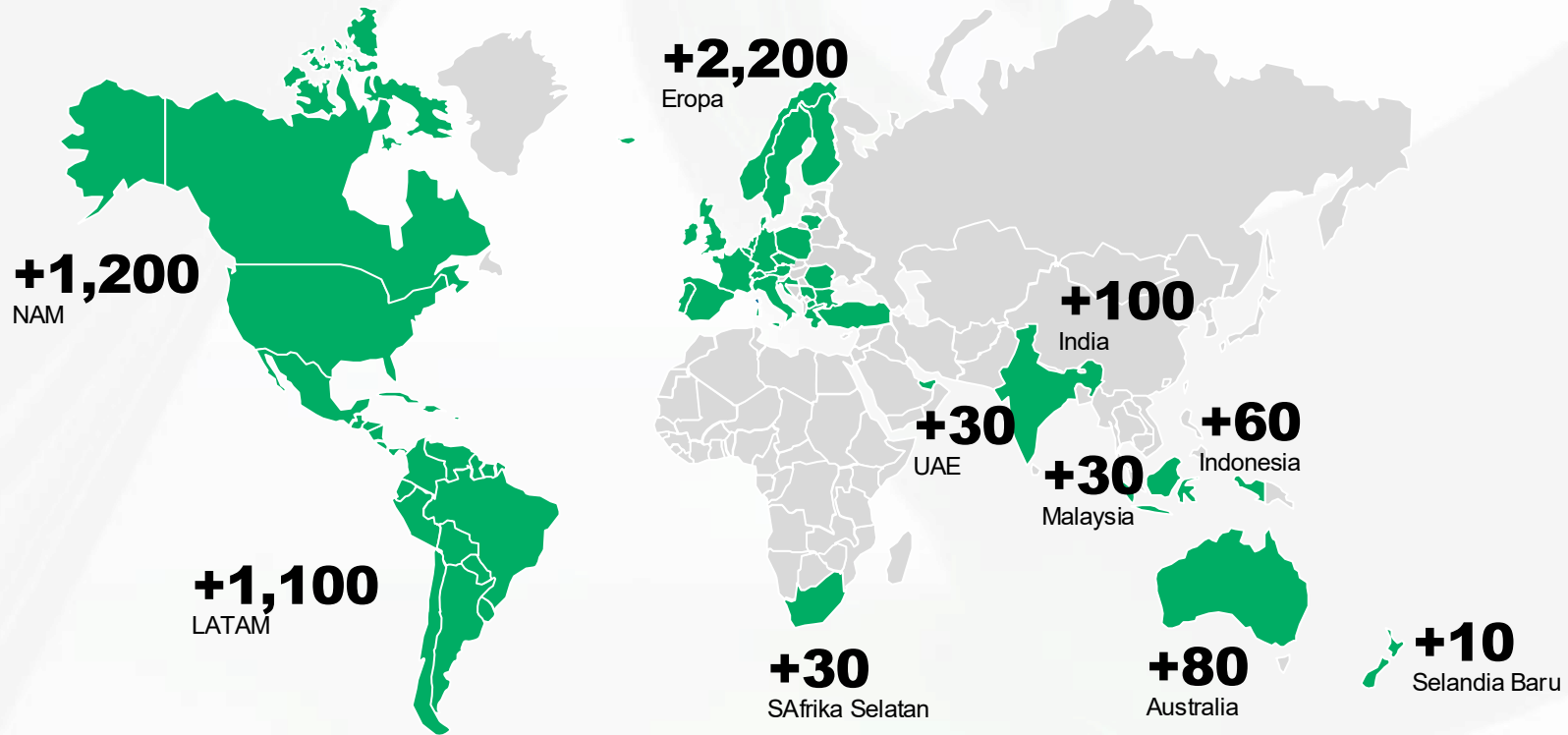


Hibrida



Kami memiliki jaringan pemasok yang dibangun untuk skala, ketahanan dan eksekusi lokal

DTMx3.0



Mitra rantai pasokan strategis kami memegang peran penting dalam mendorong kesuksesan

DTMx3.0



2025

Kami membangun strategi Sourcing Hybrid untuk menyeimbangkan kebutuhan akan kualitas, biaya, keberlanjutan dan kecepatan



Geografi

- Fleksibilitas untuk memilih supply chain local, regional maupun global
- Pertimbangan pajak, tarif dan bea masuk
- Optimalisasi impor dan logistik



Kapabilitas

- Standar kualitas
- Sertifikasi sourcing yang etis
- Kapabilitas peralatan
- Pemanfaatan kapasitas yang efektif
- Budaya inovasi
- Melibatkan supplier existing yang relevan



Stabilitas

- Kondisi finansial yang kuat
- Rencana perbaikan berkelanjutan
- Akreditasi lengkap dan rekam jejak keberhasilan
- Profil klien yang kuat
- Bebas sanksi



Performa

- Layanan, komunikasi, realibilitas, dan kepatuhan pengiriman
- Kepemimpinan harga dan transparansi biaya
- Pelacakan ke KPI dan SLA
- Fokus pada keberlanjutan

Kami menggabungkan kapabilitas global dan insight pasar local untuk menghadirkan supply chain yang scalable, efisien dan relevan dengan kebutuhan tiap kategori serta dinamika pasar

Integritas supplier kami dibangun mengacu pada standar global Coca-Cola

DTMx3.0



Otorisasi

- Hanya pemasok yang telah disetujui SGP yang digunakan
- Persyaratan SGP tercantum secara kontraktual pada seluruh supplier
- Kontrol sistem mencegah pesanan hingga kepatuhan terkonfirmasi



Verifikasi

- Audit wajib TCCC SGP untuk negara, produk dan threshold pengeluaran berisiko tinggi
- Pendekatan berbasis risiko diperluas ke item berisiko tinggi tanpa memandang negara
- Audit ditinjau, diajukan, dan dipantau secara aktif oleh HH Global



Assure

- Inspeksi akhir pihak ketiga diwajibkan untuk seluruh produksi berisiko tinggi
- Inspeksi tambahan dilakukan untuk pemasok baru, produk baru atau eksekusi yang kompleks
- Monitoring berkelanjutan terhadap validitas dan masa berlaku audit

Dirancang khusus untuk Coca-Cola, jaringan supplier strategis kami memberikan kedalaman kapabilitas dan cakupan global yang dapat diandalkan

Dengan tata kelola, manajemen risiko + kepatuhan yang terintegrasi dalam supply chain



Credit Safe

Seluruh supplier HH Global dimonitor secara berkala di setiap wilayah menggunakan WorldCheck dan Creditsafe untuk mengidentifikasi dan mengelola risiko finansial, regulasi, serta reputasi, termasuk sanksi politik dan sosial



Kode Etik Pemasok

Semua pemasok HH Global diwajibkan menjalankan dan mematuhi HH Global Code of Conduct, yang menjelaskan secara rinci ekspektasi etika dan keberlanjutan organisasi kami, sekaligus memastikan pemahaman dan komitmen terhadap kepatuhan.



Sedex, SMETA

Sebagai anggota Sedex, HH Global memonitor database supplier terkait praktek kerja yang bertanggung jawab dan etis secara global, menggunakan audit SMETA bila diperlukan untuk menjaga dan meningkatkan praktik bisnis yang etis.



Pelatihan karyawan

HH Global menjalankan pelatihan rutin terkait kepatuhan, Code of Conduct, Sustainability, ESG, Quality Assurance, serta pelatihan ISR untuk seluruh karyawan. Pelatihan keamanan data tambahan juga diwajibkan bagi karyawan yang menangani akun dengan tingkat keamanan tinggi.



Indeks rantai pasokan

Langganan terhadap indeks regional + global (RISI, Mintec, ECI, PPI, FBX, OECD, Freightos Baltic) bersama dengan Bloomberg, ditinjau setiap bulan untuk membuat pembaruan rantai pasokan. Data dievaluasi oleh tim Strategic Sourcing untuk memberikan strategi dan rekomendasi manajemen risiko.



Pelaporan insiden – CAPAR

HH Global menyediakan proses formal bagi karyawan dan pemasok untuk pelaporan insiden apa pun. Setiap laporan diselidiki oleh tim ISR dan/atau Strategic Sourcing kami.

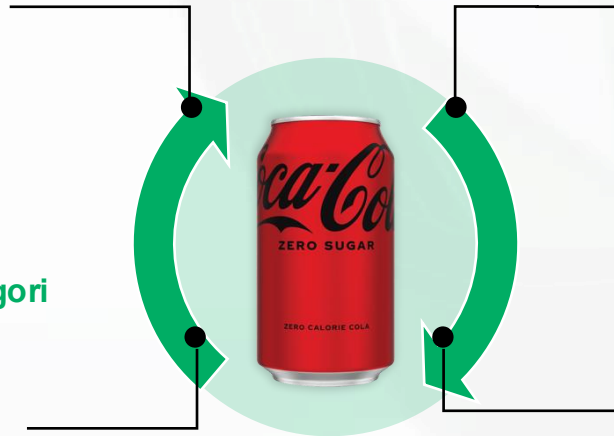
Value bagi Coca-Cola didorong melalui kecerdasan yang spesifik per kategori

Mengelola rencana kategori

- Mengkomunikasikan rencana kategori kepada tim client services untuk mendukung pengembangan buying plan
- Memantau dan menjalankan KPI kategori
- Feedback terhadap performa supplier

Mengembangkan rencana kategori

- Mengidentifikasi KPI utama kategori
- Menetapkan proyek untuk mendorong pencapaian KPI
- Membangun dasbor untuk memantau KPI dan inisiatif kategori
- Masukan dari stakeholder internal



Analisis permintaan kategori

- Perkiraan volume klien
- Komitmen penghematan biaya
- Standardisasi produk
- Critical path berdasarkan klien
- Pola musiman berdasarkan klien

Analisis pasokan kategori

- Kapasitas pasokan yang tersedia per negara / wilayah
- Risiko utama kategori
- Inovasi/investasi manufaktur terdekat
- Persyaratan regulasi
- Pendekatan negosiasi harga yang optimal

Keamanan pasokan

Harga dan TCO terbaik

Inovasi dan Keberlanjutan

Kualitas produk tinggi

Layanan terbaik di kelasnya

Manajemen risiko dan transparansi dalam lingkungan perdagangan global yang selalu berubah

hhglobal

Tariff Overview – FAQ

5 June 2025

© 2025 HH Global Ltd. Proprietary and confidential.

Table of contents

03 What are tariffs?	08 What are the top five considerations to maximize my marketing spend?	14 Can I reengineer my product to avoid/reduce tariffs?
04 What has happened in the last few months?	09 Does HH Global have suppliers in all markets?	15 How does proper HS code selection impact tariffs?
05 When will I see changes to my prices?	10 What sourcing model is best for my marketing spend?	16 What is the relationship between incoterms and tariffs?
06 How will tariffs affect pricing for the products I purchase?	11 Can HH Global source products from other countries?	17 Is transshipment a potential solution to minimizing tariffs?
07 How can HH Global help to mitigate the tariffs?	12 Can I change the specification or country of origin for a product?	18 Should I bulk buy now?
	13 Can I change the design for a product?	19 What are our China strategic supplier partners saying?

© 2025 HH Global Ltd. Proprietary and confidential.

Menghadapi tantangan tarif dan logistik

- Lingkungan perdagangan global tetap tidak stabil, dengan tarif dan biaya pengiriman yang menciptakan tantangan berkelanjutan
- Kami menerbitkan pembaruan tarif dan kondisi pengiriman secara berkala serta memodelkan Impact finansial untuk mengidentifikasi dan memprioritaskan strategi mitigasi
- Rantai pasokan yang terdiversifikasi menjadi inti strategi sourcing kami, melindungi klien dari resiko tarif dan resiko regional.
- Pasar pengiriman menghadapi gangguan yang belum pernah terjadi sebelumnya: kenaikan biaya, kemacetan pelabuhan yang parah, dan peningkatan waktu transit laut
- Kenaikan biaya bahan bakar dan tenaga kerja, ditambah tingginya permintaan, terus membebani kapasitas dan anggaran.
- Tim logistic kami merancang perencanaan proaktif, rute alternatif dan visibilitas untuk menyeimbangkan kecepatan, biaya dan keberlanjutan pasokan.

Visibilitas menyeluruh melalui dashboard reporting yang dapat di kustomisasi

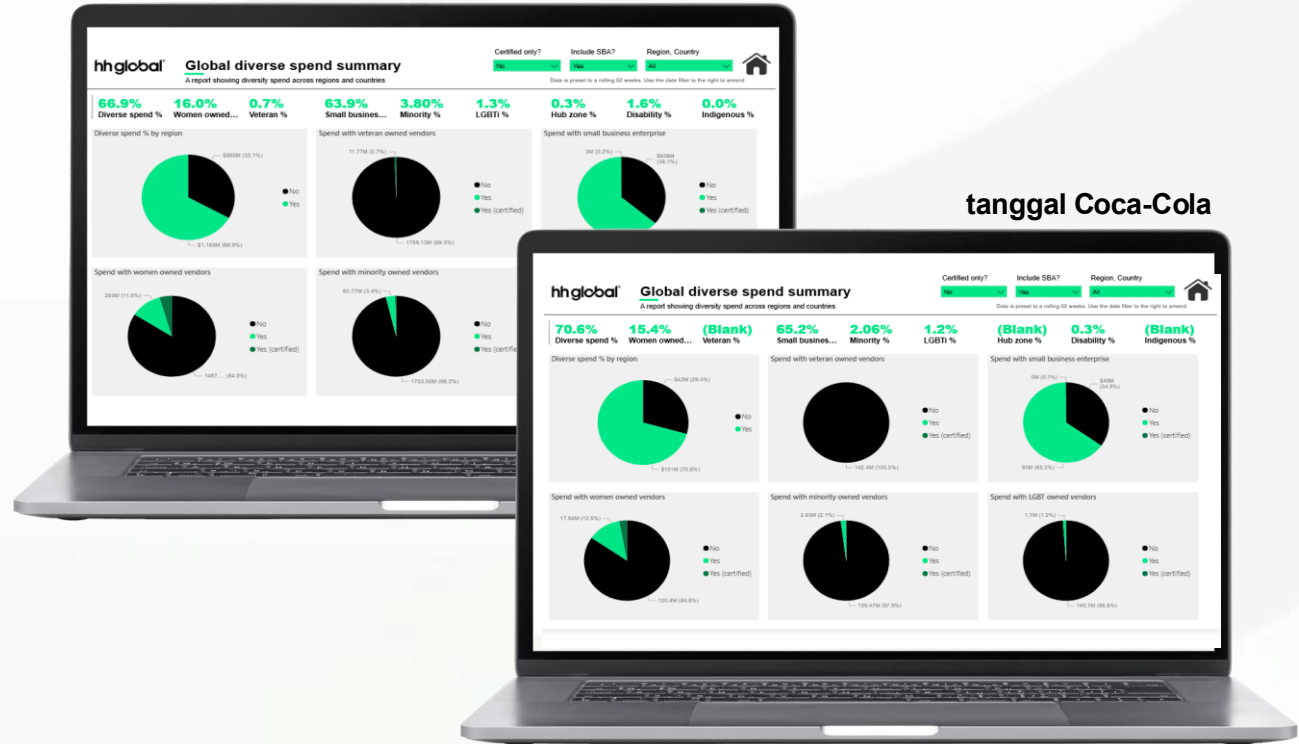
DTMx3.0

Transparansi dalam reporting dan supplier diversity

Pelaporan yang jelas dan konsisten di seluruh metrik global maupun metrik spesifik Coca-Cola, yang memungkinkan visibilitas, komparabilitas dan akuntabilitas pada tingkat sistem.

Menyediakan Coca-Cola dengan tolok ukur kinerja global untuk mengidentifikasi, memperluas, dan mengimplementasikan faktor-faktor keberhasilan yang mendukung keselarasan dengan pasar berkinerja terbaik.

Data global untuk semua klien



tanggal Coca-Cola

04

Integrasi Operasional

**Proses saja tidak
menciptakan agility dalam
sistem Coca-Cola.**

***Yang terpenting adalah
bagaimana operasional end-
to-end dikoordinasikan agar
berjalan secara mulus di
seluruh pasar.***

Proses end to end yang agile untuk menjawab kebutuhan dan kompleksitas unik di setiap aktivasi

DTMx3.0



Audit dan sertifikasi independen di seluruh standar kualitas, sosial, dan lingkungan



Di setiap tahap kebutuhan Anda, kami menghadirkan kompleksitas yang lebih rendah, kontrol yang lebih kuat, dan hasil yang lebih optimal

Emerging Bottlers

(Beralih dari aktivitas yang terfragmentasi dan direct-to-manufacturer menuju fondasi yang terkontrol dan siap digital)

Pengadaan

Satu platform menggantikan banyak supplier, email, dan spreadsheet — dengan kepatuhan yang terintegrasi

Pemasaran

Memulai dengan cepat melalui brief sederhana, aset siap pakai, dan proses pemesanan terarah

Komersial

Visibilitas langsung terhadap pengeluaran, aktivitas, dan performa

Field Sales

Ketersediaan material yang lebih andal, dengan lebih sedikit kendala last-minute

Evolving Bottlers

(Sudah berada dalam sistem integrator, meningkatkan kinerja, konsistensi, dan kontrol)

Kecepatan dan efisiensi biaya melalui RFQ digital, reuse aset, dan routing otomatis

Brief terstruktur, katalog terkurasi, dan pemanfaatan ulang aset untuk meningkatkan konsistensi kampanye

Kontrol yang lebih baik melalui proses standar, KPI yang lebih jelas, serta pelaporan yang dapat dibandingkan

Eksekusi yang lebih konsisten di pasar, dengan lebih sedikit pergantian dan penundaan

Optimizing Bottlers

(Tahap lanjutan dalam sistem integrator, unggul melalui pendekatan berbasis data dan kesiapan masa depan)

Tata kelola pada skala besar dengan data terpusat, approval berbasis peran, dan insight performa supplier

Proses end-to-end lintas market — dari brief hingga invoice — untuk aktivasi yang lebih cerdas

Dashboard KPI, SLA, dan ESG untuk mendukung optimalisasi, akuntabilitas, dan kepemimpinan sistem

Fulfillment yang lebih prediktif dan deployment yang lebih cerdas untuk mendukung eksekusi kelas dunia

Toolkit terpusat di Eropa untuk mengonsolidasikan produksi sekaligus mengintegrasikan manajemen perubahan TCO & ESG

DTMx3.0



Kemitraan yang kuat selama 15 tahun, mencakup POSM dan pre-fill di wilayah Eropa Barat

- Manajemen proyek end-to-end untuk pengembangan dan pengiriman
- Toolkit display, POSM, dan VAP dengan artwork yang telah dilokalisasi
- Produksi terpusat berbasis cluster, menghasilkan efisiensi biaya hingga 17%
- Harmonisasi unit untuk meningkatkan konsistensi dan efisiensi
- Implementasi gelas tasting bebas plastik, mengurangi 0,04 ton CO₂
- Re-engineering VAP untuk optimalisasi proses co-packing, menghasilkan penghematan hingga 39%



05

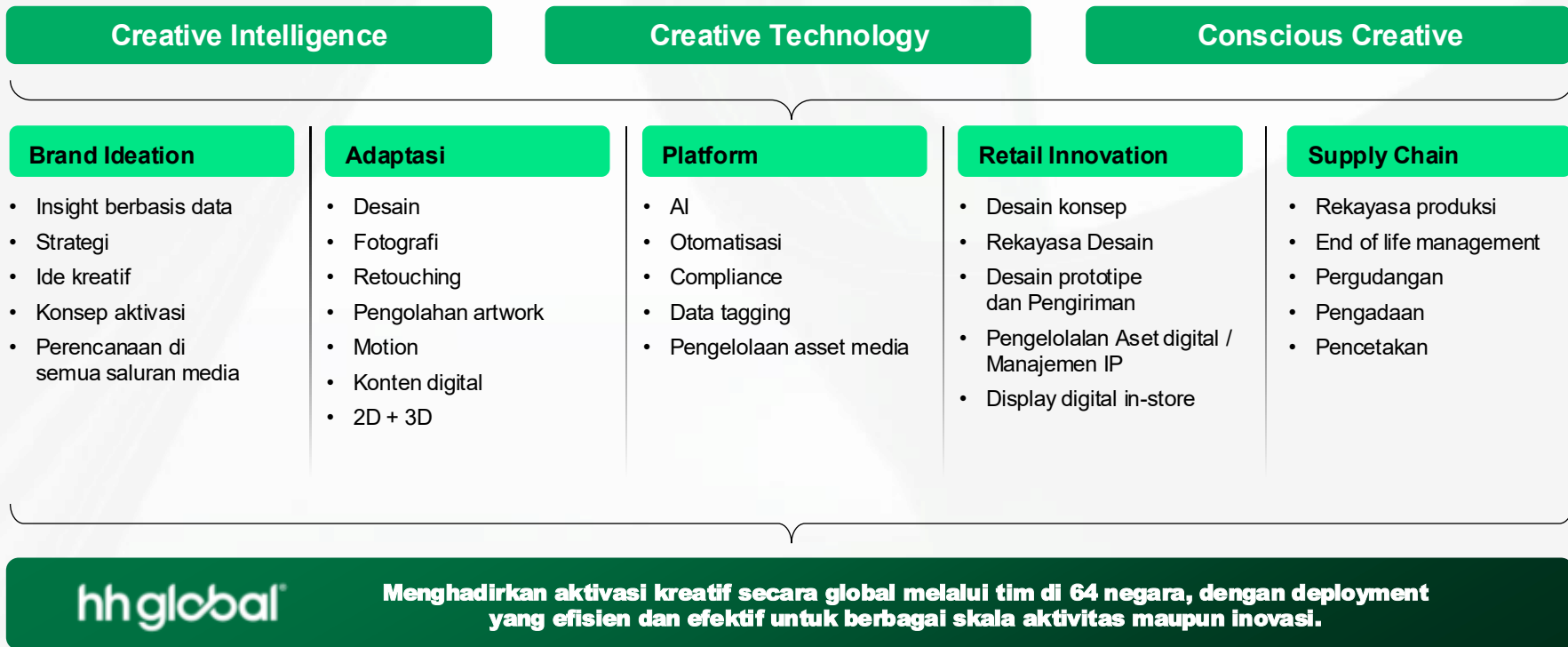
Kapabilitas dan solusi digital

**Teknologi saja
tidak mengubah sistem
Coca-Cola.**

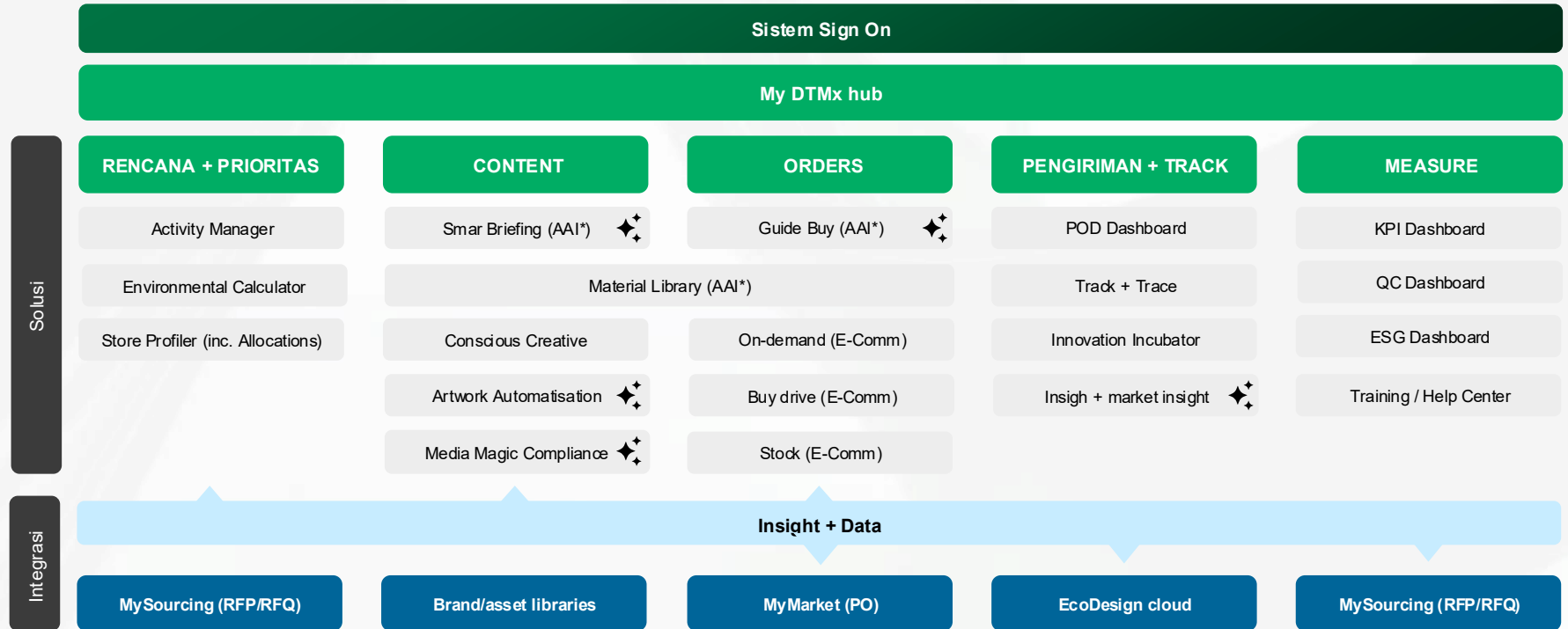
***Yang penting adalah
bagaimana platform,
produksi konten, dan AI
dirancang untuk bekerja
sama.***

Melalui kapabilitas digital, kami memastikan aktivasi brand yang konsisten di seluruh market

DTMx3.0



Platform Teknologi Modular & Fleksibel untuk setiap bottler — sesuai kebutuhan masing-masing



*AAI = Adopt, Adapt, Innovate, harmonization framework

✦✦ = AI-driven efficiencies

Platform MyHub menghadirkan Value nyata bagi bottler dan OU Coca-Cola – lebih sederhana, transparan dan terkendali

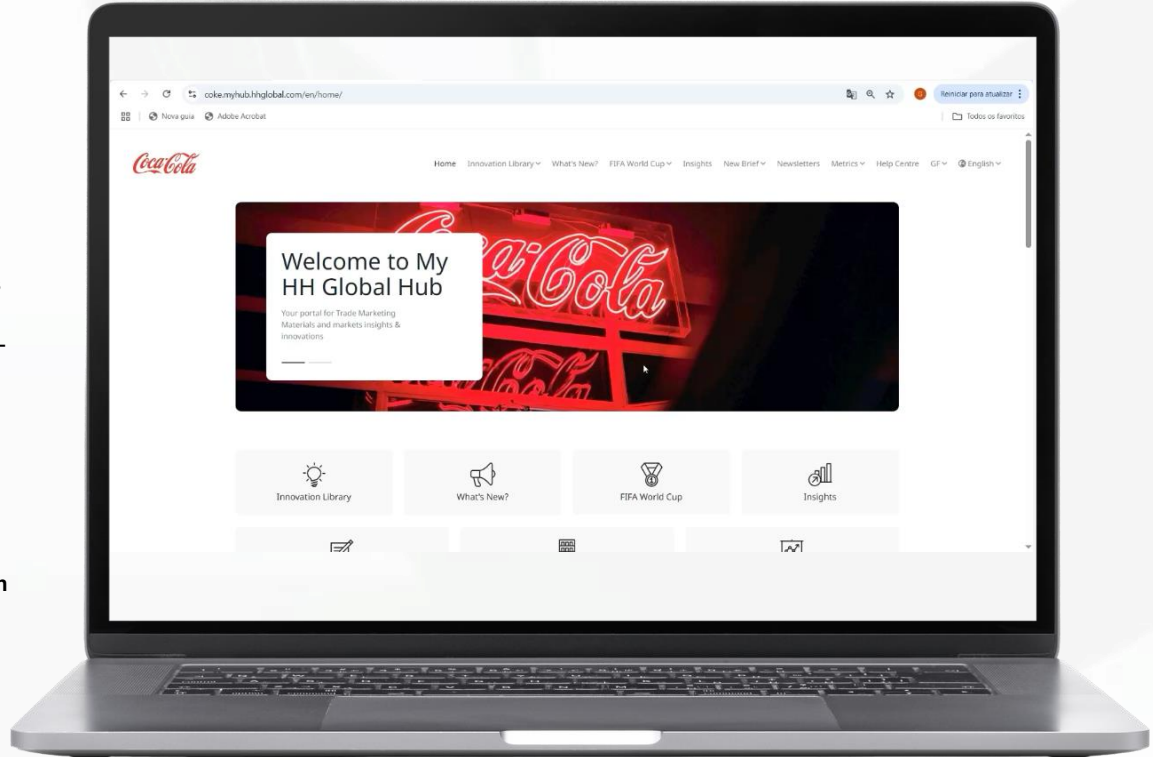
DTMx3.0

MyHub menghadirkan platform modular yang fleksibel ...

- Satu workspace terintegrasi untuk perencanaan, pembuatan, pemesanan, eksekusi, dan insight dalam satu platform
- Implementasi dan adopsi yang mudah, dirancang mengikuti proses serta roadmap transformasi yang sudah ada
- Pengalaman berbasis AI yang mengurangi kompleksitas dan meningkatkan efisiensi UX dan UI
- Dibuat untuk tim global dan lokal, dengan dukungan multi-bahasa dan multi-mata uang sebagai standar

...sesuai dengan kebutuhan setiap bottlers

- Tidak ada pendekatan one-size-fits-all — setiap bottler dapat mengatur fitur sesuai kebutuhan dan waktu penggunaannya
- Dirancang untuk mempermudah adopsi pengguna, dengan UX intuitif dan UI yang konsisten di seluruh modul
- Transparansi dan kontrol penuh atas API, integrasi, dan alur data* Roadmap bersama yang dibentuk berdasarkan prioritas HH Global dan klien



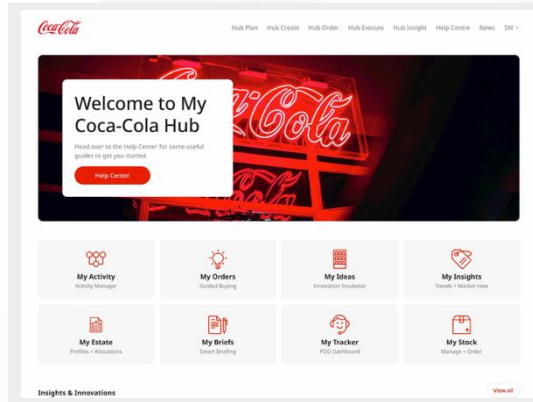
Aktivasi portofolio brand kini semakin mudah, mulai dari briefing hingga guided buying dan pemesanan ulang

DTMx3.0

The screenshot shows a web form for activating a Coca-Cola Hub. At the top, there's a navigation bar with links: Hub Plan, Hub Create, Hub Order, Hub Execute, Hub Insight, Help Centre, News, and DM. Below the navigation bar is a 'Go back' link. The form fields include: 'Stakeholder name*' (text input), 'Email address*' (text input), 'Channel' (dropdown menu), 'Date*' (text input), 'Project name' (text input), 'Is this Project urgent?' (radio buttons for Yes and No), 'Brand / Theme*' (text input), 'Has this Project already been produced?' (radio buttons for Yes and No), and 'Project Brief*' (text area with a placeholder 'Description of the item to identify / Concept of the activation').

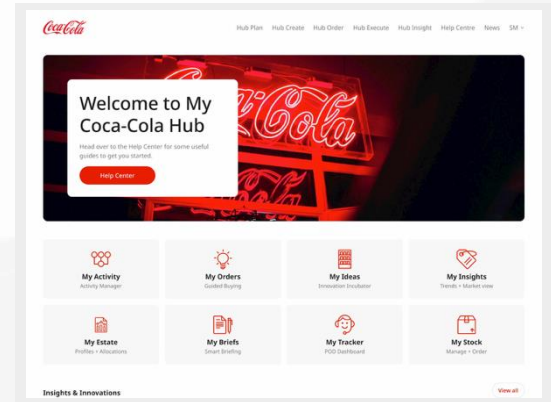
Brief Intake

- Proses penerimaan brief lebih cepat melalui sistem otomatis dan terstruktur yang mengurangi pekerjaan manual
- Kualitas brief lebih kuat dengan input yang lebih jelas dan lengkap untuk meminimalkan revisi serta meningkatkan akurasi proses lanjutan
- Kolaborasi lebih efektif melalui alur briefing bersama yang menjaga keselarasan dan konsistensi antar tim



Guided Buying

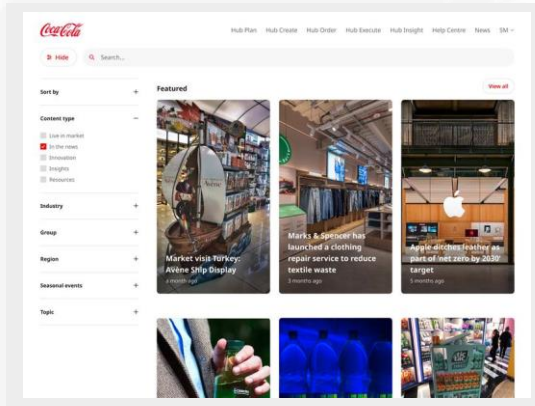
- Membantu pengguna melalui smart prompts dengan pertanyaan yang relevan terkait aktivasi, market, atau kebutuhan produk sehingga mempermudah pengambilan keputusan
- Meningkatkan konsistensi dan kepatuhan melalui logika bawaan yang memastikan pilihan sesuai dengan aturan brand, strategi kategori, dan kebutuhan lokal



Quick Buy Catalog – Tampilan Pengguna

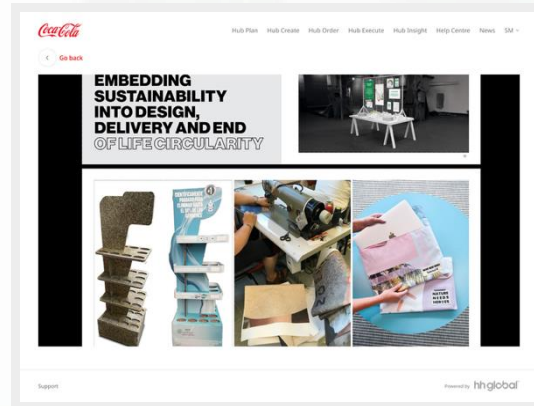
- Mengurangi pemborosan dan biaya dengan memandu tim untuk menggunakan kembali, mengadaptasi, atau membuat aset menggunakan alur kerja yang terstruktur dan selaras
- Meningkatkan konsistensi brand melalui standaisasi pengambilan keputusan dan optimisasi lokalisasi di seluruh market
- Mempercepat delivery dengan menyederhanakan pilihan alur kerja dan memungkinkan investasi yang lebih cepat dan cerdas dalam konsep yang paling efektif

Fitur Utama untuk Meningkatkan Efektivitas



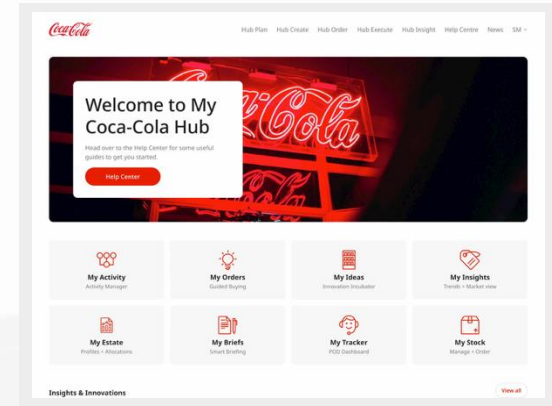
Insight + Market Insight

- Akses cepat ke tren, berita, dan insight kompetitor yang relevan
- Konten pasar selalu update secara otomatis
- Memudahkan tim berbagi pengetahuan dan tetap selaras



Inkubator Inovasi

- Mempercepat adopsi ide & teknologi baru yang berImpact tinggi
- Menghadirkan solusi yang sudah terbukti dan relevan dengan kebutuhan klien
- Mendorong perbaikan berkelanjutan melalui kolaborasi



Material Library

- Akses terpusat ke materi & aset terbaik dari berbagai market
- Menghindari duplikasi dengan kepemilikan dan tracking yang jelas
- Memudahkan reuse & adaptasi untuk efisiensi dan sinergi lintas pasar

Model Produksi Kreatif Terpadu - Lebih sederhana, lebih efisien, dan lebih terkontrol



Centralized creation

- Satu model studio menggantikan banyak vendor/agencies
- Arah campaign lebih konsisten dan terkontrol
- Satu governance untuk semua brand & market



+

Dynamic Templates

- Template fleksibel untuk kebutuhan global & local
- Brand guidelines sudah terintegrasi
- AI membantu mempercepat proses



+

Automation

- Penyesuaian otomatis berbasis data
- Mengurangi error & pekerjaan manual
- Quality check terintegrasi dalam proses

=



Predictable Commercial

- Biaya per aset lebih rendah
- Total cost lebih efisien
- Transparansi dalam reporting & kontrol budget

50% Lebih cepat*
50% Lebih hemat biaya*

**Berdasarkan tolok ukur kami dari pengalaman saat ini, rasio template terhadap aset adalah pendorong efisiensi terbesar*

Otomatisasi Memberikan Impact Nyata (ME+E)

DTMx3.0



Mengubah master design menjadi template yang fleksibel



Menghubungkan template dengan data



Meningkatkan kualitas, kontrol, dan konsistensi

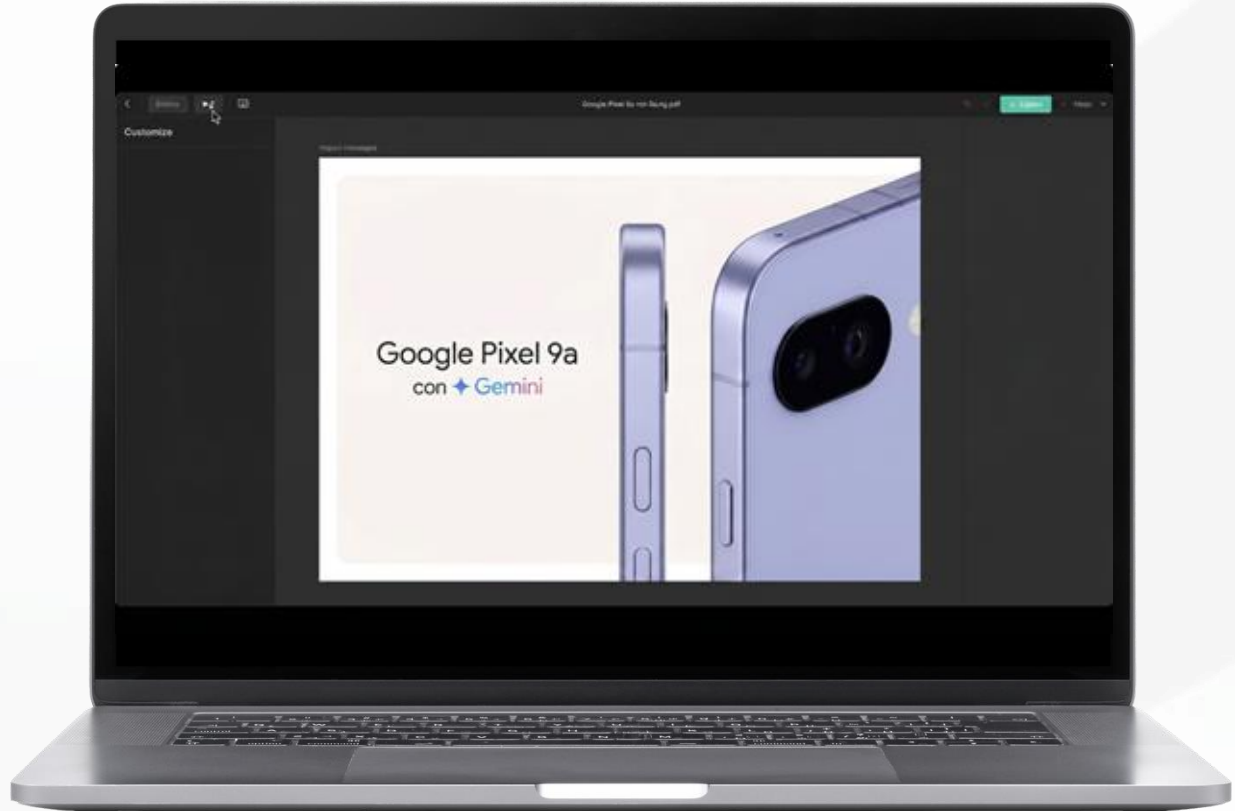


Mempercepat proses dan meningkatkan efisiensi

Platform otomatisasi kami yang didukung AI (AI-augmented) mampu menghasilkan konten final (print, digital, dan motion) secara konsisten dalam hitungan detik.

Kami membangun template dinamis berdasarkan guideline atau toolkit.

Template tersebut kemudian dihubungkan dengan variabel dan data klien untuk menghasilkan adaptasi dan konten lokal yang relevan di semua touchpoint.



Otomatisasi dalam Produksi Konten Mendorong Agility & Efisiensi

DTMx3.0



+40% Penghematan vs. model agensi tradisional

Carlsberg membutuhkan mitra yang mampu menghadirkan solusi studio kreatif yang customized, agile, dengan keahlian untuk mendukung peluncuran terbesar mereka di UK serta refresh tiga brand utama. Mereka menugaskan HH Global untuk:

- Meningkatkan kualitas dan konsistensi di seluruh brand
- Mempercepat waktu ke pasar sambil menjaga integritas brand
- Menyederhanakan proses produksi di berbagai brand dan tim

Hasil

Dengan mengintegrasikan tim studio HH Global yang telah mapan—menggabungkan pengetahuan produk, keahlian kreatif, dan pengalaman—kami merancang ulang alur kerja untuk meningkatkan efisiensi dan memperkuat komunikasi.

Dalam 1 tahun:

+1300

aset yang diciptakan

+40%

Penghematan versus pengiriman volume yang sama melalui agensi eksternal

100%

kepuasan klien



+50% Penghematan, +50% eksekusi lebih cepat ke market

Klien CPG membutuhkan solusi artwork kemasan yang lebih efisien. HH Global menghadirkan model berbasis teknologi dan AI yang mengubah master file menjadi template pintar dan menghubungkannya dengan data untuk otomatisasi adaptasi artwork.

Dengan jangkauan global, keahlian mendalam, dan kapabilitas otomatisasi yang kuat, solusi ini berhasil mengatasi proses manual lintas berbagai agensi.

Hasil

Dengan mengotomatisasi master menjadi template dinamis dan menghubungkannya dengan sumber data, memungkinkan pembuatan berbagai versi secara instan. Lebih banyak konsep dapat dihasilkan, lebih cepat, dan dengan biaya lebih rendah.

+50%

eksekusi lebih cepat

+50%

pengurangan biaya

Peningkatan

kontrol kualitas

Memungkinkan

digital twins

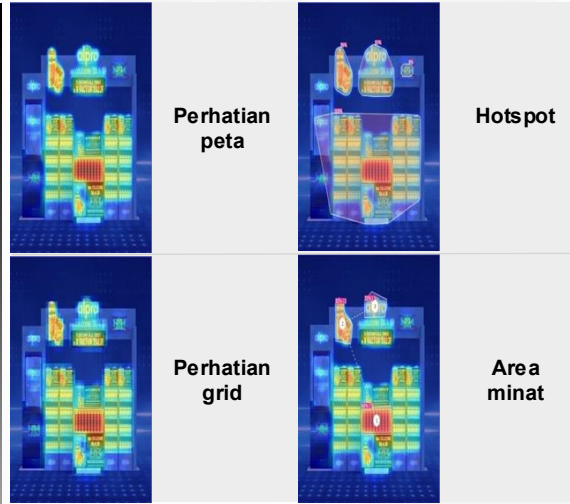


AI dalam ide, Heat mapping, pengujian efektivitas



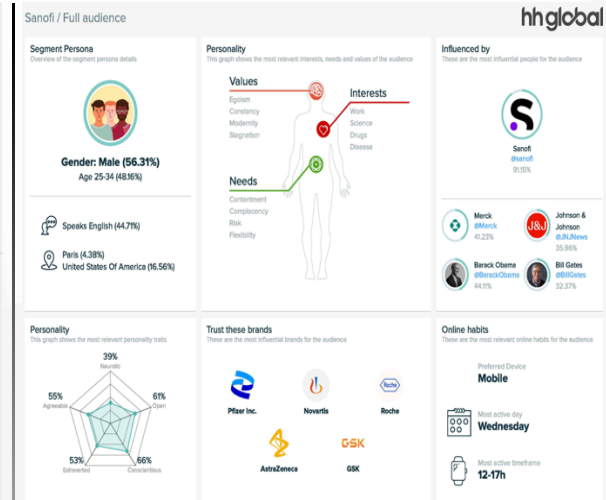
Konsep kampanye: Memanfaatkan AI

AI menghasilkan berbagai konsep dengan cepat untuk menguji efektivitas dengan biaya rendah, sekaligus memberikan insight maksimal untuk mendorong Value lebih.



Heat mapping: menguji efektivitas

Menggunakan AI untuk menguji efektivitas materi POS dan memvalidasi konsep sebelum masuk ke tahap produksi.



Insight: HH Genius

Genius adalah tools analisis data hampir real-time yang membantu brand memahami kompetitor, perilaku pelanggan, serta menganalisis audiens media sosial. Menghasilkan insight yang dapat langsung ditindaklanjuti untuk mendukung pengambilan keputusan berbasis data tanpa bergantung pada data pihak pertama.

Memanfaatkan Digital Twins dan AR untuk meningkatkan visualisasi aktivasi marketing di pasar

DTMx3.0

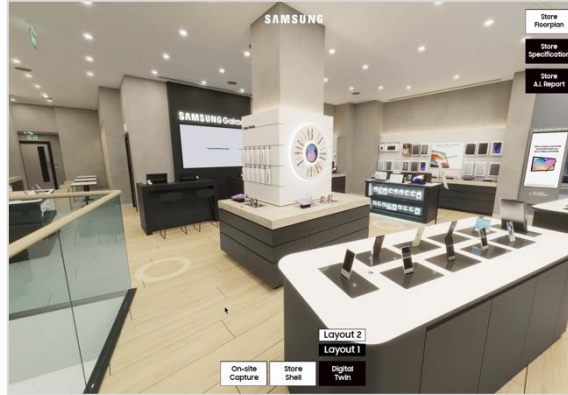
Digital Twins

Replika virtual dari objek fisik untuk mensimulasikan kondisi dan hasil di dunia nyata



Simulasi yang Akurat

Lingkungan VR memungkinkan perencanaan detail dan penempatan display/merchandise dengan presisi tinggi untuk mengoptimalkan layout di toko dan memastikan eksekusi yang optimal.

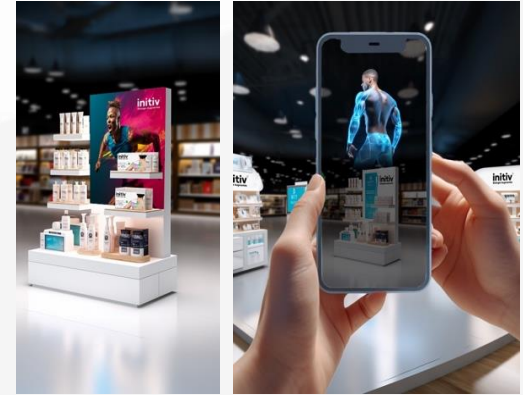


Visualisasi Dunia Nyata

Lingkungan retail VR yang imersif memungkinkan eksplorasi brand dan produk, serta visualisasi 3D untuk mendukung implementasi di lapangan secara efektif.

AR Activation

Kemampuan menampilkan kondisi nyata (LIVE) dan penempatan POS secara real-time



In-store AR Activation

Pengalaman AR diaktifkan saat perangkat mobile diarahkan ke titik penjualan.

Pengalaman yang imersif

Konten AR dapat diputar dan diinteraksikan untuk menampilkan informasi produk secara lebih menarik.

Platform, Produksi Konten, dan AI Kami dirancang untuk bekerja secara Terintegrasi

DTMx3.0



12% Biaya Savings, + 12% Peningkatan kapasitas botol melalui data + kolaborasi

HH Global membentuk tim lintas fungsi yang terdiri dari ahli POS, tim Coca-Cola, dan Bottler untuk merancang ulang salah satu display universal mereka.

Hasil

+17%

Penurunan berat setiap display

+12%

Peningkatan kapasitas botol (59)

+12%

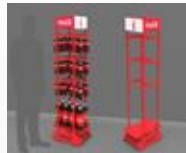
Pengurangan biaya



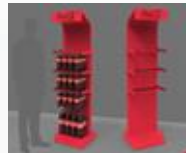
Desain yang ada
12% pengurangan biaya



Op si pembongkaran
pengurangan biaya 8%
4xdkurangkavolume



Desain baru
12% biaya
penguranganPeningkatan
kapasitas botld



Desain alternatif
Pengurangan biaya 6%



+16-32% Peningkatan Penjualan dari Konten Digital Screen, 2x pada SKU Non-Promosi

HH Global mengimplementasikan 31 layar di 18 lokasi di seluruh AS, dengan 11 campaign berbeda pada berbagai waktu. Analisis dilakukan untuk menghubungkan performa penjualan dengan konten yang ditampilkan, menghasilkan dataset berbasis data.

Hasil

16% - 32%

Peningkatan promosi penjualan melalui layar digital

2x

peningkatan pada SKU non-promosi

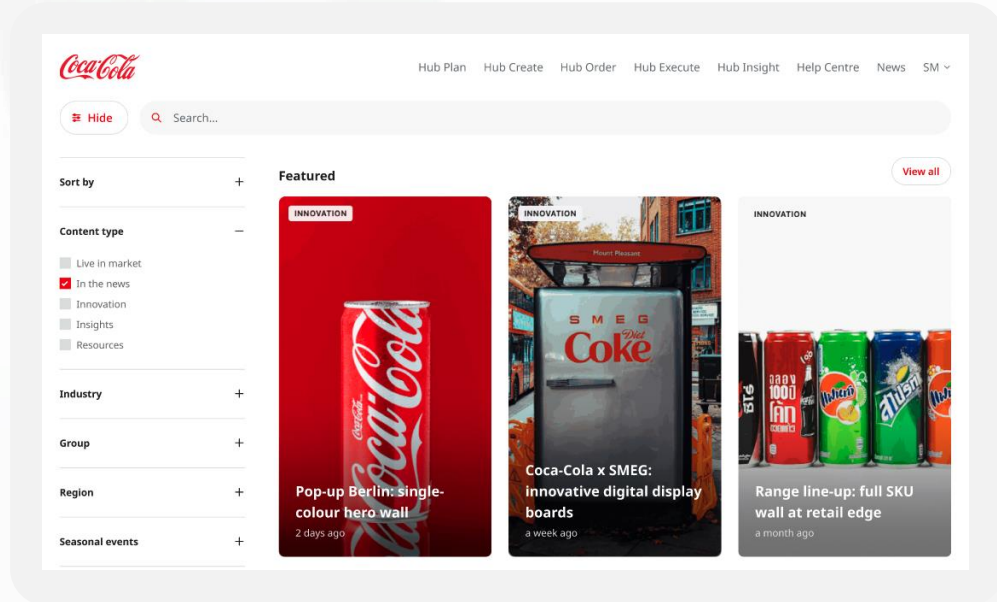
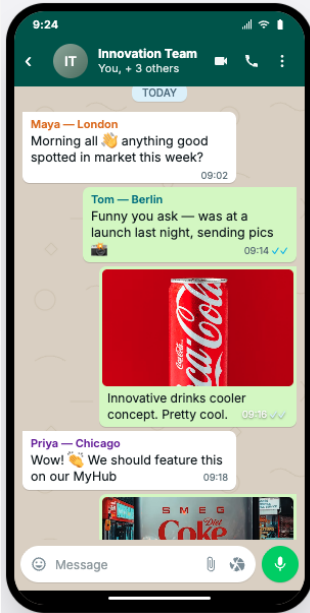
Memberikan analisis terperinci tentang pengaruh konten terhadap penjualan

Membuat model untuk mengukur efektivitas berkelanjutan layar promosi



Kolaborasi insight global-ke-local menjadi mudah dengan integrasi AI

DTMx3.0



Capture Photo

Bagikan ide inovasi melalui grup WhatsApp

AI Analysis

Gambar dianalisis dan secara otomatis diberi tag

Approval Loop

User melakukan review serta mengecek/memperbarui gambar dan tag

Published to My Hub

Konten dipublikasikan ke MyHub melalui workflow portal yang terstruktur dan telah disetujui per channel

Content Goes Live

Konten didistribusikan ke seluruh endpoint secara bersamaan melalui NOC HH Global(SLA uptime 99,9%)

Procurement Berbasis AI, Segera Hadir di MyHub

DTMx3.0

- **Effortless Ordering.** AI percakapan mengubah kebutuhan menjadi rekomendasi POSM yang relevan—tanpa katalog atau formulir
- **Faster to market.** AI menyesuaikan lead time dengan timeline aktivasi, sehingga hanya opsi yang siap tepat waktu yang ditampilkan
- **On-brand, On-commitment.** AI menerapkan standar brand secara otomatis
- **See it before you buy it.** AI generatif memvisualisasikan produk dalam konteks nyata dan menyesuaikan dengan kebutuhan lokal sebelum pemesanan
- **Smarter Spend.** AI dapat merekomendasikan jumlah dan kombinasi produk yang paling efisien berdasarkan histori order



06

**Strategi
keberlanjutan:
Saat ini & Masa
Depan**

Sustainability menghadirkan resiko dalam eksekusi sekaligus peluang untuk meningkatkan kinerja.

Kami telah membangun metode yang praktis, kredibel, dan terukur untuk menciptakan keunggulan kompetitif.

Kami mengintegrasikan Sustainability dalam operasi sehari-hari, terus bertransformasi untuk masa depan

DTMx3.0



Our Foundation: Innovation with purpose

- Strategi keberlanjutan yang diakui secara global selaras dengan UN Global Compact dan SDGs
- Target Net Zero yang disetujui SBTi dengan rencana transisi yang formal (15 hingga Nol)
- Transparansi dan peValuean yang matang (CDP, EcoVadis Gold)
- Program unggulan industri (Conscious Creative, Sustainable Procurement Framework)
- Kemitraan dan kepemimpinan pemikiran yang memenangkan banyak penghargaan
- Fondasi kuat dalam reporting, assurance, dan governance yang tervalidasi setiap tahun



Our Future: Impact by design

- Sustainability diintegrasikan sejak tahap desain, sourcing, hingga approval — bukan di akhir proses
- Beralih dari program ke sistem kontrol yang menjadikan sustainability sebagai bagian dari bisnis
- Pendekatan berbasis siklus tertutup: Inform → Decide → Deliver → Measure → Improve
- Berbasis insight dan risk-aware, terintegrasi dengan data, governance, kapabilitas supplier, dan tools digital
- Dirancang untuk melindungi eksekusi, menghindari disrupsi, dan menciptakan keunggulan komersial dalam skala besar

Lebih cepat, lebih aman, dan lebih konsisten dalam pengambilan keputusan — mengurangi risiko, meningkatkan hasil, dan membantu klien unggul di lingkungan marketing yang kompleks dan berskala besar

Saat ini, risiko sustainability adalah risiko komersial, yang secara langsung berImpact pada biaya, kecepatan dan kredibilitas dalam pemasaran perdagangan

DTMx3.0



Gangguan Rantai Pasok Fisik (Acute)

- Perubahan iklim berImpact pada ketersediaan pulp, kertas, resin, energi, dan logistik
- Penggantian materi dalam waktu mendadak yang menyebabkan:
 - Penundaan kampanye
 - Inflasi biaya
 - Eksekusi di market yang tidak konsisten

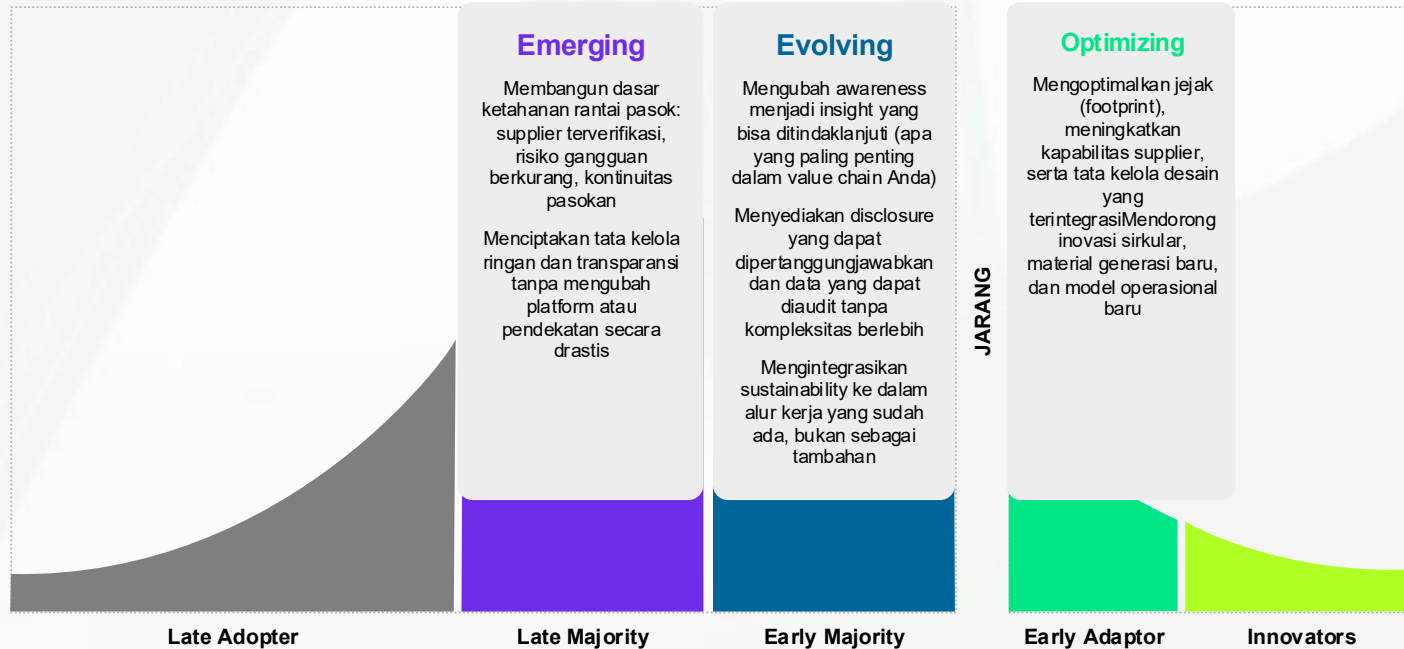


Risiko Regulasi & Kepatuhan

- Regulasi yang semakin ketat terkait material, packaging, limbah, klaim, dan pelaporan
- Risiko finansial akibat rework, write-off, penalti, dan kehilangan window market
- Risiko reputasi akibat klaim yang tidak akurat atau ketidakpatuhan antar market

Pendekatan agile kami dengan percaya diri memecahkan berbagai tekanan yang dialami oleh market dan kategori.

Kami menggunakan kemitraan inovatif untuk mengurangi risiko adopsi bagi pasar yang lebih luas



Kami mendampingi Anda di setiap tahap perjalanan sustainability, memungkinkan solusi yang tepat pada waktu yang tepat, selalu terukur, strategis dan disesuaikan dengan prioritas Anda.

Strategi Impact by Design mengintegrasikan sistem untuk mengelola resiko dan peluang

Intentionality

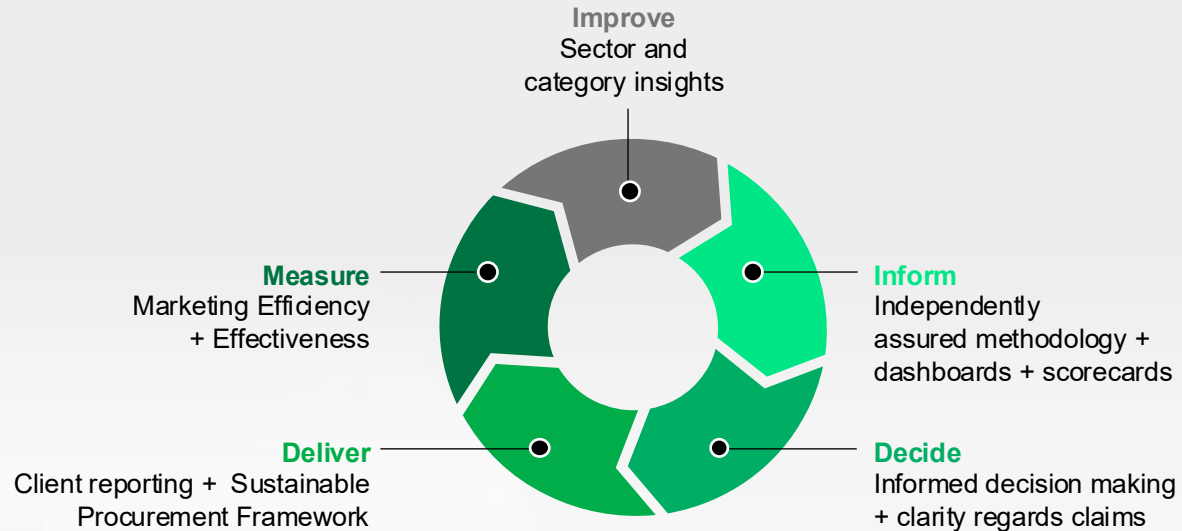
Sustainability dirancang sejak awal dalam pengambilan keputusan sebelum resiko terjadi

Double line principle

Kredibilitas garis bawah melalui tata kelola dan jaminan Pertumbuhan teratas melalui kolaborasi klien yang membentuk masa depan

Closed Decision Loop

Dirancang untuk berjalan lintas kategori dan berbagai market



Kapabilitas Digital dan ME+E: Sustainability melalui Reduksi

Pendekatan TMM paling berkelanjutan adalah yang tidak perlu diproduksi

Produksi-agnostik by design

- HH Global pada dasarnya tidak bergantung pada metode produksi tertentu
- Memungkinkan pendekatan ke market yang objektif: tradisional, digital, atau hybrid
- Sustainability menjadi filter dalam pengambilan keputusan, bukan batasan atau bias terhadap produksi

Efisiensi dan efektivitas pemasaran (ME+E)

Pemicu cerdas yang membuka:

- Penghindaran pemborosan
- Maksimalisasi anggaran
- Impact yang lebih besar terhadap pelanggan dan konsumen
- Menyelaraskan keberlanjutan dengan kinerja, bukan trade-off

Impact bagi pemasaran

- Kategori dengan risiko regulasi tinggi
- TMM dengan Value dan volume tinggi
- Peluang nyata untuk berinovasi secara cerdas
- HH Global menyediakan data yang kredibel dan dapat dipertanggungjawabkan untuk mendukung keputusan pembelian berbasis biaya, risiko, efektivitas, dan jejak lingkungan

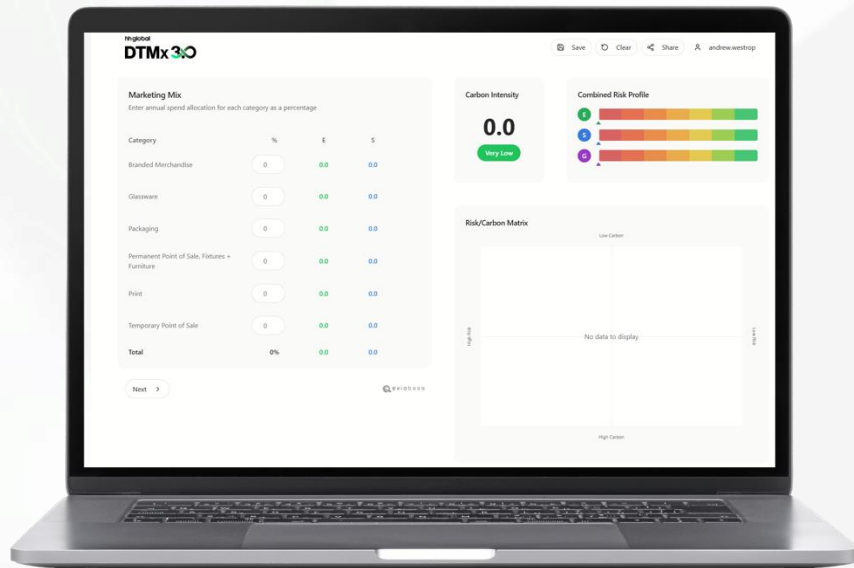
Di sinilah ambisi sustainability menjadi realita operasional.

Kami telah mengembangkan platform untuk mengantisipasi perubahan, melindungi margin + tetap terdepan dalam menghadapi tantangan

Klien yang bekerja sama dengan HH Global memiliki posisi yang lebih kuat untuk:

- Menghadapi gangguan rantai pasok dengan lebih cepat tanpa mengorbankan kualitas eksekusi
- Menyesuaikan diri dengan regulasi secara percaya diri tanpa kehilangan momentum di marke
- Melindungi margin, sementara kompetitor menghadapi rework, biaya premium, dan penundaan

Saat pesaing bereaksi terhadap gangguan sustainability, HH Global memungkinkan klien untuk mengantisipasi, beradaptasi, dan unggul.

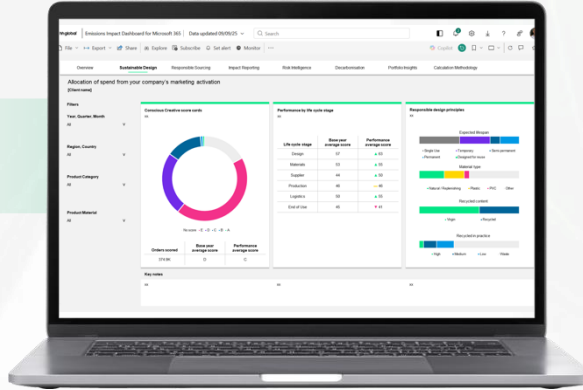


Untuk memahami tingkat risiko bauran pemasaran Anda terhadap perubahan regulasi dan gangguan rantai pasok, mari berdiskusi lebih lanjut untuk menghasilkan profil risiko yang jelas dan actionable.

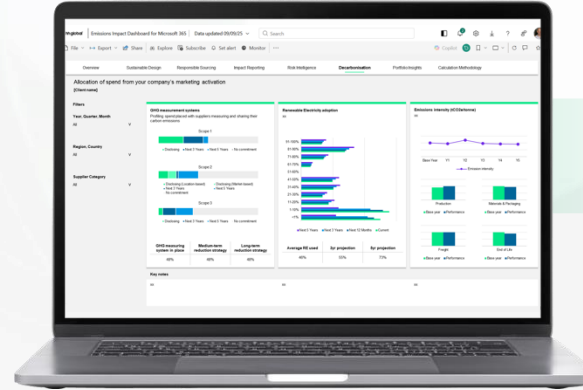
Kami merefleksikan Impact keberlanjutan dan ESG dalam dasbor yang jelas, ringkas dan ringkas

DTMx3.0

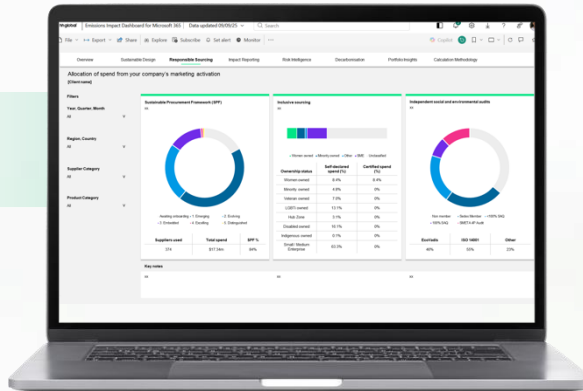
Sustainable Design



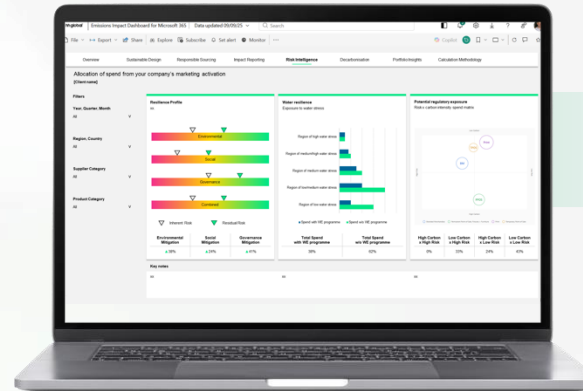
Decarbonization roadmap



Responsible Sourcing



Risk Intelligence



Kami memasukkan keberlanjutan ke dalam kampanye aktivasi untuk mendorong keunggulan kompetitif

DTMx3.0



69% emisi karbon yang lebih sedikit
30% biaya produksi yang lebih sedikit

Sebagai pengganti MDF, Xanita terbuat dari serat kertas daur ulang yang dibentuk menjadi panel dengan struktur seluler internal yang memadukan ringan dan daya tahan.

Hasil

Mengurangi ketergantungan pada sumber daya murni

Ringan, mudah ditangani, diangkut, dan dipasang

Mono material desain, dapat didaur ulang setelah digunakan

Skor keberlanjutan **meningkat** dari **C 50 menjadi B 64**



A **B** C D E 64



23% peningkatan skor
9.3% biaya produksi yang lebih sedikit

Sebagai alternatif dari konstruksi wire grid + polystyrene, display ini didesain ulang menggunakan lembaran metal berperforasi laser yang identik dengan bagian bawah bottle bridge.

Hasil

Meningkatkan kualitas dan daya tahan

Produksi **efisiensi dikurangi** waktu tunggu

Mono material desain, dapat didaur ulang setelah digunakan

Skor keberlanjutan **meningkat** dari **C 48 hingga B 71**



A **B** C D E 71

07

ME+E

Efisiensi saja tidak mendorong Value bagi sistem Coca-Cola.

Yang membuat Difference adalah bagaimana kami menggabungkan agility, efisiensi, dan efektivitas untuk memberikan Impact di area yang paling penting

Kita bersama-sama membentuk ME+E 2.0 dan kolaborasi mendorong keterlibatan



Designing for success

Kesuksesan ME+E dimulai dari desain yang matang

Dengan mampu mengantisipasi respons konsumen, atau memanfaatkan insight dari shopper dan retailer, tidak hanya membuat POS lebih impactful, tetapi juga menghemat waktu dan biaya pada tahap konsep dan pembuatan campaign

Semakin banyak yang kita pahami, semakin kuat kemampuan kita untuk menciptakan desain yang tepat sejak awal



Data driving decisions

Tidak relevan memproduksi sesuatu yang tidak digunakan atau membuat beberapa versi dari hal yang sama

Dengan memanfaatkan analisis data terhadap pola pemesanan dan cadence, serta menerapkan forecasting dan harmonisasi, kita dapat merasionalisasi aktivitas dan mengurangi jumlah materi marketing, sekaligus meningkatkan hasil penjualan



Strategic sourcing for strategic savings

Kemampuan untuk mengurangi biaya dan beban kerja dalam proses produksi merupakan area utama untuk menghasilkan ME+E

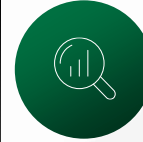
Produksi yang lebih cerdas berarti menghasilkan lebih sedikit—tanpa mengurangi hasil



Sales delivering value

Efektivitas materi marketing dapat dibuktikan melalui berbagai cara, terutama melalui kombinasi data penjualan dan interaksi konsumen

Untuk memahami efektivitas yang sesungguhnya, kita perlu melihat lebih dari sekadar penjualan—termasuk kualitas dan kuantitas interaksi konsumen



Insights shaping improvements

Untuk terus meningkatkan efisiensi dan efektivitas, data yang dikumpulkan sepanjang proses harus dianalisis dan dimanfaatkan kembali

Insight dan pembelajaran tersebut menjadi dasar untuk strategi konsumen sejak tahap desain hingga implementasi di lapangan

ME+E 2.0 telah memberikan hasil yang nyata, hasil yang terukur

DTMx3.0

Speed to market
meningkat sebesar **33%**

21% pengurangan dalam
SKU diproduksi

40% savings pada biaya
logistik

32% uplift dalam
penjualan yang
dipromosikan

12% saving di lebih dari
5.000 order

27% pengingkatan
dalam penggunaan POS

Kami membuat eksekusi berImpact tinggi menjadi hemat biaya dan menciptakan keunggulan + kegunaan

DTMx3.0

Manufaktur dan keahlian material

Pemahaman mendalam HH Global terhadap material, proses cetak, dan instalasi retail memungkinkan kami menciptakan campaign berImpact tinggi dengan pendekatan:

- Inovatif namun praktis – mempertimbangkan daya tahan dan biaya. Lampu LED awalnya direncanakan pada truk, namun dihilangkan karena kurang terlihat di bawah pencahayaan restoran yang terang. Selain itu, penggunaan LED akan membuat material tidak dapat didaur ulang
- Berfokus pada kualitas dan kenyamanan - truk siap pakai didistribusikan dalam kemasan individual untuk memastikan kualitas tidak terganggu dan penerapannya lebih cepat dan mudah bagi staf

Big Impact Big Ideas

Hasil

Pengalaman musiman yang inovatif, berhasil menarik perhatian konsumen sekaligus tetap efisien dan praktis

**+17k**

LinkedIn Likes
Dalam 2 hari
peluncuran

27%

**Peningkatan POS
yang dipesan** |Truk
tambahan untuk
campaign Natal dipesan
setelah instalasi awal,
didorong oleh feedback
positif dari klien

**Penjualan
peningkatan**

Untuk merek Coca-Cola di
gerai yang menampilkan
truk tersebut

Dengan pola pikir berkembang, kami menyadari perlunya ME+E untuk terus berkembang guna memberikan Value masa depan



Agar tetap menjadi yang terdepan dalam keunggulan pemasaran, kami memahami perlunya melihat bagaimana dan apa yang kami lakukan – dan penjualan adalah tolok ukur keberhasilan



Oleh karena itu, pendekatan kami terhadap efisiensi dan efektivitas pemasaran telah berkembang



Untuk tetap menjadi yang terdepan dalam keunggulan pemasaran, kami terus mengembangkan *cara* kami bekerja dan *apa* yang kami berikan. ME+E telah berkembang dari optimalisasi yang didorong oleh efisiensi menjadi model yang didorong oleh hasil, di mana Impact penjualan adalah ukuran utama kesuksesan.

Jadi, kami telah mengubah bentuk program untuk memastikan ME+E terus mendorong pertumbuhan dan manfaat yang dibutuhkan sistem Coca-Cola untuk masa depan.

Berkembang untuk Coca-Cola. didukung oleh agility, efisiensi dan efektivitas

Memberikan manfaat nyata. Menghasilkan pembelanjaan yang lebih cerdas dan peningkatan penjualan

ME+E 3.0 – pemasaran lebih baik untuk pemasaran yang lebih baik



Pemasaran lebih baik untuk pemasaran yang lebih baik

DTMx3.0

ME+E 3.0. Kelincahan. Efektivitas. Efisiensi. Hasil.



Value

Value saat Anda membutuhkannya dan di tempat hal itu dikenali

- Pembelian yang lebih baik dengan anggaran yang lebih baik
- Kecepatan pemasaran
- Pengurangan beban kerja
- Insight strategis
- Harmonisasi
- Keputusan berdasarkan data
- Aktivitas berkelanjutan
- Rekayasa ulang
- Pengurangan biaya
- Otomatisasi yang didorong oleh AI



Impact

Lebih dari sekadar anggaran – namun pengenalan merek dan peningkatan penjualan

- Inovasi
- Pertama yang memasarkan penggunaan material
- Peningkatan POS
- PICOS
- Strategi global, terlokalisasi aktivasi
- Materi iklan yang didorong oleh AI
- Desain yang dioptimalkan
- Aktivitas yang menargetkan pelanggan + konsumen
- Rencana keberlanjutan masa depan
- Kemampuan teknologi yang berkembang



Difference

Difference yang dimiliki dan didorong oleh merek

- Menonjol di pasar
- Perwalian merek
- Peningkatan konsep + inovasi
- Aplikasi yang dilokalkan
- Ketangkasan yang didorong oleh AI



Insight

Semuanya dimulai dengan Insight – Insight mendorong Impact

- Analisis data pengeluaran
- Keputusan berdasarkan data
- Perilaku konsumen
- Kebutuhan pelanggan
- Pengaruh pasar
- Aplikasi yang dilokalkan
- Pemahaman berbasis AI

Kami menghadirkan evolusi teknologi untuk memungkinkan kelincahan + kepatuhan

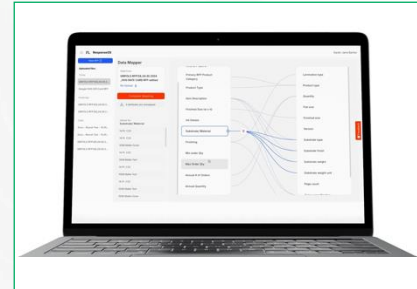
DTMx3.0



Melihat + merasakan



MediaMagic



Predicted Buying



Sprint kreatif



Teknologi digital



Pengujian efektivitas AI



Pengoptimalan kampanye dinamis

Kami menggabungkan keinginan untuk menonjol dengan kebutuhan akan ketangkasan untuk menciptakan aktivasi yang disampaikan ke seluruh pasar

DTMx3.0



>35% Penghematan Biaya + Cepat perakitan di lapangan

Tim kami mengembangkan sistem berbasis komponen yang menggantikan 45 tampilan serupa dengan satu sistem serbaguna. Sistem baru ini menyediakan 16 tampilan dengan ukuran berbeda dari 19 komponen, tidak memerlukan alat untuk perakitan. Komponen-komponennya dapat bertransformasi untuk memenuhi kebutuhan berdasarkan jejak, merek, paket, dan acara.

Hasil

>35%

Penghematan biaya

19

komponen – dikurangi dari 44 menjadi 19

3

vendor – dikurangi dari 20 menjadi 3



+27,000 Barang pecah belah dipesan lebih dahulu dikirimkan ke 23 pasar

Tim kami mengembangkan strategi pembelian dan kategori serta a solusi harmonisasi, dikomunikasikan melalui strategi komunikasi bottom-up, sehingga menghasilkan efisiensi, visibilitas dan penghematan.

Hasil

+27,000

produk gelas pesanan khusus dan dikirim untuk peluncuran

1

Ad hoc order window

18

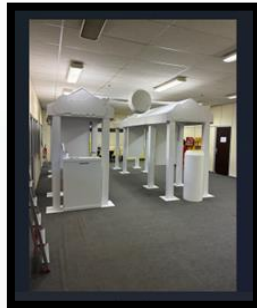
SKU dikembangkan untuk peluncuran Grand Series



Pemahaman kami terhadap lingkungan retail menjadi dasar DTMx3.0 dalam aktivasi shop-in-shop yang menonjol

Berbelanja di Toko Coca-Cola Triple Zero

- Ukuran: 4x5m - Tinggi: 2,40m
- Jumlah yang diproduksi: 35
- Harga Satuan Exw dalam €: 3414 (tidak termasuk transportasi dan layanan pemasangan)
- Negara produksi: Prancis
- Skor Keberlanjutan: B
- Tanggal pengiriman: 02/03/2026 di toko.
- Lainnya: Inspirasi untuk "berbelanja di toko"



Berbelanja di toko berdasarkan pengalaman produksi dan pemasangan di 32 toko



Skala kami dimanfaatkan dengan cerdas, terhubung, dan diatur agar berfungsi di mana saja

DTMx3.0



+57% Penghematan Biaya
+ Perakitan cepat di lapangan

HH Global berbagi tampilan inovatif sebagai bagian dari Bacardi Innovation Summit. Melalui rasionalisasi dan harmonisasi SKU, Bacardi mampu mengkonsolidasikan pembelian di seluruh merek dan saluran.

Hasil

+57%

Perkiraan penghematan biaya

5

Menit untuk merakit

100%

Bahan daur ulang

**SUNTORY**
GLOBAL SPIRITS

+21% Rasionalisasi SKU
+12% Penghematan Biaya

Tim kami mengembangkan strategi pembelian dan kategori serta solusi harmonisasi, didorong melalui strategi komunikasi dari bawah ke atas, yang menghasilkan dalam efisiensi, visibilitas dan penghematan.

Hasil

+21%

Pengurangan dalam
jumlah SKU yang diproduksi

15

akselerasi hari ke market

+12%

Pengurangan dalam
biaya produksi keseluruhan



Kualitas penyematan, kecepatan + skala di seluruh produksi kreatif dalam pasar

DTMx3.0



Netherlands Kreatif

Kualitas dan akurasi:

- Akurasi artwork — kesalahan penempatan turun dari 42%–52% dalam bulan pertama
- Mencapai 92%–100% di paruh kedua; kepatuhan crop mark dan resolusi rendah mencapai 100%
- Konsistensi orientasi stabil di 96%–100% dengan fluktuasi minimal dibandingkan variabilitas awal
- Kepatuhan QA beralih dari korektif ke konfirmatif — mencapai 100% sejak April, menghilangkan ketergantungan pada QA untuk perbaikan

Efisiensi dan proses:

- Pengiriman tepat waktu meningkat dari 52%-58% di bulan pertama menjadi **96%-100% secara konsisten dari bulan ketiga dan seterusnya**
- Peningkatan efisiensi – rata-rata putaran perubahan turun dari 2,82 pada bulan pertama menjadi di bawah 2,0 pada bulan keempat, mencerminkan disiplin pengarah yang tertanam dan lebih sedikit kesalahan teknis

Kapasitas dan skala:

- Menangani 20-40+ kiriman setiap bulan, jadwal dan kualitas tetap tanpa kompromi, tidak seperti bulan-bulan awal di mana volume berkorelasi dengan penundaan
- Lonjakan musiman diserap tanpa memengaruhi pengiriman atau kualitas, **menunjukkan skalabilitas dan ketahanan proses**



ME+E 3.0 dalam aksi: kami menghadirkan creative global, dengan adaptasi lokal, secara cepat dan scalable

DTMx3.0

Contoh dari market Belanda – dimulai sebagai pilot dan berhasil diimplementasikan sebagai BAU, selaras dengan kebutuhan artwork CCEP



Dari toolkit A4 hingga aktivasi 300 toko

Kami mengubah visual A4 statis menjadi FSDU berImpact tinggi, dan mengaktifkan 300 toko dengan cepat dan eksekusi yang optimal

Lebih dari sekedar adaptasi – Kreatif dalam tindakan

Kami mentransformasikan toolkit flat menjadi 3D FSDU, menambahkan elemen arsitektur, integrasi QR, dan pencahayaan stadium. Kolaborasi yang seamless antara creative dan produksi, tepat waktu dan sesuai anggaran, dengan aktivasi di 350 toko

Mengubah visual utama menjadi kehadiran ritel permanen

Dengan memulai dari aset toolkit, HH Global memproduksi dan mencetak display shelf kustom untuk menciptakan kehadiran brand di toko secara permanen. Hasilnya adalah unit display 3 meter, yang dikirim sebagai unit lengkap melalui model delivery 360° terintegrasi

Menskalakan aset toolkit menjadi eksekusi toko yang menonjol

Kami mengonversi visual statis menjadi FSDU dengan fokus pada produk unggulan—berhasil roll out ke 50+ unit di toko besar dan 200 FSDU di supermarket di seluruh supermarket.

Membuat FSDU dari A4 hingga 300 aktivasi toko.

Kami melakukan scaling dari visual A4 menjadi FSDU berImpact tinggi, dan berhasil diimplementasikan di berbagai toko.

Dirancang untuk Pertandingan. Dibangun untuk Kehidupan Kedua.

DTMx3.0



Bronze Award pemenang Re-engineering

Tantangannya

Tim Olimpiade Coca-Cola membutuhkan rak untuk menampilkan krat botol kaca (RGB) di dekat mesin otomatis, dengan desain ramah lingkungan, diproduksi di Prancis, dan dapat digunakan kembali setelah ajang Games

Smart Re-engineering

- Rak yang dapat disesuaikan untuk perubahan tinggi dengan cepat
- Penguat bagian belakang untuk keamanan kemiringan rak
- Pembuka botol yang dapat dilepas untuk penggunaan di lapangan
- Panel samping untuk mengkomunikasikan pesan daur ulang dan sustainability

Hasil

Dari **241 rak dikerahkan**, **227 rak dipulihkan, diperbaiki, dan dipindahkan**, memberikan manfaat keberlanjutan yang terukur dan penghematan biaya.

Impact berkelanjutan

Rak miring yang digunakan selama Olimpiade dapat **dikonfigurasi ulang secara horizontal untuk digunakan kembali secara eceran**. Rak terbuat dari **100% baja daur ulang dan kayu bersertifikasi FSC**, mampu menopang **hingga 120 kg per rak**, dan memiliki fitur yang dapat diganti-ganti panel untuk aktivasi sepanjang tahun.



08

Warehousing + Fulfillment

**Penyimpanan saja tidak cukup
untuk mendukung sistem
Coca-Cola.**

***Yang penting adalah
bagaimana warehousing dan
fulfillment beroperasi
sebagai mesin responsif
untuk seluruh jaringan.***

Beroperasi di +100 lokasi gudang secara global, melayani +300 klien

DTMx3.0

Kemampuan operasional

-  Manajemen inventaris
-  Pengambilan + Pengemasan + Kitting
-  Penerimaan barang
-  Kontrol kualitas
-  Penyimpanan
-  Solusi jarak tempuh akhir
-  Operasi berValue tambah
-  Pengemasan

Layanan kami fleksibel dan responsif, mendukung solusi logistik terbalik, perlengkapan dan perpustakaan untuk klien, serta solusi luapan taktis untuk pengemasan bersama guna mendukung periode puncak sebagai bagian dari ekosistem.

Teknologi dan alur kerja manajemen pergudangan kami, ditambah dengan lokasi strategis di seluruh dunia, memberi klien kami visibilitas, manajemen lini, dan keunggulan kecepatan dalam memasarkan yang mereka perlukan agar berhasil.



MOLSON
COORS
brewery
company

DIAGEO



SUNTORY
GLOBAL SPIRITS

SAMSUNG

3M



dyson

Kroger

BACARDÍ

Pergudangan + logistik EMEA memberdayakan ketangkasan kami

DTMx3.0

9

lokasi di Eropa

595k sq. ft.
kapasitas

257k

Pesanan diproses
setiap tahun

+\$10 juta
Pembelanjaan
tahunan

500 ribu

Pengiriman setiap
tahun

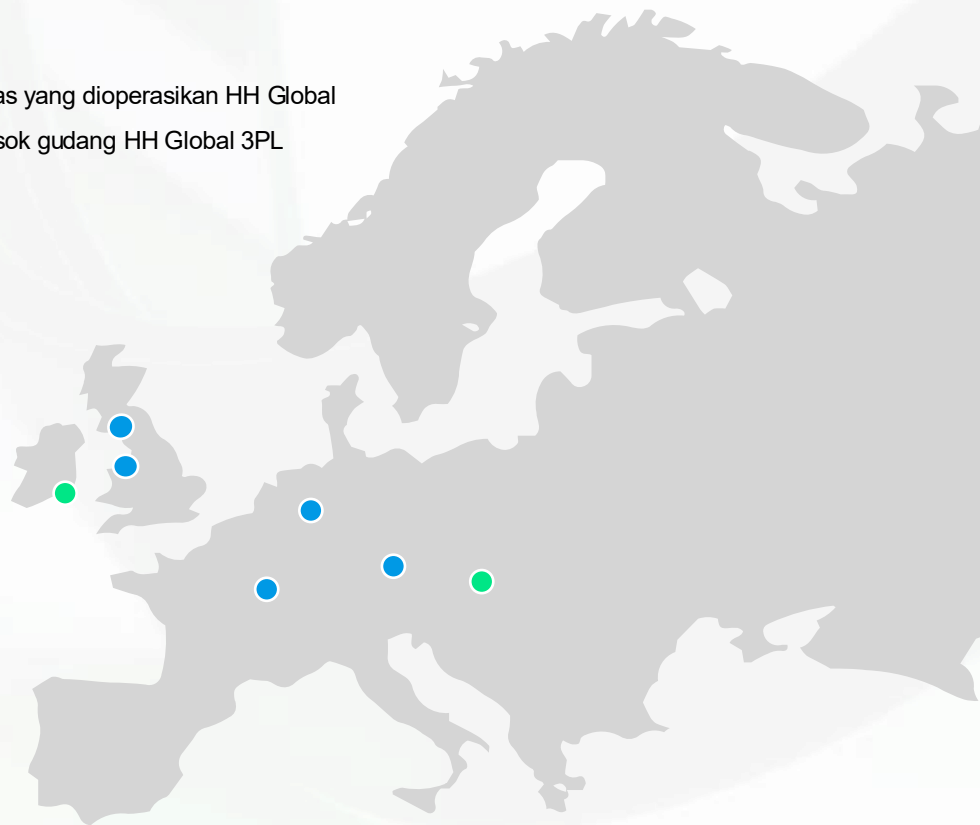
2

Fasilitas yang dimiliki
(Irlandia + Republik
Ceko)

99.8%
OTIF

+80 ribu
lokasi pallet

- Fasilitas yang dioperasikan HH Global
- Pemasok gudang HH Global 3PL



Pergudangan + logistik kami di Amerika Utara semakin memperkuat ketangkasan kami

DTMx3.0

45

lokasi AS

6,5+m sq. ft.
kapasitas

2,1 juta

Pesanan dikirimkan
setiap tahun

5,4 juta

Jalur pemesanan
dikirimkan setiap
tahun

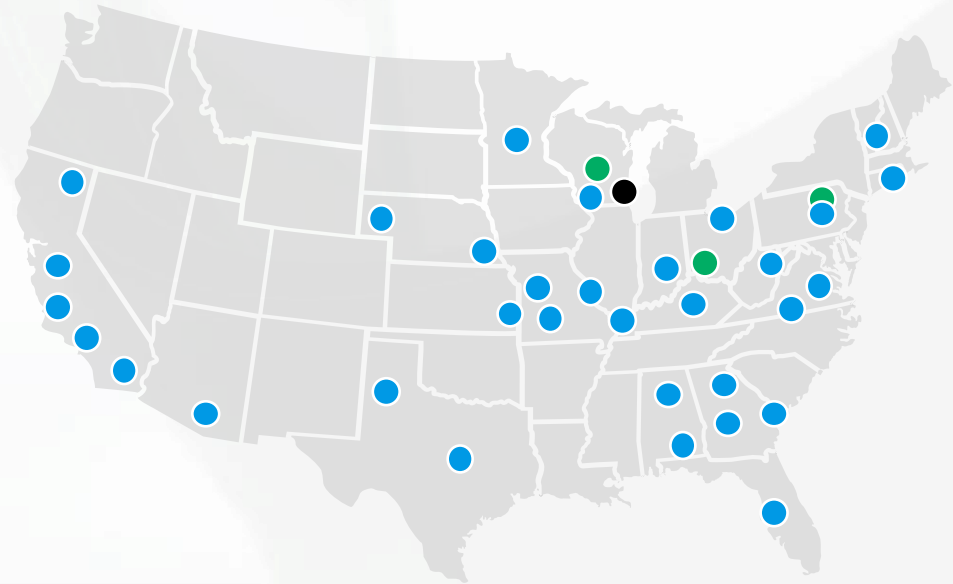
81 ribu

Pallet dikirimkan
setiap tahun

Fleksibel dan
responsif

Turn-key
operasi

WMS dan
kemampuan integrasi



- Fasilitas gudang minuman global HH
- Fasilitas yang dioperasikan HH Global
- Pemasok gudang HH Global 3PL

Pergudangan + logistik kami di LATAM memberdayakan efektivitas kami

DTMx3.0

11

lokasi LATAM

6.071 sq. ft.
kapasitas

263

Pesanan dikirimkan
setiap tahun

631

Jalur pemesanan
dikirimkan setiap
tahun

2466

Pallet dikirimkan
setiap tahun

Fleksibel dan
responsif

Turn-key
operasi

WMS dan
kemampuan integrasi

● Pemasok gudang HH Global 3PL



Skala pemenuhan APAC kami memungkinkan ketangkasan + efisiensi kami

DTMx3.0

38

lokasi di APAC

+1,6m sq. ft.
kapasitas

2,2m

Pesanan dikirimkan
setiap tahun

28m

Jalur pemesanan
dikirimkan setiap
tahun

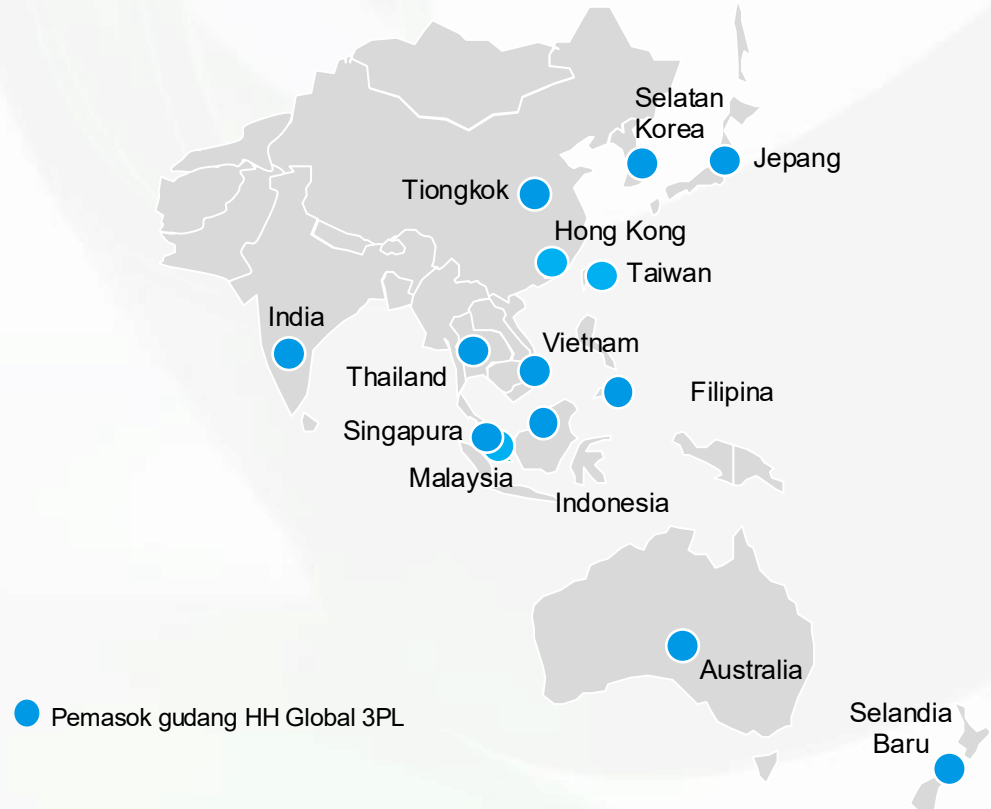
80k

Lokasi pallet

Fleksibel dan
responsif

Turn-key
operasi

WMS dan
kemampuan integrasi



DC Kenosha kami menjaga akurasi inventaris tahunan sebesar 99,50% dengan manajemen pesanan yang agile

DTMx3.0



Inventory Cycle Count Managemenet

Untuk mencapai hal ini, kami menerapkan program penghitungan siklus terstruktur menggunakan sistem klasifikasi ABC

- **Kelas A (berValue \$25 ke atas):** dihitung enam kali per tahun, dengan variansi nol yang diperbolehkan
- **Kelas B (berValue antara \$5 dan \$24,99):** dihitung dua kali per tahun, dengan variansi hingga 1% atau \$100 diizinkan
- **Kelas C (berValue antara \$0,01 dan \$4,99):** dihitung sekali per tahun atau sesuai kebutuhan, dengan variansi hingga 5% atau \$100 diperbolehkan

Investigasi + penyesuaian:

Setiap Difference yang diidentifikasi selama penghitungan siklus diselidiki dan diperbaiki sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan. Varians yang signifikan, terutama yang melibatkan barang-barang berValue tinggi, diteruskan ke manajemen untuk ditinjau lebih lanjut



Damage Reporting

- Semua insiden kerusakan atau kekurangan didokumentasikan, dengan bukti foto jika memungkinkan
- Jika suatu masalah berImpact pada pesanan pelanggan atau signifikan, Layanan Pelanggan dan klien diberitahu sebelum penyesuaian dilakukan
- Laporan ditinjau oleh supervisor dan manajer untuk keakuratan dan tren
- Klaim operator diajukan sebagaimana mestinya oleh tim gudang kami, mengikuti perusahaan atau klien kebijakan
- Barang rusak dikeluarkan dari inventaris yang dapat dijual dan diproses sesuai prosedur yang ditetapkan (pembuangan, pengembalian ke vendor, atau tindakan lainnya)



Returns Management and documentation

- Terstandarisasi, ditinjau setiap tahun SOP mengatur semua pengembalian
- Pengembalian Resmi: CS memverifikasi kelayakan, menerbitkan RMA, memeriksa item, memperbarui inventaris, dan menahan disposisi yang diarahkan oleh klien (pengiriman ulang, mengisi kembali, mendaur ulang/memusnahkan)
- Pengembalian Tidak Sah: Dicatat, dikarantina, diselidiki, dan diselesaikan melalui proses disposisi yang ditentukan dengan pemberitahuan klien 14 hari sebelum pemusnahan
- Ketertelusuran Penuh: log RMA, inspeksi, komunikasi, dan penyesuaian inventaris dipertahankan untuk kepatuhan dan dukungan audit

Kami memastikan dari inbound hingga proses return, sustainability terintegrasi di seluruh lifecycle



Inbound and transport

- Optimasi rute dan konsolidasi
- Mengurangi pergerakan yang tidak perlu
- Peningkatan penggunaan aliran langsung ke tujuan jika memungkinkan



Warehousing and storage

- Optimalisasi ruang dan rotasi stok
- Mengurangi ketergantungan penyimpanan melalui desain ulang aliran
- Standar energi dan fasilitas selaras dengan lokal persyaratan



Packaging and handling

- Ukuran kemasan yang tepat dan pengoptimalan
- Mengurangi pengemasan ulang dan penanganan ganda
- Peningkatan penggunaan kemasan asli jika sesuai



Returns, Reuse And destruction

- Hierarki sampah yang jelas: penggunaan kembali → daur ulang → pemulihan energi
- Penghindaran TPA
- Pemusnahan tersertifikasi dan ketertelusuran penuh

Menurunkan Impact lingkungan sekaligus meningkatkan efisiensi operasional dan pengendalian biaya

Solusi pergudangan dan pemenuhan kami beroperasi sebagai mesin yang responsif untuk seluruh jaringan

DTMx3.0



73+ pengurangan palet,
99.2% pengiriman tepat waktu

WG&S menggunakan penyimpanan fleksibel di fasilitas Solihull kami yang aman 24 jam dengan dukungan logistik khusus dan visibilitas inventaris waktu nyata. Insight SLOB mendorong program berkelanjutan yang memprioritaskan penggunaan kembali, distribusi ulang, penjualan kembali, atau daur ulang.

Hasil

99.2%
pengiriman tepat waktu

£250k
stok didistribusikan ulang atau didaur ulang

+73
pengurangan jumlah palet yang menghasilkan penghematan +£550 per bulan

**3M**

+5000 SKU ditransfer
40% pengurangan stok SLOB

HH Global merombak 3M pergudangan EMEA dengan merasionalisasi dan meningkatkan jaringan logistiknya, mengurangi kelebihan stok sebesar 40%. Hasilnya adalah kinerja pemasok yang lebih kuat, visibilitas dan pelaporan yang lebih baik, serta efisiensi biaya dan konsistensi merek yang lebih baik di seluruh pasar.

Hasil

Peningkatan
konsistensi merek di seluruh pasar

+1
uji tuntas selama setahun untuk go live

40%
pengurangan stok SLOB



09

Pemantauan KPI/SLA

**Metrik saja tidak
mendorong kinerja
sistem Coca-Cola.**

***Yang penting adalah bagaimana
produktivitas diukur, dikelola,
dan terus diubah.***

Kami memastikan kinerja disampaikan secara konsisten, secara proaktif memitigasi masalah yang muncul.

DTMx3.0

	Kinerja layanan	Kontrol rantai pasokan	Visibilitas + pelaporan	Kepatuhan, QESH + keberlanjutan	Peningkatan berkelanjutan + Value
Apa yang kami ukur	- Pengiriman tepat waktu (paket + palet) - Kepatuhan SLA masuk + keluar - Keberhasilan pengiriman pertama kali	- Pengecualian + kegagalan pengiriman - Pengembalian + siklus pengiriman ulang - Frekuensi insiden + akar penyebab	- Akurasi stok + ketersediaan - Status pesanan + umur - Kelengkapan data + ketepatan waktu	- Kesiapan audit + status kepatuhan - Pengembalian, pemusnahan + sertifikasi - Keberlanjutan + kepatuhan hierarki limbah	- Tren biaya untuk melayani - Inisiatif CI yang dilaksanakan - Penghematan + Impact optimalisasi
Tata Kelola	- Pemantauan harian - Tinjauan operasional mingguan	- Dasbor langsung - Paket pelaporan bulanan	- Dasbor langsung - Paket pelaporan bulanan	- Pemeriksaan kepatuhan bulanan - Tinjauan tata kelola triwulanan	- QBR triwulanan - Penyetelan ulang target tahunan
	Kinerja operasional dipantau terus-menerus	Masalah diidentifikasi sejak dini dan diselesaikan sebelum eskalasi	Satu pandangan yang konsisten dan terpercaya di seluruh pasar	Melindungi merek, kepatuhan dan reputasi	Menanamkan perbaikan dan memutar roda dari waktu ke waktu
HH Global memiliki definisi, pemantauan, validasi, dan penegakan KPI di seluruh pasar dan pemasok. Pandangan KPI, akses, dan irama tata kelola disesuaikan untuk memberikan tingkat visibilitas yang tepat untuk Operasi, Pengadaan, dan Kepemimpinan					

**Penalti
tata kelola**



Hukuman terkait langsung ke KPI yang disetujui



Diterapkan secara konsisten, terlepas dari mitra pelaksana



Diatur Dan ditegakkan oleh HH Global



Ditinjau dan divalidasi di QBRs

Kami memberikan hasil global yang konsisten melalui $\geq 98\%$ kepatuhan KPI dan transparansi hasil

Komersial dan pengendalian biaya

- Minimum **3 penawaran harga pemasok** untuk sebagian besar pekerjaan
- Perputaran penawaran harga yang cepat: **1–3 hari kerja** untuk item bervolume rendah
- SLA yang disepakati untuk pekerjaan yang lebih besar atau pekerjaan yang dipesan lebih dahulu
Hasil: Penetapan harga yang kompetitif dan tata kelola biaya yang kuat

Visibilitas dan pengendalian keuangan

- Wajib **Pelacakan WIP** dan pelaporan status
- Pencatatan masalah formal dalam waktu **24 jam**
- Hampir sempurna **keakuratan faktur dan PO**
Hasil: Transparansi dan kemampuan audit menyeluruh

Kinerja Pengiriman

- Garis waktu yang jelas untuk pembuktian, sampel, produksi, dan pengiriman akhir
- SLA yang disesuaikan berdasarkan kompleksitas dan geografi
- **Sanksi finansial** diterapkan untuk keterlambatan pengiriman
Hasil: Kecepatan, akuntabilitas, dan pengiriman tepat waktu

Tata Kelola Pemasok

- Tinjauan pemasok terstruktur yang mencakup **kualitas, biaya, CSR, dan stabilitas keuangan**
- Pelaporan reguler ke pengadaan
Hasil: Mengurangi risiko dan kinerja pemasok yang lebih kuat

Kualitas dan Kepatuhan

- Kepatuhan wajib terhadap **CCEP, TCCC, dan standar industri**
- Pengurangan skor KPI diterapkan untuk masalah kualitas
Hasil: Perlindungan merek dan eksekusi yang konsisten

Layanan, inovasi, dan keberlanjutan

- Layanan klien diukur melalui respons, ketersediaan, dan survei kepuasan
- **Inovasi, rekayasa Value, dan keberlanjutan** inisiatif dilacak dan ditandatangani
Hasil: Peningkatan berkelanjutan dan Value tambah yang terukur

Kami memiliki kemampuan pelaporan yang dapat dikonfigurasi sepenuhnya dengan akses khusus pengguna

DTMx3.0



Pelaporan yang disesuaikan di Power BI, dengan dasbor diperbarui setiap bulan



Platform fleksibel dapat membuat dasbor yang dibuat khusus berdasarkan informasi yang penting bagi Anda



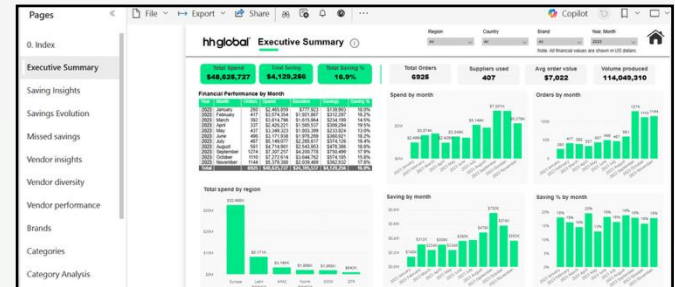
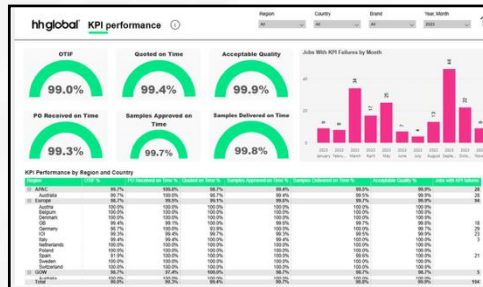
Platform ini memungkinkan Anda melacak penghematan, pembelanjaan, atau kinerja, dan klik pada elemen apa pun untuk menelusuri lebih lanjut



Dapat diakses melalui Profil Hub Saya



Integrasi dengan metrik kinerja penjualan Berekvolusi untuk menginformasikan masa depan pengambilan keputusan



Apa artinya bagi Anda

Alokasi sumber daya, memastikan keahlian yang tepat tersedia pada waktu yang tepat. KPI kami secara langsung mendorong pengambilan keputusan operasional dan perbaikan berkelanjutan.

Pendekatan berbasis KPI ini memungkinkan kami untuk bergerak lebih cepat, bekerja lebih cerdas, dan terus mengoptimalkan performa—selaras langsung dengan tujuan bisnis Anda, di tahap mana pun Anda berada (emerging, evolving, optimizing).



Lebih sedikit asumsi – visibilitas status, kinerja layanan, dan kesehatan pengiriman yang lebih jelas.



Intervensi lebih cepat– permasalahan, penundaan dan hambatan muncul lebih awal, sebelum berImpact pada pelaksanaan



Penggunaan sumber daya yang lebih baik– data beban kerja dan kapasitas mendukung penentuan prioritas dan alokasi yang lebih proaktif



Operasi yang lebih transparan –Coca-Cola tidak hanya dapat melihat hasil, namun juga bagaimana pekerjaan mengalir melaluinyaprogram



Model yang lebih terkontrol– yang diperintah kerangka pelaporan mendukung kecepatan, akuntabilitas dan perbaikan berkelanjutan dari waktu ke waktu.

10

Keberhasilan implementasi POS

Keunggulan POS: Hasil yang bisa Anda lihat

DTMx3.0



Kinerja yang telah terbukti – kini dirancang untuk masa depan

Keberhasilan POS ini membuktikan keunggulan dalam eksekusi saat ini

Mempertahankan dan meningkatkan kinerja tersebut memerlukan re-engineering yang sistematis — menerapkan inovasi, otomatisasi, dan pemikiran berbasis ME+E 3.0 untuk mendorong hasil yang lebih kuat di seluruh market + kategori.



11

**Re-engineering
+ inovasi**

**Inovasi saja tidak
memberikan Impact bagi
sistem Coca-Cola.**

***Yang penting adalah
bagaimana inovasi sengaja
direkayasa ulang untuk
mendorong Value yang
diinginkan Coca-Cola.***

Kami menerapkan strategi yang lebih cerdas Adopt – Adapt – Innovate

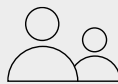
Sederhanakan Item POS + Penawaran



Adopt

Memanfaatkan struktur standar,
karya seni yang diperbarui

(Kartu Value, Katalog)



Adapt

Item inti yang telah diuji sebelumnya,
pelokalan non-struktural

Bagikan dan terapkan kembali **Item**
Perpustakaan POS



Innovate

Pengembangan item yang sebenarnya
baru di dunia

Dari shelf to screen, inovasi tertanam di seluruh

Dari rak statis hingga layar langsung — HH Global merancang, memproduksi, dan menghadirkan komunikasi di toko yang mendorong pergerakan produk. Kami mengelola print, digital, dan semua di antaranya—secara simultan, dalam satu sistem

Digital Signage

Custom POS

Instore analytic

Content and CMS

Maintenance



Digital Signage

Jaringan layar di dalam toko

Endpoint digital dikelola secara dinamis di berbagai channel grocery dan convenience—selaras dengan kalender campaign dan aktivitas di rak



Custom POS

Materi in-store yang disesuaikan secara khusus

POS khusus retailer dirancang, diproduksi dan dikirim secara global



Integrated Campaign

Print + digital dalam satu sistem

Konsistensi campaign dari display hingga rak: materi print dan konten digital dikelola dalam satu workflow tanpa konflik pesan

Inovasi adalah sebuah perjalanan, yang terus berlangsung dalam kemitraan kami

Emerging

Foundation



Quick Wins



Consumer Insight

Evolving

Optimization



Integration



Sustainability

Optimizing

Transformation



Leadership



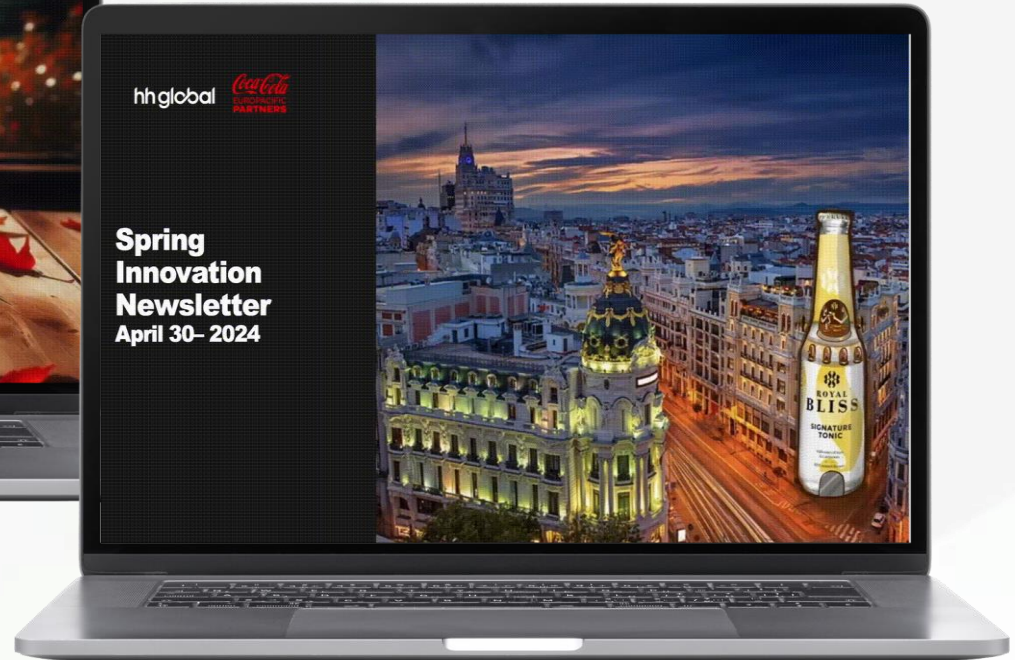
Conscious Creative



ME+E

Global: Kami mengubah kampanye menjadi percakapan melalui keterlibatan karyawan secara global

DTMx3.0



FIFA Roadshow



Klik ikon untuk
memutar video

Global: Desain berbasis demand menghadirkan premium yang berfokus pada partner untuk Coca-Cola FIFA World Cup 26™ + premium 7-Eleven

DTMx3.0



2 order window

Model pesanan 7-Eleven

14 item pesanan dikembangkan

Konversi 36%

Indikasi kuat bahwa kurasi berbasis demand mengurangi overproduction

Adopsi lintas market

Asia, AS + Denmark

Global: Kami menginspirasi inovasi Anda yang tiada henti melalui Beverage Innovation Days

DTMx3.0



Februari + April 2025

Meksiko + Kolombia



Kami memulai **Innovation Day** pertama kami di Mexico City, menyatukan **100+ orang** untuk pameran yang dinamis.

Acara ini menyoroti kategori-kategori utama seperti **display, VAP, tekstil, barang pecah belah, dan barang-barang promosi**. Peserta mengeksplorasi tren POS terkini, termasuk **teknologi imersif, integrasi digital, dan aktivasi berdasarkan pengalaman**—semuanya bertujuan untuk meningkatkan pengalaman ritel dan mendorong keterlibatan pembeli yang berImpact.



Agustus + November 2025

New York + Chicago



Kami mengadakan **Innovation Day NYC + Chicago** di kantor kami, menyatukan **100+ klien + mitra pemasok strategis untuk menginspirasi pengembangan POS generasi berikutnya**.

Bersama mitra pemasok strategis kami, kami menampilkan kategori minuman utama **display, VAP, barang dagangan bermerek, barang pecah belah, dan barang promosi**.



April 2026

London



Rekap yang dikurasi menyoroti inovasi yang paling berImpact, dan masukan yang antusias terus membuka jalan untuk edisi mendatang.

Kami Mengundang Anda ke
Innovation Day New York
17 Junith-18th, 2026

Pasar: Kami menyampaikan nuansa dan inspirasi pasar melalui acara inovasi lokal

DTMx3.0



Pasar: Kami mendorong Impact dalam pasar di APAC melalui eksekusi digital yang sangat terlokalisasi secara real-time

DTMx3.0



Dinamis header + layar berdasarkan lokasi



Pesan berbasis peristiwa messaging (waktu pertandingan, cuaca, momen lokal)



Lebih cepat pertukaran tanpa mencetak ulang



Konsisten kontrol merek dengan relevansi lokal

“Digital memungkinkan Coca-Cola untuk melokalisasi lebih cepat, menguji lebih banyak, dan mengoptimalkan pasar — tanpa meningkatkan kompleksitas operasional.”



Pasar: Kami membayangkan kembali pencitraan kampanye nasional melalui budaya olahraga AS yang sangat relevan

DTMx3.0

- HH Global mengembangkan botol mini Coca-Cola yang disetujui FIFA untuk FIFA26
- Memperluas hal yang sama model inovasi hiper-lokal ke Amerika Utara melalui desain berbasis olahraga dan relevan secara regional
- Pendekatan ini menghidupkan kampanye nasional dengan kebanggaan lokal, menghubungkan merek seperti Sprite dengan budaya olahraga AS melalui eksekusi tim dan kota tertentu



Pasar: Memaksimalkan Impact di negara tuan rumah melalui model aktivasi Coca-Cola FIFA World Cup 26™ yang scalable dan bertingkat

DTMx3.0



Targeted Messaging:
**Grab a Coke
Be Gametime Ready!**

Tier 1
Bronze

II corrugate, CS1
e-flute material, non-digita



Targeted Messaging:
**Tailgate with a Coke
2 days till US vs England!**

Tier 2
Silver

Header digital, Strip rak,
dan penerangan riser



Targeted messaging:
**It's Coke Gameday
Hey Market Street, Get Ready
for 3:30pm Kick-off at SiFi!**

Tier 3
Gold

Header digital, Panel, Strip rak,
dan penerangan riser

12

Strategi Penetapan harga

**Harga saja tidak menentukan
Value untuk system Coca-Cola.**

***Yang penting adalah bagaimana
total biaya kepemilikan diatur
dengan transparansi, disiplin,
dan akuntabilitas jangka panjang.***

Kami mengumpulkan harga menggunakan model yang terukur

1

- RFP digital melalui sistem SRM aman
- Minimum 5 pemasok diundang per produk.
- Minimum 3 penawaran per produk (diulangi jika ada kegagalan)
- Benchmark berbasis AI menggunakan histori pembelian HH Global

2

Putaran tambahan
negosiasi
dengan 3
pemasok teratas

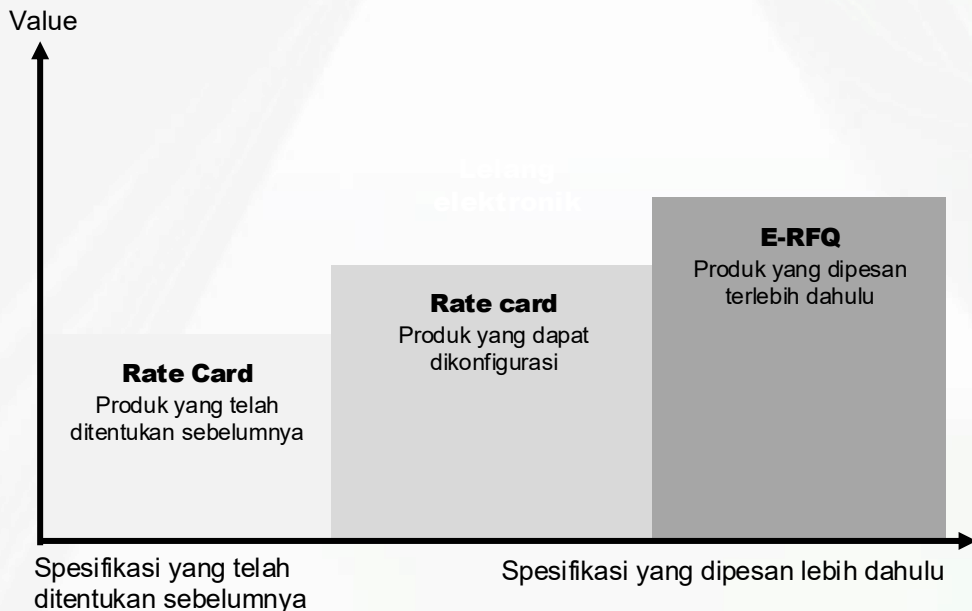
3

Lelang
Elektronik
Akhir
untuk
penawaran
terbaik dan
penawaran
final

Memastikan akses Anda ke harga terbaik, dengan jaminan kualitas dan kepatuhan

Semua aspek kebutuhan klien dipertimbangkan sebelum kami menerapkan pendekatan sumber dan harga yang paling tepat. Diagram di bawah menguraikan metode yang kami gunakan, dan profil pekerjaan yang sesuai untuk:

Metode penetapan harga



Pengungkit harga

-  Konsolidasi pembelian
-  Kemampuan manufaktur pemasok yang optimal
-  Mengontrol biaya masukan pemasok
-  Peluang untuk standarisasi
-  Pelacakan harga komoditas
-  Ketegangan persaingan antar pemasok

Kami menerapkan metodologi Anda untuk memberikan penghematan yang transparan dan penetapan harga dengan Value terbaik

DTMx3.0

Pendekatan yang transparan dan dapat diaudit untuk Baru atau Berulang - dengan ketegangan persaingan diterapkan pada setiap pekerjaan

Penerimaan + mengklasifikasikan pekerjaan

- Identifikasi apakah permintaannya Baru (SKU baru, spesifikasi baru, metode produksi baru) atau Berulang (pekerjaan yang sama/serupa vs tahun sebelumnya)
- Konfirmasikan cakupan, spesifikasi, waktu, tujuan, dan kepatuhan yang diperlukan

Buat garis dasar “like for like”

- Data dasar pekerjaan baru: tolok ukur vs rata-rata pasar
- Data dasar pekerjaan berulang: tolok ukur vs harga aktual tahun lalu (suka-untuk-suka)

Competitive Tension: “3 bids for all work”

- Setiap pekerjaan melewati proses minimum 3-penawaran (kecuali pengecualian terdokumentasi berlaku)
- Penawaran dinormalisasi ke Incoterms / asumsi pengangkutan / persyaratan QC yang sama

Award Decision + proof of savings

- Pilih penawaran Value total terbaik (biaya + waktu tunggu + kualitas + risiko)
- Buat ringkasan sederhana: harga dasar vs harga yang diberikan + % / \$ Impact

Pelaporan + tata kelola

- Penghematan ditampilkan di tingkat pekerjaan, digabung menjadi tampilan bulanan/triwulanan Jejak audit yang jelas atas tawaran, dasar pemikiran penghargaan, dan persetujuan pengecualian (jika ada)

Pemasaran tetap fokus pada aktivasi
HH Global menjalankan bidding, manajemen pemasok, dan tata kelola eksekusi secara end-to-end

Metodologi Recurring Savings kami, memberikan Penghematan EBIT

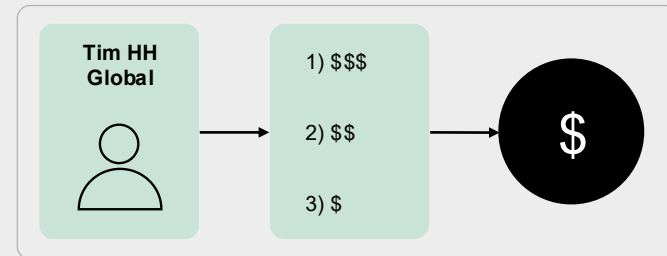
Gangguan rantai pasokan fisik yang akut

Pembelian berulang dihitung menggunakan metodologi berikut:

- Spesifikasi dalam toleransi (HH Global membuat kumpulan data item dengan spesifikasi serupa dalam toleransi spesifikasi 30%)
- Pengulangan tepat (penghematan yang sama jika pekerjaan diulang dalam 6 bulan)
- Katalog (ex-Standardisasi / Kartu Tarif) (Harga dan penghematan ditetapkan di seluruh pesanan kartu tarif)
- Rekayasa ulang produk (perubahan yang dilakukan pada item menghasilkan biaya yang lebih rendah, misalnya pengurangan material)

Penghematan pembelian pertama*

- Penghematan pembelian pertama dihitung menggunakan metode negosiasi pembelian pertama
- Penghematan diukur sebagai selisih antara harga terendah dari putaran awal penawaran dan harga akhir yang dinegosiasikan



*Penghematan ditargetkan secara agregat setiap tahunnya, secara agregat sepanjang jangka waktu perjanjian, dan secara agregat di seluruh negara/wilayah.

Non-Recurring Savings

A **non-recurring** adalah item apa pun yang bukan merupakan pembelian berulang dan Coca-Cola tidak memiliki pesanan sebelumnya yang dapat digunakan sebagai dasar. Proses RFQ dua tahap diperlukan dan penghematan dihitung sebagai harga akhir yang dinegosiasikan dibandingkan dengan tawaran pasar terendah awal.



HH Global ke RFQ menerima brief berikut



HH Global untuk mendapatkan minimal dari 3 penawaran pemasok



Setelah menerima penawaran, HH Global bernegosiasi dengan pemasok untuk mendapatkan biaya yang lebih baik daripada penawaran awal terendah



Penghematan dihitung sebagai penawaran awal terendah dikurangi harga negosiasi akhir



Specification within Tolerance Savings

HH Global memiliki kumpulan data item dengan spesifikasi serupa termasuk toleransi spesifikasi hingga 30%.



HH Global akan membandingkan kumpulan data dan mengidentifikasi jumlah penghematan berulang antar periode



Tingkat penghematan umum ditetapkan, dan tingkat penghematan ini akan diterapkan ke semua item yang diminta yang memenuhi kisaran spesifikasi dalam kumpulan data



Penghematan yang secara signifikan terlalu tinggi atau terlalu rendah tidak termasuk dalam penghematan. Jika kita menghilangkan toleransi % penghematan, kita dapat meningkatkan kecocokan kluster



13

**Tantangan
+ perubahan**

Saat kami terus bekerja sama, kami terus belajar bersama.

Tantangan bukanlah hambatan, tantangan adalah peluang untuk berpikir ulang.

Sharing + visibilitas – terbatas di seluruh sistem



Tantangan

- Visibilitas antar bottler masih terbatas, sehingga sulit menyelaraskan demand dan melakukan harmonisasi secara global
- Bottler saat ini tidak memiliki visibilitas terhadap aktivitas negara lain secara harian, sehingga membatasi peluang optimasi biaya
- Persepsi bahwa integrasi dengan HH Global dapat mengganggu hubungan yang sudah ada dengan supplier lokal pilihan



Perubahan

- Teknologi HH Global (Forecast Manager) memungkinkan visibilitas bersama terhadap demand lintas market melalui global order windows
- Melalui katalog Order Window, kami meningkatkan komunikasi dan transparansi pada order lokal, sehingga market lain dapat bergabung untuk mendapatkan efisiensi skala dan pengembangan bersama
- Dengan mengintegrasikan supplier existing ke dalam supply chain HH Global, bottler tetap mempertahankan partner pilihan, sementara supplier mendapatkan akses ke permintaan yang lebih luas, dengan standar compliance dan kualitas yang lebih tinggi



Manfaat

- Volume agregat membuka efisiensi biaya
- Peningkatan aksesibilitas bagi market yang lebih kecil untuk berpartisipasi dan memenuhi MOQ
- Mendorong penghematan biaya dan efisiensi waktu untuk pasar yang berpartisipasi.
- Visibilitas lebih kuat daripada kontrol
- Ketika pasar memiliki visibilitas terhadap apa yang dilakukan pihak lain, harmonisasi terjadi secara lebih alami—melalui penggunaan kembali, pengadaan bersama, dan pengurutan—daripada dipaksakan.
- Peningkatan ketahanan dan kepatuhan supply chain

Bekerja dengan integrator – apa artinya bagi Bottler?



Tantangan

- Berbagi informasi dan timeline approval Berbagi langsung informasi marketing dengan bottler, memungkinkan masing-masing mencari solusi secara mandiri di market
- Meningkatkan pemahaman stakeholder TCCC terhadap model integrator serta engagement dengan platform digital (MyHub), terutama bagi yang baru dalam perannya



Perubahan

- Bagikan perencanaan tahunan dan jadwalkan pertemuan pengarahannya untuk kampanye besar, serta sepakati jadwal untuk menanggapi permintaan persetujuan seperti tata letak, pengecualian proses, dan persyaratan lainnya
- Memastikan komunikasi yang selaras antara HH Global dan TCCC kepada bottler terkait penggunaan model integrator, disampaikan secara tepat waktu
- Inisiatif pelatihan ulang, peningkatan komunikasi dan dukungan (dan lebih efektif) dari tim procurement Coca-Cola



Manfaat

- Proposal dan solusi dengan Value tambah lebih tinggi disampaikan dalam jangka waktu yang ditentukan oleh klien
- Manfaatkan harga yang lebih baik, perlindungan merek dan keselarasan komunikasi pemasaran yang lebih baik kepada klien
- Konsentrasikan pembelanjaan dalam model integrator untuk memaksimalkan penghematan dan manfaat komersial untuk TCCC dan sistem Coca-Cola

Apa arti inovasi di tingkat pasar?



Tantangan

- Kualitas dan inovasi dipersepsikan berbeda di setiap market, tergantung budaya lokal dan konteks eksekusi. Hal ini menjadi pembelajaran penting untuk mendorong adaptasi dan penyempurnaan agar kepuasan klien tetap tinggi secara konsisten
- Harmonisasi pada thematic campaign
- Momen yang Sama, Realitas Berbeda
- Momen Sama, Anggaran Berbeda (misalnya Natal dan Halloween)



Perubahan

- Mengintegrasikan Insight lokal sejak dini ke dalam pengembangan dan peluncuran, menghindari adaptasi yang terlambat dan ketidakselarasan. Melakukan kunjungan lapangan pasar, tinjauan benchmark.
- Memperkuat dialog lintas pasar, berbagi umpan balik, contoh, dan pembelajaran untuk lebih memahami bagaimana kualitas diValue secara lokal
- Menggunakan umpan balik pasar nyata untuk terus menyempurnakan spesifikasi, proses, dan cara bekerja
- Menghadirkan beberapa order window yang disesuaikan dengan timeline market lokal, sehingga setiap market dapat melakukan pemesanan sesuai aktivitas, kalender, dan dinamika retail masing-masing
- Secara paralel, menawarkan tiered pricing berdasarkan spesifikasi dan level kualitas yang terstandarisasi, memberikan fleksibilitas bagi market untuk memilih opsi sesuai kebutuhan budaya, prioritas komersial, dan kondisi budget—tanpa mengorbankan integritas brand maupun harmonisasi



Manfaat

- Rollout inovasi lebih efektif, dengan konsep yang lebih mudah diterima di berbagai market
- Kolaborasi dan kepercayaan yang lebih kuat antara tim global dan local
- Model harmonisasi yang lebih scalable dan relevan di berbagai lingkungan budaya, termasuk EMEA
- Kesesuaian budaya dan komersial yang lebih kuat
- Peningkatan kecepatan dan prediktabilitas, dengan lebih sedikit perubahan mendadak serta perencanaan delivery yang lebih lancar

Agility real time – bagaimana memanfaatkan Impactnya saat ini?



Tantangan

- Tren masa depan harus direspons hari ini—karena masa depan sudah terjadi sekarang
- Teknologi seperti AI dan AR mungkin dulu terasa jauh, namun kini sudah menjadi realitas yang membentuk cara kita bekerja dan mengeksekusi
- Menghadapi tantangan global seperti COVID, konflik di Ukraina, dan ketegangan geopolitik terbaru, kami menyesuaikan kemitraan secara real-time



Perubahan

- Kami telah menghadirkan aplikasi AR yang memberdayakan tim sales di toko, dan kini mengintegrasikan AI ke dalam MyHub untuk meningkatkan kecepatan dan agility bagi tim commercial dan marketing—berbasis pada keahlian kami untuk memastikan Impact nyata
- Sepanjang perjalanan, kami terus belajar untuk mengantisipasi lebih baik, bekerja lebih kuat bersama, memperkuat kolaborasi, serta meningkatkan forecasting dan kontinuitas pasokan



Manfaat

- Menggabungkan inovasi dengan keahlian mendalam untuk menghadirkan solusi yang praktis, scalable, dan efektif
- Lebih resilien, lebih prediktif, dan lebih kuat bersama

DTMx, adalah program ini tepat untuk Anda?

DTMx 



Tantangan

- DTMx — program ini sering dipersepsikan sebagai “all or nothing” karena partisipasi dan keberhasilan sering dilihat sebagai hasil biner—sepenuhnya compliant atau tidak
- Hal ini menyisakan sedikit ruang untuk mengakui progres, adopsi parsial, atau peningkatan bertahap. Akibatnya, tim dapat merasa bahwa tanpa memenuhi standar penuh secara langsung, program ini memberikan Value yang terbatas, sehingga menciptakan persepsi negatif atau terasa berat



Perubahan

- Bekerja bersama Bottler dan OU untuk memahami tantangan mereka dan bagaimana model integrator dapat membantu menjawab kebutuhan tersebut



Manfaat

- Mengelola adopsi lintas seluruh tim—procurement, commercial, field sales, dan marketing
- Mendukung dengan keahlian pada kategori yang kompleks—glassware, permanent POS, dan branded merchandise



hhglobal

DTMx 3.0

**Mitra strategis
Anda untuk
masa depan**

Kami bekerja sama dengan Anda, untuk menetapkan KPI yang paling efektif

Framework KPI formal untuk kinerja procurement dan fulfillment (akurasi, ketepatan waktu pengiriman, metrik sustainability)

Framework KPI kami mencakup target yang jelas untuk akurasi inventaris, timeline pengiriman, quality assurance, serta praktik ramah lingkungan seperti optimalisasi freight dan pengurangan limbah kemasan.

Kinerja dipantau secara real-time dan dilaporkan secara berkala, memastikan transparansi serta perbaikan berkelanjutan sesuai benchmark yang telah disepakati.

Kami berkolaborasi dengan klien untuk menetapkan KPI yang memberikan insight bermakna dan mendorong pengukuran kinerja bisnis yang efektif.

Kategori	Indikator	Target	Deskripsi	Periode pelacakan
Operational Excellence	On time quoting	98%	% penawaran yang diberikan tepat waktu dan sesuai dengan kebutuhan PR dari klien	Setiap triwulan
	On time delivery in full	98%	% produk yang dikirim memenuhi standar kualitas sesuai kontrak lokal, dengan lead time yang disepakati ke lokasi delivery	Setiap triwulan
	On time reporting	98%	% pemrosesan data dan pelaporan tepat waktu (batas waktu pengiriman terpenuhi).	Bulanan
Quality	Quality Standard	98%	Jumlah pesanan yang ditolak vs jumlah pesanan yang dikirimkan sesuai dengan Kontrak Lokal (termasuk sesuai dengan standar AQL 2.0).	Setiap triwulan
	Responsible Sourcing	100%	% subcontractor bersertifikasi SMETA, EcoVadis (atau setara) dalam supply barang/jasa	Setiap triwulan
Sustainability	Alternative Quote	100%	Alternatif berkelanjutan ditawarkan pada tahap penawaran.	Bulanan

SLA pemenuhan kami memastikan solusi pergudangan yang efisien dan transparan untuk Anda

Standar kamiSLAuntuk pesanan akurasi, waktu penyelesaian, dan resolusi pengecualian

SLA pemenuhan kami dirancang untuk menjamin keakuratan, kecepatan, dan transparansi di seluruh aktivitas pergudangan dan distribusi untuk Mast Jägermeister

- **Akurasi pesanan:**Validasi multi-langkah dan pemeriksaan otomatis memastikan tingkat kesalahan mendekati nol
- **Waktu penyelesaian:**Alur kerja standar dan pemasok yang telah disetujui sebelumnya memungkinkan waktu tunggu yang konsisten dan dapat diprediksi
- **Resolusi pengecualian:**Ketika masalah terjadi, kami segera mengidentifikasi akar permasalahan, berkomunikasi secara proaktif, dan menerapkan tindakan perbaikan untuk mencegah terulangnya kembali

SLA terkait Perdagangan/pembatalan	Target
Pesanan yang Dipercepat	Hari yang sama
Pengiriman Paket Kecil	24-48 jam
Pengiriman LTL	72-96 jam.
Akurasi Inventaris	99.50%
Tarif Pengisian: Item A(seValue \$25 ke atas)	97%
Tarif Pengisian: Item B(berValue antara \$5 dan \$24,99)	92%
Akurasi Pesanan	98%
Dock ke Stok	8 jam

SLA terkait jendela pembelian	Target
Konsolidasi %	97%
Pengiriman Tepat Waktu % (Program Beli Buku)	98%

Clayanan pelanggan	Target
Tingkat Penutupan Panggilan	95%
Waktu Respons Email	4 jam.
Waktu Respons Pesan Telepon	2 jam.
Akurasi Faktur Gudang	98%

SLA fulfillment kami memastikan solusi warehousing yang efisien dan transparan untuk Anda



SLA standar kami untuk akurasi pesanan, waktu penyelesaian, dan penanganan pengecualian

SLA fulfillment kami dirancang untuk memastikan akurasi, kecepatan, dan transparansi di seluruh aktivitas warehousing dan distribusi

- **Order accuracy:** Validasi multi-tahap dan pengecekan otomatis memastikan tingkat error mendekati nol
- **Turnaround times:** Workflow terstandarisasi dan supplier yang telah disetujui memungkinkan lead time yang konsisten dan dapat diprediksi
- **Exception resolution:** Setiap isu diidentifikasi segera, dikomunikasikan secara proaktif, dan ditindaklanjuti untuk mencegah kejadian berulang

Commerce/call-off related SLAs	Target
Expedited Orders	Same day
Small Package Ground	24-48 hrs
LTL Shipments	72-96 hrs.
Inventory Accuracy	99.50%
Fill Rates: A Items (valued at \$25 and above)	97%
Fill Rates: B Items (valued between \$5 and \$24.99)	92%
Order Accuracy	98%
Dock to Stock	8 hours

Buy window related SLAs	Target
Consolidation %	97%
On-time Delivery % (Buy Book Programs)	98%

Customer service	Target
Call Closure Rate	95%
Email Response Time	4 hrs.
Phone Message Response Time	2 hrs.
Warehouse Invoicing Accuracy	98%

Mengubah Aktivasi Sementara Menjadi Aset Retail Jangka Panjang

DTMx3.0

Context:

Tim Coca-Cola untuk Olimpiade membutuhkan rak yang mampu menampung krat botol kaca returnable (RGB) untuk ditempatkan di dekat mesin otomatis, dengan pendekatan yang ramah lingkungan, berkelanjutan, dan diproduksi di Prancis

Developed solution:

Kami melakukan re-engineer rak dari katalog permanen kami yang diproduksi di Prancis. Awalnya digunakan di channel retail (GMS), rak ini disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan Olimpiade dengan fokus pada penggunaan ulang setelah event selesai

Engineering features:

- Slot yang dapat disesuaikan: Memudahkan pengaturan tinggi
- Penguatan struktur: Penambahan bar belakang untuk stabilitas saat rak dimiringkan
- Pembuka botol yang dapat dilepas: Praktis untuk penggunaan di lapangan
- Panel komunikasi samping: Area khusus untuk edukasi konsumen tentang daur ulang dan sustainability

Results

- Second life & versatility: Rak dapat disesuaikan ulang (rak miring menjadi horizontal) untuk penggunaan standar di retail
- Sustainable materials: Terbuat dari baja dan kayu bersertifikasi FSC; panel dapat diganti untuk berbagai aktivasi sepanjang tahun; mampu menahan beban hingga 120 kg per rak
- Redeployment success: Dari 241 rak yang dipasang, 227 berhasil dipulihkan, diperbaiki, dan digunakan kembali
- Setelah digunakan di Home Channel, rak ini memungkinkan kehadiran permanen di toko
- Proyek ini menunjukkan pendekatan inovatif melalui eco-design, re-engineering, dan prinsip second life—memenuhi kebutuhan Olimpiade sekaligus menghadirkan solusi yang durable dan adaptable untuk retail



Mengoptimalkan Biaya dan Agility melalui Warehousing & Fulfillment yang Terintegrasi

DTMx3.0



40% Penghematan biaya freight + eliminasi 2,1 juta karton

Molson Coors US ingin meningkatkan eksekusi POS di retailer sambil menurunkan biaya.Kami mengimplementasikan pengiriman yang terkonsolidasi serta proses pack-out yang disesuaikan.

Results

40%
penghematan biaya freight

2.1 juta
karton berhasil dieliminasi melalui proses “pack-out” di KDC

2x
penghargaan Supplier of the Year — 2010 & 2022



45% penurunan nilai inventory dalam 12 bulan

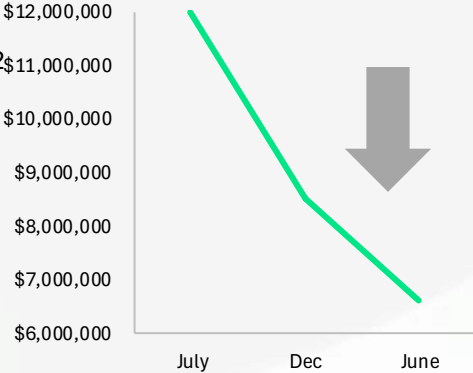
Kami memperkenalkan strategi pemesanan dengan empat window, memungkinkan pembelian yang lebih fleksibel dan responsif terhadap tren.Dengan menyelaraskan window ini dengan pilihan produk secara global, serta memanfaatkan katalog terpusat dan analitik data, Bacardi tetap menjaga efisiensi biaya sekaligus meningkatkan agility.

Results

45%
penurunan nilai inventory dalam 12 bulan

\$6.6juta
pembebasan modal kerja

50%
pengurangan jumlah SKU



Generative AI meningkatkan agility & efisiensi dalam tahap ideation DTMx3.0

DIAGEO

+35% lebih cepat, eksplorasi konsep lebih luas & dampak desainer meningkat

AI mentransformasi proses pengembangan kreatif menjadi lebih cepat, efisien, dan berdampak. Kami membagi proses menjadi tiga tahap:

- Tahap 1: Ideasi awal — sebelumnya manual dan memakan waktu
- Tahap 2: Menggunakan AI tools seperti ChatGPT & Midjourney untuk mempercepat eksplorasi ide dan pengembangan konsep
- Tahap 3: Desainer mengambil alih, menyempurnakan dan meningkatkan kualitas output dari konsep berbasis AI

Results

+35% peningkatan efisiensi waktu

100% feedback positif dari klien terhadap konsep yang ditingkatkan

Eksplorasi ide berkembang secara **eksponensial**
Pemanfaatan keahlian desainer menjadi lebih maksimal dan **impactful**



+50% lebih cepat dalam eksplorasi konsep + desain premium yang lebih kuat

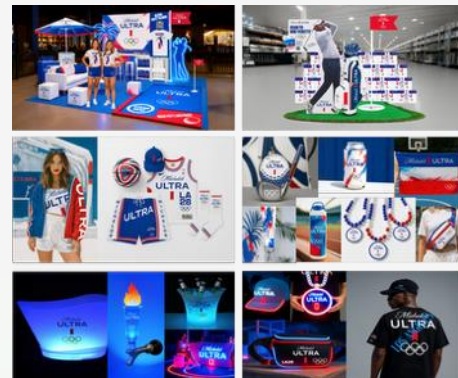
Sebagai bagian dari aktivasi Olimpiade AB InBev, kami menerapkan generative AI dalam pengembangan aset brand premium. Hal ini memperkuat koneksi budaya di seluruh merchandise sekaligus meningkatkan relevansi brand premium Olimpiade.

Selain meningkatkan agility & efisiensi, AI juga memperkuat arah desain premium—dengan visual yang lebih konsisten, komposisi yang presisi, serta penggunaan lighting dan elemen visual yang lebih terkurasi.

Results

4 pilar aktivasi: Culture, Social Immersion, Celebration, dan Nightlife

Elemen desain premium yang lebih kuat dan konsisten



Kami mendorong harmonisasi dan adopsi katalog di LATAM DTMx3.0

Menjaga recurrent tetap sederhana agar fokus pada inovasi yang berdampak



Kemitraan di LATAM sejak 2016

Belum ada harmonisasi dan jumlah SKU masih tinggi

Solusi

- **Mexico** - Konsolidasi SKU dari 66 menjadi 24 — penurunan 63%
- **Brazil** - Implementasi katalog print 2D — 70% dari total spend dilakukan melalui katalog

Material didesain ulang untuk mempertimbangkan opsi yang lebih berkelanjutan dan lebih efisien biaya



Kemitraan di LATAM sejak 2019

Belum ada harmonisasi dan jumlah SKU masih tinggi

Waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk ideasi merchandise masih besar

Solusi

- 4 katalog inspirasi branded merchandise — didukung AI
- 2 katalog komersial — branded merchandise dan material cetak 2D
- Harmonisasi menjadi total 20 item

Rollout plan and adoption targets:

- Year 1: Katalog offline — target 15% spend melalui katalog
- Year 2: Beralih ke katalog online — target 20% spend melalui katalog

Benefits



Reduced complexity



Cost control



Brand compliance



Leveraged spend



Speed to market



Improved sustainability

Mempercepat Delivery ke Toko dengan Model Produksi yang Lebih Dekat dan Responsif

DTMx3.0



Lowe's faster speed to market

Tantangan

- Lowe's membutuhkan mitra eksekusi marketing yang dapat membantu meningkatkan kecepatan print hingga ke market

Solusi

- Solusi route-to-print dari HH Global memberikan fleksibilitas produksi berbasis lokasi
- Meningkatkan speed to market melalui pengurangan waktu pengiriman
- Memungkinkan klien melakukan kustomisasi dan pemesanan dengan cepat, dengan produksi dekat titik penggunaan
- Fasilitas ditempatkan secara strategis di seluruh AS untuk mendukung program
- Artwork secara otomatis diarahkan ke supplier terdekat dari lokasi toko
- Kemampuan menghasilkan konten spesifik toko berdasarkan demografi atau lokasi

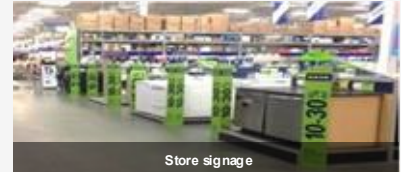
Hasil

Potensi delivery dalam 48/72 jam ke **98%** toko sejak artwork dirilis

80% akupan toko dengan pengiriman dalam **1 hari**

98% cakupan toko dengan pengiriman dalam **2 hari**

93% toko berada dalam **radius 50 mil** dari fasilitas pendukung alternatif



Store signage



Product signage

Corrugate solutions