



hh global[®]

DTMx 3.0



Agenda

- 01** Quem é a HH Global?
- 02** Tendências atuais do mercado + perspectivas futuras – TMM
- 03** Profundi Dade da base de fornecimento + coleta de ofertas
- 04** Processo operacional ponta a ponta
- 05** Capacidades digitais
- 06** Planos de sustentabilidade atuais e futuros
- 07** ME+E
- 08** Armazenamento + cumprimento
- 09** Rastreamento de KPI/SLA
- 10** Sucessos de PDV
- 11** Reengenharia + inovação
- 12** Preços
- 13** Desafios



Investimos em equipes experientes para impulsione seu sucesso

DTMx3.0



Michelle Ganz

Diretora de clientes, bebidas
Especialista no setor de bebidas



Emma Fells

SVP, Cliente Engajamento - Coca-Cola
FMCG + Bebidas
ativação o especialista



Laura Overend

VP, Soluções Estratégicas
Estratégia de Shopper
+ especialista em insights



Katie Richards

Diretora de contas do grupo
Marca Coca-Cola
especialista em ativação



Andrew Westrop

Diretor de sustentabilidade
Especialista em sustentabilidade + transformação ESG



Guilherme Faria

Cliente Estratégico
Diretor de Engajamento- Coca-Cola LATAM
Cliente estratégico + líder comercial



Katarzyna Jonio

Diretora de categoria, Fornecimento estratégico – Mercadoria de marca
Cadeia de suprimentos + líder de conformidade

Nossa missão

É levar agilidade, eficiência e eficácia para o seu negócio, elevando a execução da Coca-Cola em todas as etapas.

Orgulhamo-nos da nossa capacidade de trabalhar de forma eficaz em todo o sistema Coca-Cola, com equipes dedicadas, responsabilidades claras e mantendo-nos próximos do que é mais importante para cada engarrafador e UO.



Nossa abordagem é sustentada por a **abordagem unificada para ME+E**

Juntos, construímos o ME+E
para entregar eficiência e
eficácia aos engarrafadores da
Coca-Cola.

Agora, evoluímos o ME+E para
gerar ainda mais valor para o
Sistema Coca-Cola.

Passando de resultados táticos
para benefícios e resultados
mensuráveis.

Integrado em tudo o que
fazemos juntos.



Valor



Impacto



Diferença



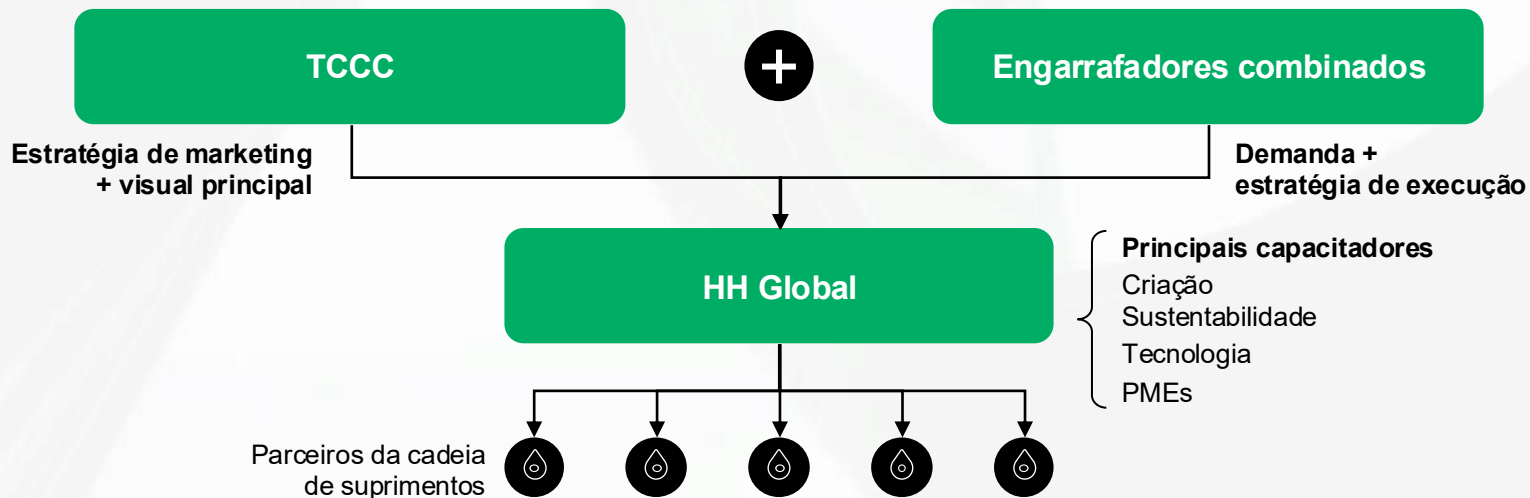
Insights

01

**Quem é
HH Global?**

Já estamos posicionados para traduzir estratégia global em sucesso local para você

DTMx3.0



Benefícios para a Coca-Cola



Marca
conformidade



Redução
complexidade + risco
Conformidade do
fornecedor



Alavancas de economia
proporcionando
economias recorrentes e
não recorrentes



Equipe dedicada
de especialistas



Transparente +
relatórios consolidados

Nossa experiência fortalece parcerias transformacionais

DTMx3.0

Experiência da empresa

Profissionais

+4,500

Equipas dedicadas ao sucesso dos nossos clientes em 6 continentes e 64 países

Alavancagem do mercado

US\$ 2,5 bilhões

Gastos sob gestão, proporcionando escala e poder de compra

Especialistas em PDV

530

Membros da equipe com design, engenharia e produção experiência em PDV

Sua experiência no setor

Bebidas+ FMCGexperiência

+\$931m

Gasto anual — PDV, displays, merchandising e copos

Consolidação de gastos

95%

Consolidação de gastos junto aos principais parceiros fornecedores

Economia

22%

Economia média entregue no Ano 1

Tecnologia

+100 mil

Clientes que usam nossa tecnologia

Equipes especializadas

+680

Profissionais dedicados aos nossos clientes de bebidas

Pontos de contato com o consumidor

+1,4B

Itens de PDV produzidos para todos os clientes

Espaço de armazenamento (pés quadrados)

12m

Pés quadrados de cliente espaço de armazenamento

Sustentabilidade

+44 mil

Redução de emissões de carbono (tCO₂e) em bens e serviços adquiridos

Clientes

+50

Combinados entre Setores de bebidas + FMCG

Temos a confiança dos mais ambiciosos do mundo marcas em todos os setores ao redor do globo

DTMx3.0

Bebidas	FMCG	Varejo	Tecnologia	Ciências da vida	Financeiro	Publicações, Hotelaria + Manufatura	Sem fins lucrativos
							
							
							
							
							
							

Somos especializados em bebidas globais + FMCG

DTMx3.0



+12 anos | +55 marcas



+15 anos | +200 marcas

MARS

+9 anos | +97 marcas

DIAGEO

+3 anos | +75 marcas



+9 anos | +300 marcas

SUNTORY
GLOBAL SPIRITS

+10 anos | +90 marcas



+14 anos | +35 marcas



WILLIAM GRANT & SONS

+10 anos | +11 marcas



+15 anos | +46 marcas

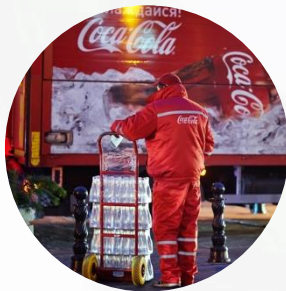
Nossa ampla parceria com clientes nos dá uma compreensão prática de todo o ecossistema de ativação de marketing

DTMx3.0



Emergindo

Modelo emergente de fornecimento direto ao fornecedor, com necessidades essenciais de marketing



Evoluindo

Dentro de um modelo integrador, necessitando de um parceiro ágil que impulse a eficiência operacional



Otimizando

Num modelo otimizado e avançado, exigindo agilidade, eficiência e eficácia a operar de forma integrada

Nós encontramos você onde você está em sua jornada de crescimento, permitindo as soluções certas no momento certo, sempre escalável, estratégico e adaptado às suas prioridades

Conectamos estratégia à execução, em um ecossistema integrado e de alto desempenho

Valor empresarial + decisões conectadas

- Rigor comercial e transparência que permitem agilidade, sustentabilidade e escala
- Modelos de fornecimento alinhados com a ambição de marketing, objetivos comerciais e execução no terreno

Execução planejada + confiança

- Ferramentas certas, mercados certos, momento certo – no prazo, sempre
- Qualidade e disponibilidade consistentes que conquistam confiança e impulsionam vendas



Transformação capacitação

- Possibilitando a transformação conectando compras disciplinadas, marketing inspirado, prioridades comerciais e execução de campo em um ecossistema ágil
- As decisões são mais rápidas
- Investimentos trabalhe mais
- Os programas têm melhor desempenho em todos os mercados

Mais rápido + foco no impacto

- Conexão perfeita do conceito à execução sem arrastamento operacional
- Complexidade removida nos bastidores, para que as equipes possam liderar com criatividade para gerar impacto no consumidor

Investimento com desempenho + escalonável

- Ativação alinhada às prioridades de receita, canais e momentos importantes
- Programas repetíveis que são flexíveis localmente enquanto permanecem comercialmente disciplinados.

Cocriamos e desenvolvemos soluções para desbloquear o que é mais importante para você

DTMx3.0



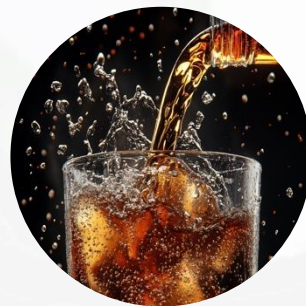
Desenvolvido para Coca-Cola

Compreensão profunda de modelos de engarrafadores, catálogos, janelas de pedidos, governança e Princípios Orientadores de Fornecedores.



Capacitado pela agilidade

Como parceiro integrado, temos flexibilidade capacidade para trabalhar suas necessidades específicas de mercado, transformando a estratégia da marca e a percepção do comprador em execução de marketing hiperlocalizada em todos os canais



Eficácia de marketing (ME)

Reimaginar um fluxo de trabalho digital integrado para gerar eficácia + engenharia de valor para maximizar o impacto da marca ao mesmo tempo em que apoia prioridades de sustentabilidade

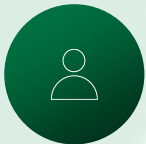


Alavancada Eficiência (+E)

O fornecimento estratégico e a execução de atendimento tornam-se sua vantagem estratégica, proporcionando consistência global em escala, equilibrando as pressões de execução locais

Também estamos nos transformando continuamente, aplicando aprendizados para acelerar o avanço

DTMx3.0



Equipe sênior LATAM



Implementação de CCI



SiMainovação



Harmonização CCEP



Insights locais CCJ



Global-Regional-Local

Também estamos nos transformando continuamente, aplicando aprendizados para acelerar o avanço

Equipe sênior LATAM

Elevando a equipe para garantir gerenciamento profissional e sênior de clientes e entrega excepcional de BAU

Implementação de CCI

Apoiando a transição do modelo direto para fornecedor para integrador

SiMainovação

Dias de inovação permitindo para que as categorias sejam revisadas e a inovação seja entregue

Harmonização CCEP

Continuando a nos desafiar para impulsionar a harmonização, focando em PICOS

Insights locais CCJ

Insights do consumidor para apoiar com ativações localizadas

Global-Regional-Local

Marketing melhor para um marketing melhor. Nossa visão global entregue localmente

02

**Tendências
atuais do
mercado +
perspectivas
futuras**

O conhecimento por si só não promove o sistema Coca-Cola.

O que importa é como as tendências de mercado e os insights são ativados para moldar decisões mais rápidas e inteligentes em toda a rede.

Adotamos uma abordagem global, setor + mercado para identificar insights e otimizar tendências

DTMx3.0



As tendências globais do trade marketing estão respondendo às demandas tanto dos clientes quanto dos consumidores

Substituição de programabilidade ciclos de impressão

- Surgimento do papel eletrônico, borda de prateleira digital e sinalização atualizável
- Mude da produção baseada em campanha para a produção em tempo real controle de conteúdo
- Reduz a obsolescência, permite a segmentação no nível da loja

Visto hoje em ambientes de QSR e conveniência de alto tráfego, onde menus digitais e conteúdo atualizável superam o POS estático (EUA, Emirados Árabes Unidos).

Materiais tornando-se suportes de dados

- Crescimento de RFID, NFC, e IoT ambiental em embalagens e POS
- Materiais agora capazes de emitir dados de localização, permanência, e condições
- Permite rastreamento de execução em tempo real e visibilidade da cadeia de suprimentos

POS e embalagens habilitados para QR já atuam como camadas de engajamento e relatórios em mercados como a Indonésia e os EUA.

Circularidade tornando-se inegociável

- Pressão regulatória (regulamentação de embalagens da UE, Passaporte Digital de Produto)
- Mudança para monomateriais, fibra moldada, tintas de base biológica, eletrônicos recicláveis
- Sustentabilidade agora incorporada em nível de material e química

A regulamentação está forçando a mudança de material agora - por exemplo, plástico de uso único proibições e esquemas EPR em toda a APAC, Oriente Médio e América do Norte.

Convergência com varejo infraestrutura de mídia

- Prateleiras e displays se tornando mensuráveis Superfícies de mídia
- Trade marketing cada vez mais integrado às redes de mídia de varejo
- Os materiais físicos agora fazem parte do ecossistema de mídia

Prateleiras, painéis de menu e telas nas lojas são cada vez mais tratados como superfícies de mídia mensuráveis (EUA, Austrália).

Existem tendências atuais claras para capitalizarmos - e oportunidades claras para agirmos agora, para o futuro

DTMx3.0

Tendências atuais

Emergindo atuais



Consumo
orientado para
os jovens



Varejo
como um ponto
de contato da
marca



Compras nativas
digitais
hábitos



Sustentabilidade
+ valor



Experiência
compra motivada



Personalização
+ valor



phygital
Omnichannel



Engajamento
envolvente



Comércio rápido
+ conveniência



Valor de
premiumização



Tendências
globais da cultura
local



Sustentabilidade
como uma
diferença

Como seu parceiro estratégico, nós consistentemente exploramos o que está acontecendo no mercado



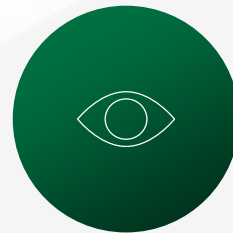
A execução
é altamente
específica do
mercado



Os formatos
ainda são fortemente
liderados pela
campanha



A visibilidade ainda
depende mais do
físico intensidade do
que os dados



Padronização
e localização
devem coexistir

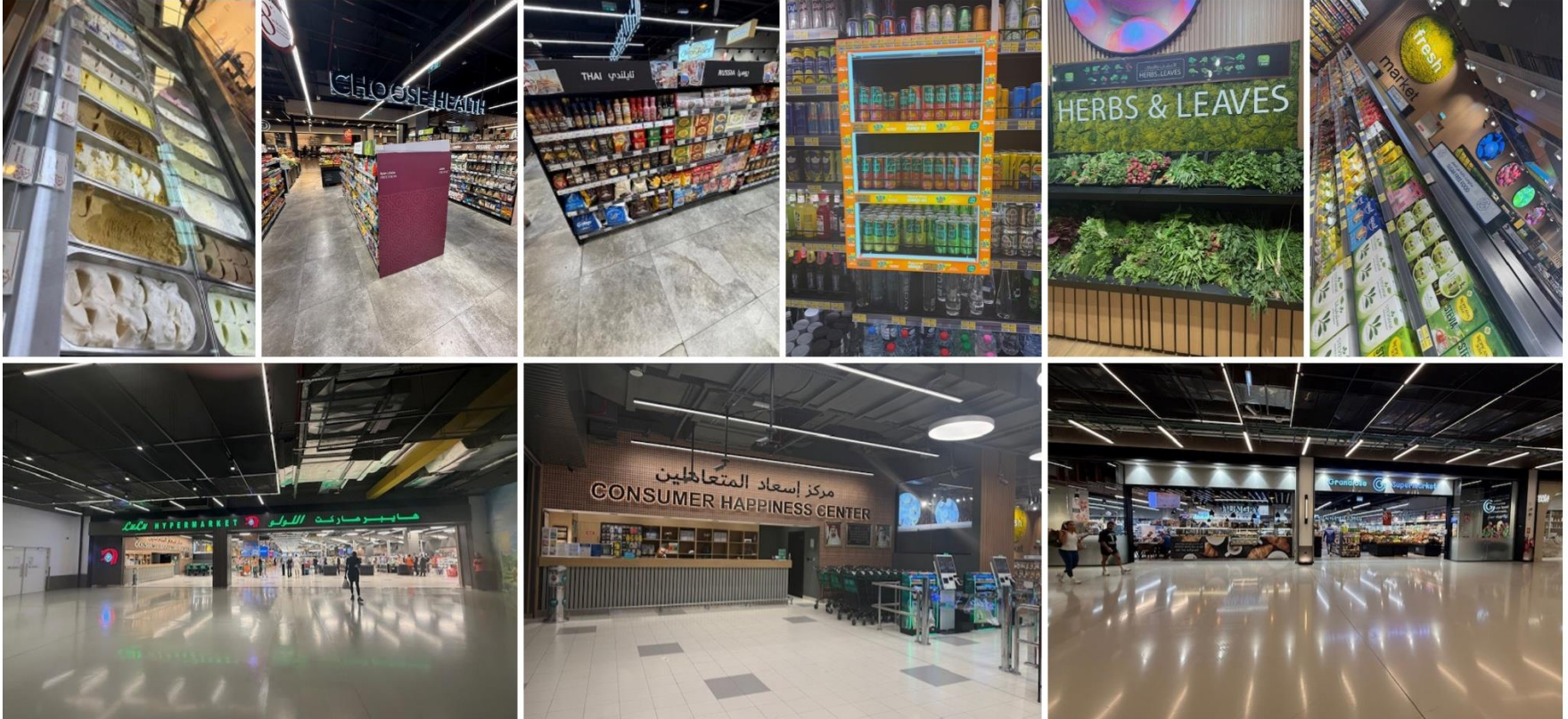
Essas experiências em primeira mão informam o planejamento futuro

DTMx3.0



O ambiente de varejo está se tornando inovador + fresco

DTMx3.0



Os materiais de trade marketing estão evoluindo para atender às demandas do estilo de vida do consumidor

DTMx3.0

Tendências

tendências de mercado



POS

- POS bilíngue
- Premium HORECA



Prateleiras + expositores

- Experiencial
- MDF +metaldisplays



Premiums + novidades

- Tendências de mídia social
- Edições limitadas + colecionáveis



POS

- Omnicanal integrado QR + NFC
- POS baseado em dados



Prateleiras + expositores

- Mudança para sistemas sustentáveis, modulares + reutilizáveis
- AR + NFC



Premiums + novidades

- “Prêmios com um propósito”
- Digitalmente personalizável prêmios

Emergindo

tendências de mercado

Nossas percepções de mercado levam ao impacto local, compreender as nuances e a aplicação impulsiona o sucesso

DTMx3.0



Reino Unido

Mercado regulamentado pela saúde, mercado liderado por supermercados

- Regras HFSS limitam o tradicional mecânica promocional
- **87%** comprar bebidas alcoólicas em supermercados
- Sugestões zero açúcar, RTD e premium são cada vez mais importantes



Indonésia

Mercado liderado pelo Ramadã, orientado para o valor, digital-first

- Os gastos do Ramadã são de **1,2x** níveis de pré-temporada
- As vendas on-line de FMCG aumentaram **+20%** durante o Ramadã
- A relevância local e as promoções digitais impulsionam a conversão



Malásia

Mercado Halal orientado para a conveniência

- Os sinais Halal são essenciais na execução
- A conveniência e os produtos de mercearia online estão a crescer
- Os canais de viagens e hospitalidade continuam influentes



América do Norte

O mercado orientado para a conveniência é moldado pelos meios de comunicação retalhista e pelos RTD

- **+65%** as compras são planeadas
- A conveniência está a ganhar quota
- Os RTD e os formatos de serviço único continuam a ter um desempenho superior



México

Mercado orientado para o valor e com muita conveniência onde o comércio tradicional e a regulação da saúde molda a ativação

- O mercado orientado pelo valor está mudando em direção ao varejo moderno, mas o comércio tradicional ainda domina
- Os canais de conveniência são fundamental para alcance e impulso
- A política de saúde está acelerando a demanda por menos açúcar e por produtos melhores para você



Canadá

Mercado altamente regulamentado, orientado por valor onde a localização é essencial

- É necessária execução bilingue; Quebec exige a França em primeiro lugar
- As tendências de saúde no PDV estão acelerando o Zero Açúcar e as escolhas melhores para você
- A concentração no varejo significa que alguns varejistas definem regras de PDV e promoções



Austrália

Cultura ao ar livre orientada para ocasiões com forte viés de autenticidade local

- Ocasiões sociais ao ar livre moldam fortemente a demanda
- Assuntos feitos na Austrália; a relevância local supera os lançamentos globais
- A concentração no varejo gera forte dependência de promoções



UAE

Mercado on-trade premium e experiencial moldado pela regulamentação e pelo turismo

- On-trade é o principal canal de ativação
- A regulamentação do álcool separa refrigerantes, misturadores e RTDs
- O PDV premium e refinado é crítico em ambientes de hospitalidade

03

**Profundidade
da base de
fornecimento +
coleta de
ofertas**



Valor



Impacto



Insights

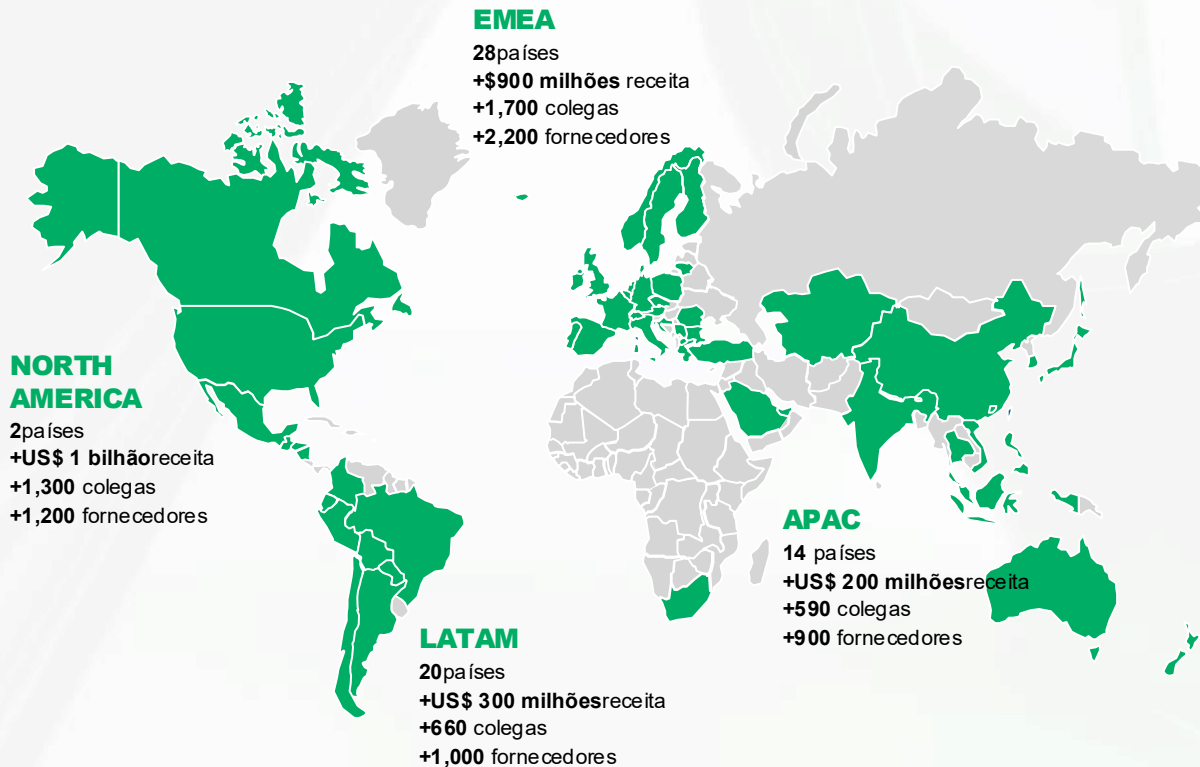
DTMx3.0

A escala da cadeia de suprimentos por si só não agrega valor para o sistema Coca-Cola.

O que importa é como essa escala é aproveitada, conectada e governada para atuar em todos os lugares.

Nossa escala global permite nossa flexibilidade no desenvolvimento de seu plano de fornecimento estratégico local

DTMx3.0



Local



Global centralizado

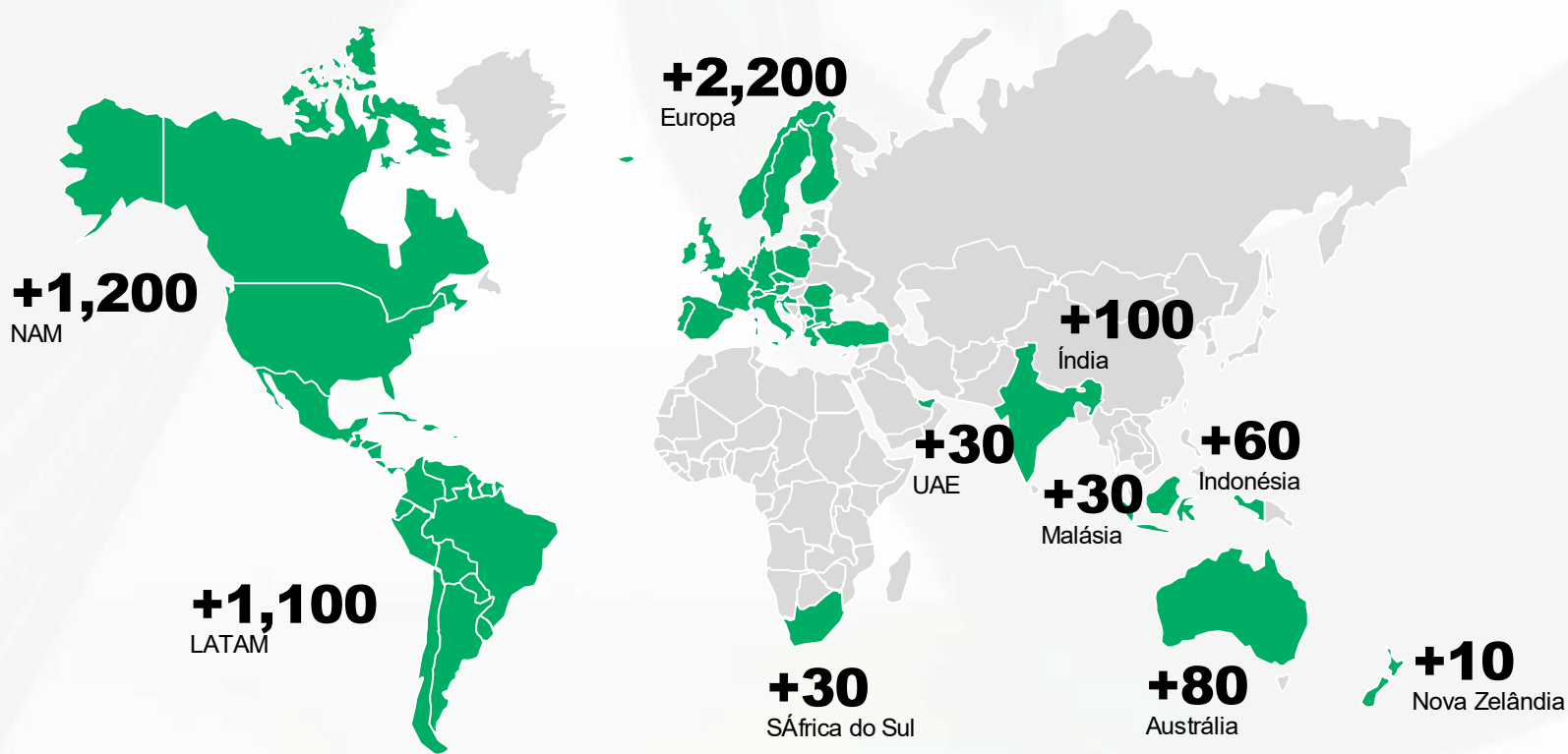


Híbrido



Temos uma rede de fornecedores construída para escala,
resiliência e execução local

DTMx3.0



**Nossos parceiros estratégicos da cadeia de fornecimento
são fundamentais para o sucesso**

DTMx3.0



2025

Construímos sua estratégia de fornecimento híbrido para equilibrar as necessidades de qualidade, custo, sustentabilidade e tempo

DTMx3.0



Geografia

- Agilidade para escolher locais, regionais ou globais cadeia de fornecimento
- Impostos, tarifase considerações sobre taxas alfandegárias
- Otimização de importação e logística



Capacidade

- Qualidade níveis
- Certificações de fornecimento ético
- Capacidade do equipamento
- Utilização eficaz da capacidade
- Cultura de inovação
- Envolvimento de fornecedores estabelecidos conforme relevante



Estabilidade

- Financeiramente sólido
- Planos de melhoria contínua
- Totalmente credenciado + sucesso histórico
- Forte perfil de cliente
- Sem sanções



Desempenho

- Serviço, comunicação, confiabilidade e aderência à entrega
- Liderança de preços e transparência de custos
- Acompanhamento de KPIs e SLAs
- Foco na sustentabilidade

Aproveitamos nosso alcance global e insights do mercado local para criar uma cadeia de suprimentos escalonável para você, gerando valor por meio de estratégias de fornecimento específicas de categoria + específicas de mercado, ao mesmo tempo em que gerenciamos continuamente os riscos

Lideramos a integridade do fornecedor, construída de acordo com os padrões globais da Coca-Cola

DTMx3.0



Autorizar

- Somente fornecedores aprovados pelo SGP são usados
- Requisitos do SGP incorporados contratualmente com todos os fornecedores
- Os controles do sistema evitam pedidos até que o cumprimento seja confirmado



Verificação

- Auditorias obrigatórias de TCCC SGP para países de alto risco, produtos e gastos limites
- Extensão baseada em risco para itens de alto risco, independentemente do país
- Auditorias revisadas, arquivadas e ativamente rastreadas pela HH Global



Garantir

- Inspeções finais de terceiros exigidas para toda produção de alto risco
- Inspeções adicionais acionadas para novos fornecedores, novos produtos ou execução complexa
- Monitoramento contínuo da auditoria validade e vencimento

Sendo construído para a Coca-Cola, você pode ter certeza da profundidade e amplitude de nossa base de fornecimento estratégica

Com governança, gestão de riscos e conformidade integradas na cadeia de fornecimento



Crédito seguro

Todos os fornecedores da HH Global são monitorados regularmente dentro de cada região usando Verificação Mundial de Crédito seguro para identificar e gerenciar recursos financeiros, regulatórios e risco de reputação, incluindo sanções políticas e sociais.



Código de Conduta do Fornecedor

Todos os fornecedores da HH Global são obrigados a executar e aderir ao Código de Conduta Global da HH – este descreve detalhadamente as expectativas éticas e sustentáveis da nossa organização, bem como bem como garantir a compreensão e compromisso para garantir a conformidade.



Três, PERTURBAÇÃO

Membro de Três para monitorar banco de dados de fornecedores por condições de trabalho responsáveis e éticas em todos em todo o mundo utilizando auditorias SMETA quando necessário para manter e melhorar práticas comerciais éticas.



Treinamento de funcionários

Os treinamentos de conformidade com os padrões globais, Código de Conduta, Sustentabilidade, ESG, Garantia de Qualidade, D+I e ISR da HH Global são realizados regularmente para todos os funcionários. É necessário treinamento adicional em segurança de dados para funcionários em contas de clientes de alta segurança.



Índices da cadeia de fornecimento

As assinaturas de índices regionais + globais (RISI, Mintec, ECI, PPI, FBX, OCDE, Freightos Baltic) em conjunto com a Bloomberg, são revisadas mensalmente para criar atualizações da cadeia de fornecimento. Os dados são avaliados pelas equipes de Strategic Sourcing para fornecer estratégias e recomendações de gestão de risco.



Relatório de incidentes – CAPAR

A HH Global fornece aos funcionários e fornecedores um processo formal para qualquer relatório de incidente. Cada relatório é investigado por nossas equipes de ISR e/ou Strategic Sourcing.

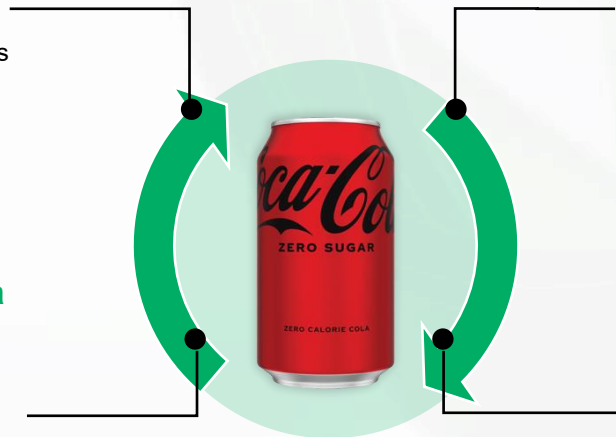
O valor para a Coca-Cola é impulsionado por inteligência específica da categoria

Gerenciar plano de categoria

- Comunicar planos de categoria às equipes de atendimento ao cliente para permitir o desenvolvimento de seus planos de compra
- Rastreie e acione KPIs de categoria
- Feedback de desempenho do fornecedor

Desenvolver plano de categoria

- Identificar KPIs de categoria chave
- Estabelecer projetos para impulsionar o desempenho de KPI
- Criar painéis para rastrear KPIs e categoria iniciativas
- Feedback das partes interessadas internas



Análise de demanda de categoria

- Previsões de volume de clientes
- Salvando compromissos
- Padronização de produtos
- Caminhos críticos por clientes
- Sazonalidade por clientes

Análise de fornecimento de categoria

- Capacidade de fornecimento disponível por país/região
- Principais riscos de categoria
- Fabricação de curto prazo inovações/investimentos
- Requisitos regulatórios
- Abordagem de negociação de preços ideal

Segurança de fornecimento

Melhor preço e TCO

Inovação e sustentabilidade

Alta qualidade do produto

O melhor serviço da categoria

Gestão de riscos e transparência em um ambiente comercial global em constante mudança

hhglobal

Tariff Overview – FAQ

5 June 2025

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.

Navegando pelos ventos cruzados de tarifas e logística

- O ambiente comercial global permanece volátil, com tarifas e custos de frete criando desafios contínuos
- Emitimos atualizações regulares de tarifas e flash e modelamos impactos financeiros para identificar e priorizar estratégias de mitigação
- Cadeias de fornecimento diversificadas são fundamentais para nossa estratégia de fornecimento, protegendo os clientes de riscos tarifários e regionais
- Os mercados de frete enfrentam perturbações sem precedentes: aumentos de custos, severo congestionamento portuário e aumento dos tempos de trânsito marítimo
- O aumento dos custos de combustível e mão de obra, combinado com a demanda recorde, continua a sobrecarregar a capacidade e os orçamentos
- Nossa experiência em logística permite planejamento proativo, rotas alternativas e visibilidade para equilibrar velocidade, custo e continuidade do fornecimento

Dando a você visibilidade para todas as principais métricas, por meio de painéis de relatórios personalizáveis

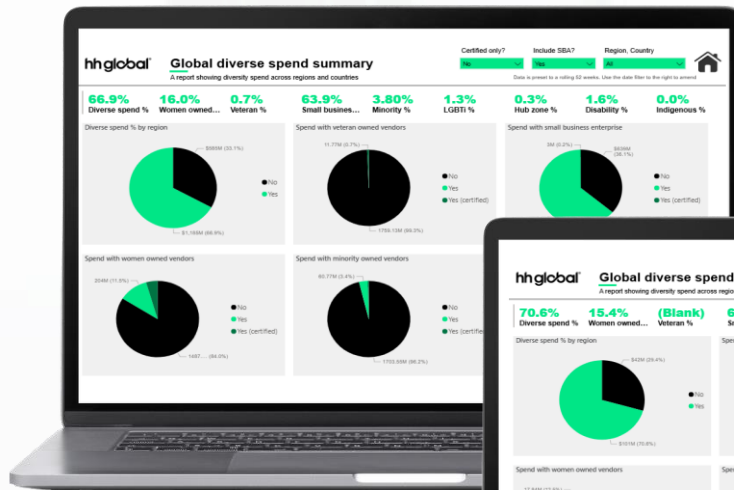
DTMx3.0

Transparência nos relatórios e diversidade de fornecedores

Relatórios claros e consistentes em métricas globais e específicas da Coca-Cola, permitindo visibilidade, comparabilidade e responsabilidade no nível do sistema.

Fornecer à Coca-Cola uma referência de desempenho global para identificar, dimensionar e incorporar os fatores de sucesso que sustentam o alinhamento com os mercados de melhor desempenho.

Dados globais para todos os clientes



Dados da Coca-Cola



04

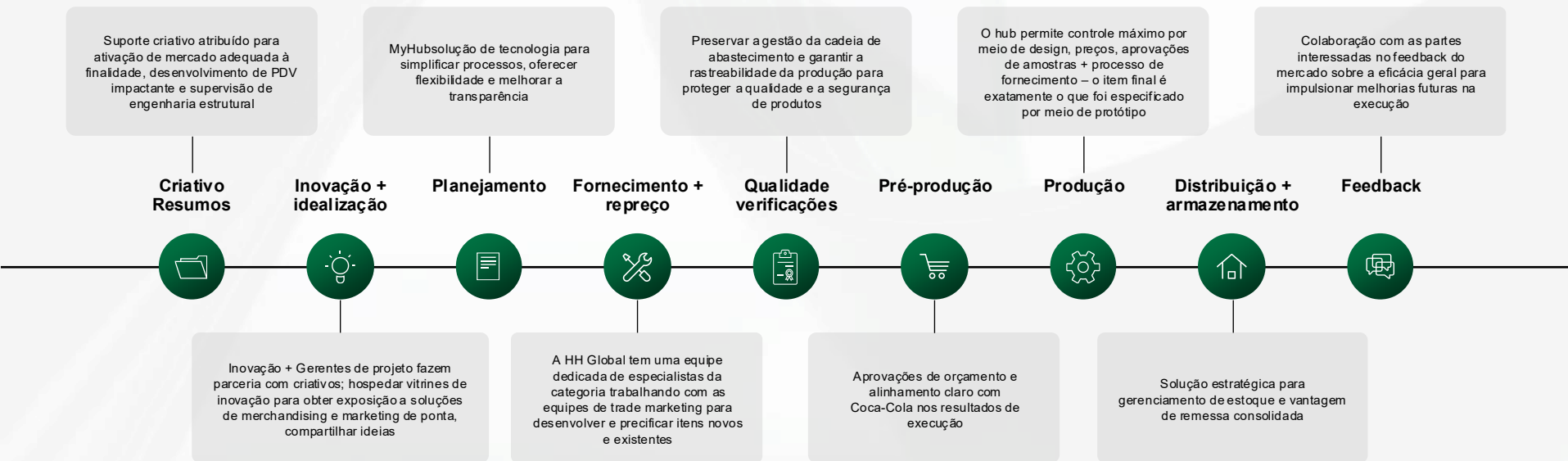
Processo operacional de ponta a ponta

O processo por si só não cria agilidade para o sistema da Coca-Cola.

O que importa é como as operações de ponta a ponta são orquestradas para funcionar perfeitamente em todos os mercados.

Nosso processo ágilde ponta a ponta, atendendo às suas prioridades exclusivas e complexidade de cada ativação

DTMx3.0



Auditorias e certificações independentes em padrões de qualidade, sociais e ambientais



Para cada estágio de suas necessidades, entregamos menos complexidade, mais controle e melhores resultados.

DTMx3.0

Engarrafadores emergentes

(Passando de atividades fragmentadas e diretas ao fabricante para uma base controlada e pronta para o digital)

Aquisições

Uma plataforma que substitui vários fornecedores, e-mails e planilhas — com conformidade integrada

Marketing

Início rápido com resumos simples, ativos prontos para uso e pedidos guiados — não necessidade de redesenhar a forma como você trabalha

Comercial

Visibilidade imediata de gastos, atividades e desempenho à medida que você avança para um modelo integrador

Vendas em campo

Disponibilidade mais confiável dos materiais certos, com menos problemas de última hora

Engarrafadores em evolução

(Já no sistema integrador, melhorando o desempenho, a consistência e o controle)

Velocidade e economia por meio de solicitações de cotação digitais, ativos reutilizados e roteamento automatizado

Briefs estruturados, curadoriacatálogo e reutilização de ativos para melhorar a consistência da campanha

Melhor controle por meio de processos padrão, KPIs mais claros e relatórios comparáveis

Execução mais consistente no mercado, com menos substituições e atrasos

Otimizando engarrafadores

(Avançado no sistema integrador, mantendo-se à frente por meio de trade marketing orientado por dados e pronto para o futuro)

Governança em escala com fonte de verdade dados, aprovações baseadas em funções e insights sobre o desempenho do fornecedor

Um processo conjunto em todos os mercados — do briefing à fatura — permitindo ativação mais inteligente

painéis de KPI, SLA e ESG que apoiam a otimização, a responsabilidade e a liderança do sistema

Cumprimento previsível implantação mais inteligente, suportando a melhor execução da categoria

Europa centralizada kits de ferramentas para consolidar a produção e ao mesmo tempo incorporar o gerenciamento de mudanças TCO + ESG

DTMx3.0



A15 anos parceria forte que inclui POSM e pré-preenchimento da Europa Ocidental

- Desenvolvimento de ponta a ponta e gerenciamento de projetos de entrega
- Exibições de kits de ferramentas, POSM e VAPs com arte localizada
- Produção agregada baseada em cluster alcançando 17% de economia de produto
- Harmonização de unidades
- Copos de degustação sem plástico implementados - removidos 0,04 toneladas de CO2
- VAPs reprojetados para agilizar o co-packing - economia de 39%

Resultados

+17%
economia de produto

+39%
economia de co-pack

0,04
toneladas
CO2 removido



05

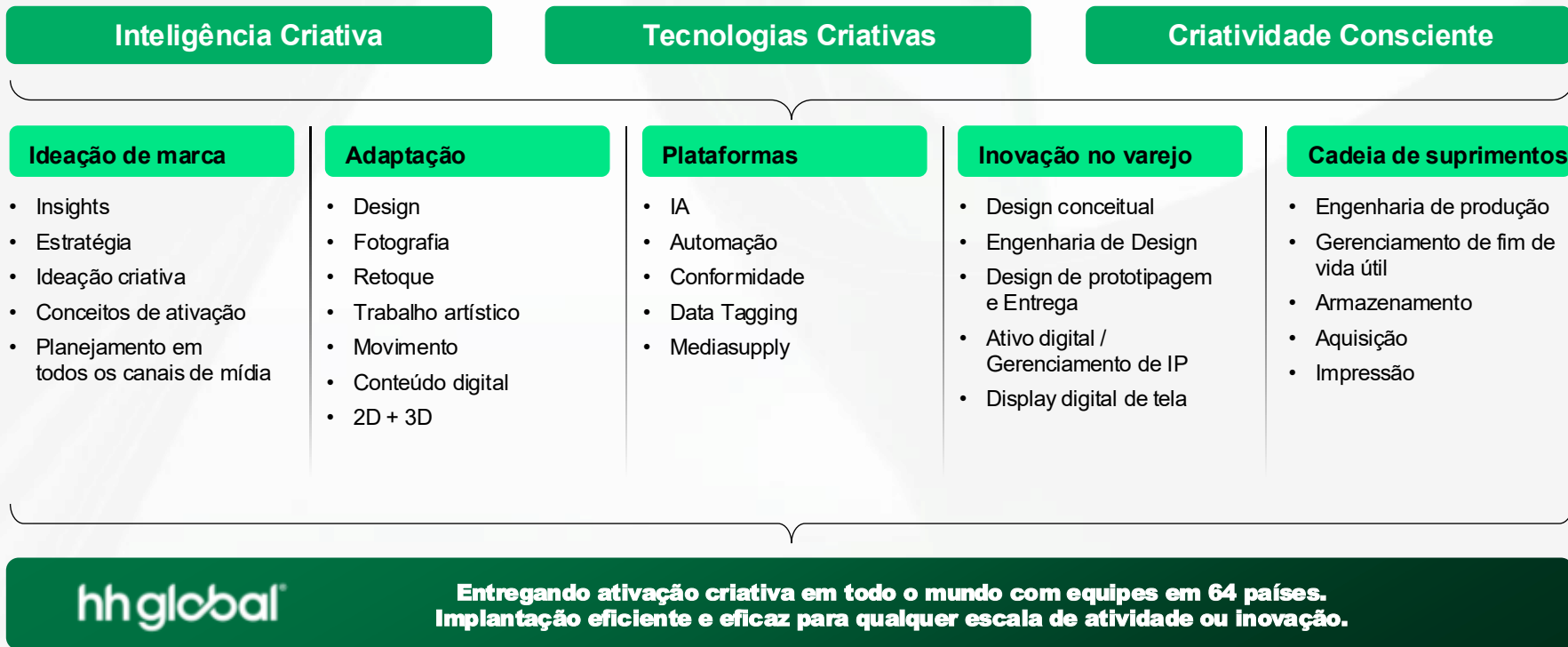
Capacidades digitais

**A tecnologia por si só
não transforma o sistema
Coca-Cola.**

***O que importa é como as
plataformas, a produção de
conteúdo e a IA são
projetadas para funcionarem
juntas.***

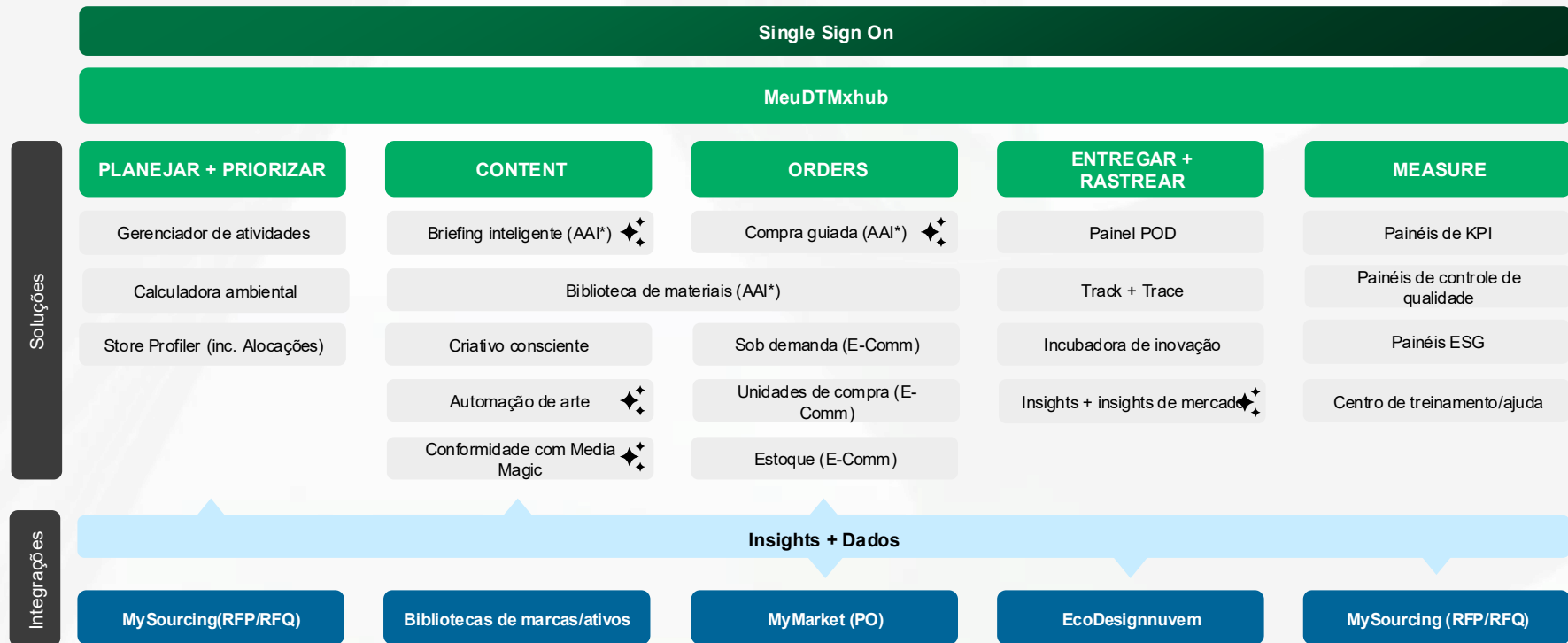
Através da capacitação digital, ativamos marcas de forma consistente em todos os mercados

DTMx3.0



Nossa plataforma de tecnologia modular e totalmente flexível é adaptável a cada engarrafador – indo até você onde você estiver

DTMx3.0



*AAI = Adote, adapte, inov. estrutura de harmonização

✦✦ = eficiências orientadas por IA

Nossa MyHubA plataforma oferece valor comprovado para engarrafadores e UOs da Coca-Cola – simplicidade, transparência + controle

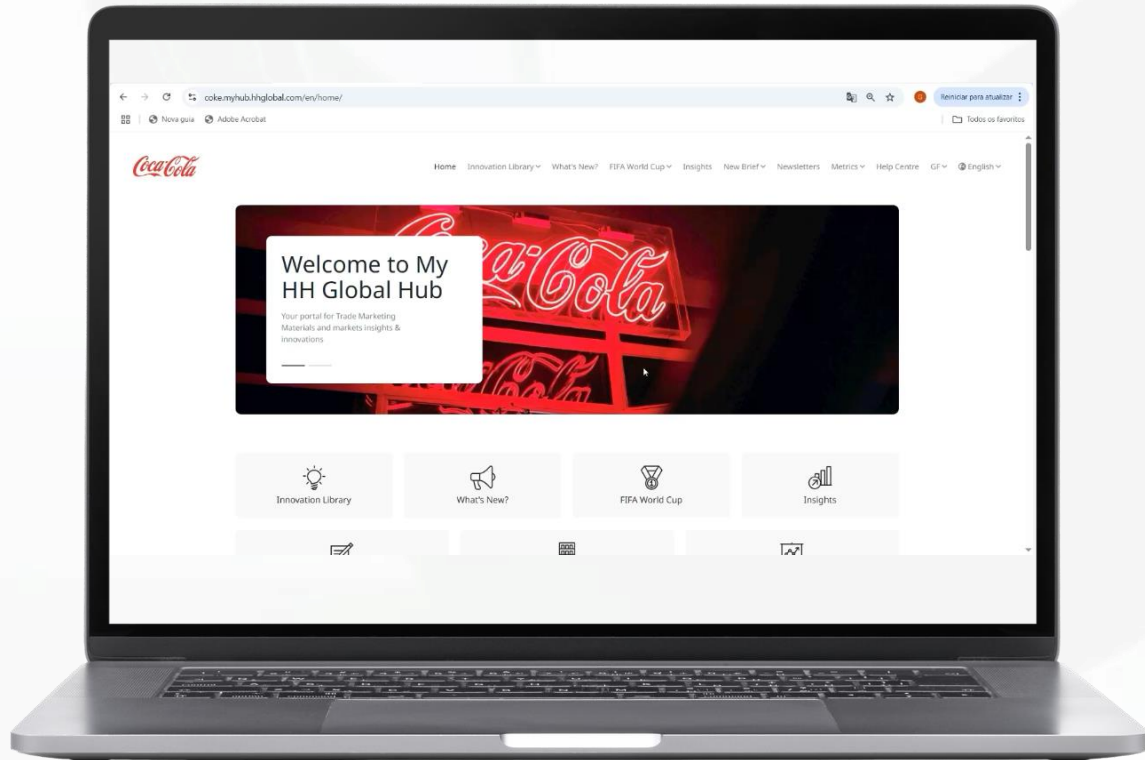
DTMx3.0

MyHub oferece uma plataforma configurável e modular...

- **A espaço de trabalho único e diário** que reúne planejamento, criação, pedido, execução e insights em um só lugar
- **Adoção e implementação simples**, projetado para se adequar processos existentes e roteiros de transformação
- **experiências habilitadas para IA** que reduzem complexidade e esforço em UX e UI
- **Desenvolvido para equipes globais e locais**, com suporte multilíngue e multimoeda como padrão

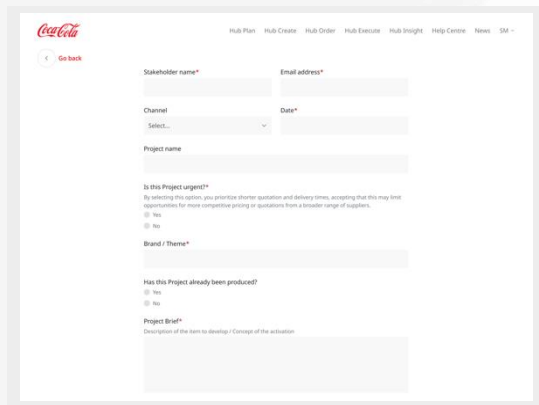
...flexível para as necessidades de cada engarrafador

- **Não há tamanho único**— cada engarrafador configura apenas o que precisa, quando precisa
- **Projetado para adoção pelo usuário**, com UX intuitivo e UI consistente em todos os módulos
- **Transparência e controle total** sobre APIs, integrações e fluxos de dados
- **Um roteiro compartilhado**, moldado por HH Global e prioridades do cliente



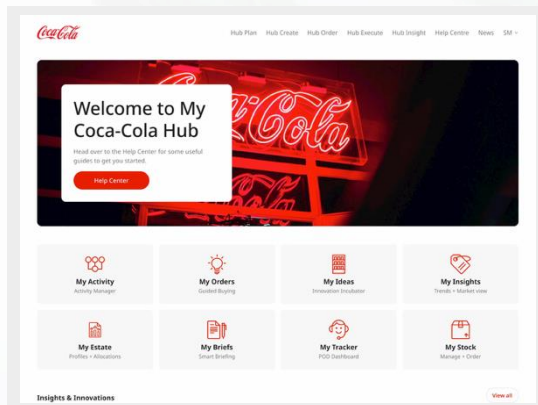
Ativar portfólios de marcas nunca foi tão fácil, do briefing à compra guiada e ao reordenamento

DTMx3.0



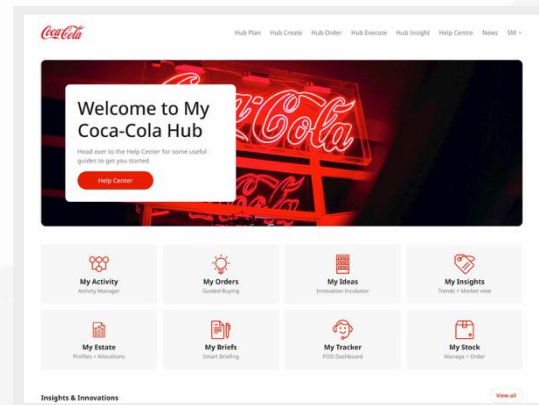
Entrada breve

- Entrada mais rápida por meio de captura de briefing automatizada e estruturada que elimina o esforço manual
- Qualidade de briefing mais forte com entradas mais claras e completas que reduzem o retrabalho e melhoram a precisão posterior
- Melhor colaboração por meio de um fluxo de trabalho de briefing compartilhado que mantém as equipes alinhadas e consistentes



Compra guiada

- Orienta os usuários com instruções inteligentes, fazendo perguntas relevantes sobre suas necessidades de ativação, mercado ou produto para ajudá-los a navegar em áreas sobre as quais podem não ter certeza
- Melhora a consistência e a conformidade por meio de uma lógica integrada que garante que as seleções estejam alinhadas com as regras da marca, estratégia de categoria e requisitos locais

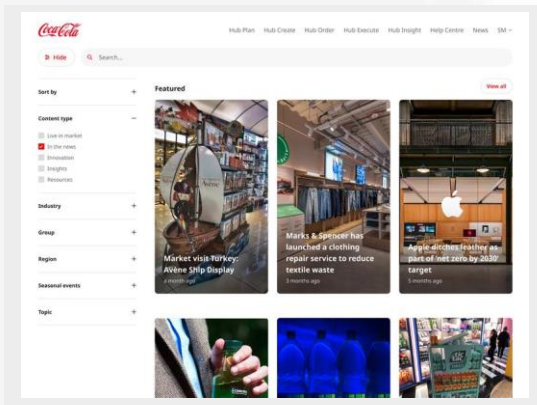


Catálogo de compra rápida - visualização do usuário

- Reduz o desperdício e o custo orientando as equipes para reutilizar, adaptar ou criar ativos usando um fluxo de trabalho estruturado e harmonizado
- Melhora a consistência da marca por meio de tomada de decisão padronizada e localização automatizada em todos os mercados
- Acelera a entrega simplificando as escolhas de fluxo de trabalho e permitindo investimentos mais rápidos e inteligentes em conceitos viáveis

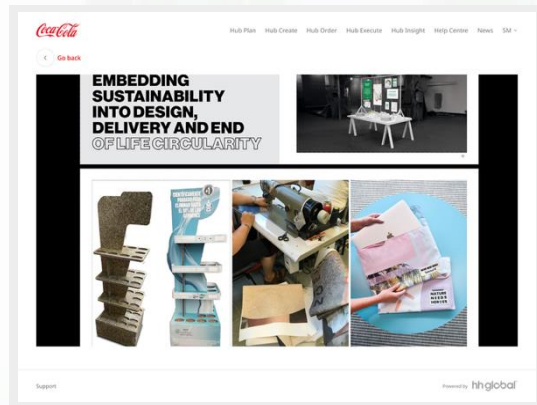
Recursos para projetar continuamente a eficácia

DTMx3.0



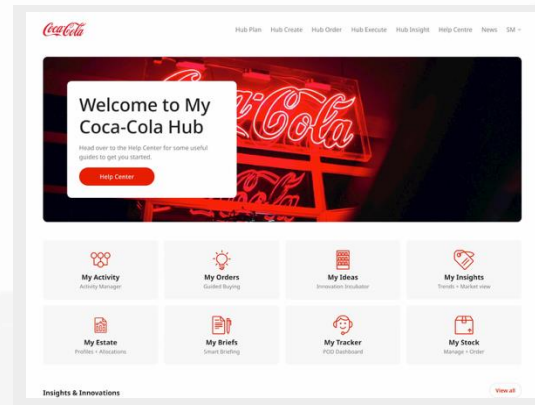
Insights + insights de mercado

- Fornece inteligência relevante por meio de curadoria de notícias, tendências e insights sobre concorrentes por meio de lógica personalizada
- Mantém os usuários informados com informações continuamente atualizadas, conteúdo de mercado veiculado automaticamente, eliminando a necessidade de pesquisa manual
- Fortalece o compartilhamento de conhecimento, oferecendo às equipes um hub central e fácil de consumir de inteligência específica do setor que mantém todos alinhados



Incubadora de inovação

- Acelera a adoção de inovações de alto impacto que liberam eficiência, sustentabilidade e eficácia
- Inspira soluções mais fortes com exemplos comprovados e novas tecnologias selecionadas para as necessidades do cliente
- Impulsiona a melhoria contínua por meio do compartilhamento estruturado de ideias, colaboração e governança



Biblioteca de materiais

- Visibilidade centralizada das melhores ativações do setor em todo o mundo, incluindo todos os documentos técnicos e dados de ativos
- Propriedade clara e rastreabilidade de ferramentas para gerenciar riscos e evitar duplicação
- Fluxos de trabalho ADOPT / ADAPT fáceis para reduzir o retrabalho e COMPARTILHAR + REAPLICAR para promover Cross-Market e Sinergia entre divisões

Um modelo de produção criativo com menos toques, menor custo total de propriedade + confiança regulatória

DTMx3.0



Centralizado criação

- Um modelo de estúdios substituindo agências fragmentadas
- ampliando a direção da campanha a sua agência criativa estratégica
- Camada única de governança entre marcas e regiões



Modelos dinâmicos

- **Mestres globais e regionais** convertidos em **modelos ajustáveis**
- **Regras de marca incorporadas** uma vez e aplicadas de forma consistente, **IA como acelerador**
- **Governado por** códigos de conduta de marketing de Bebidas + conhecimento regulatório local



Automação

- **Adaptação baseada em dados**, sem redimensionamento manual
- **Menos erros**, menos retrabalho
- **Garantia de qualidade incorporada** vs. qualidade processo de controle
- **Semi-totais** suítes de automação de conteúdo



Comerciais previsíveis

- **Menor custo** por ativo
- **Menor total** custo de propriedade
- Relatórios transparentes e **controle de gastos**

50% menos tempo*
50% menos custo*

**Com base em nosso benchmarking de experiências atuais, a proporção de modelo para ativo é o maior impulsionador de eficiência*

A automação está proporcionando impacto ME+E mensurável

DTMx3.0



Convertend**omestres**
em modelos inteligentes



Conecteos
modelos aos dados



Melhor**qualidade**,
controle, ordem



Aumento ritmo,
eficiência, consistência

Nossa **A aumentada** a plataforma de automação produz conteúdo impresso, digital e em movimento de forma consistente em segundos.

Construímos **modelos dinâmicos** a partir de diretrizes ou kits de ferramentas.

Conecte-se a variáveis e dados do cliente para produzir adaptações e conteúdo localizado para todos os pontos de contato.



A automação na produção de conteúdo está gerando agilidade e eficiência

DTMx3.0



+40% Economia versus modelo de agência tradicional

A Carlsberg precisava de um parceiro que pudesse fornecer uma solução de estúdio personalizada, ágil e criativa, com a experiência necessária para apoiar o seu maior lançamento de sempre no Reino Unido e atualizar três marcas emblemáticas. Eles incumbiram a HH Global de:

- Elevar a qualidade e a consistência em todas as marcas
- Acelerar a velocidade de lançamento no mercado, mantendo a integridade da marca
- Simplificar os processos de produção entre marcas e equipes

Resultados

Ao integrar a equipe de estúdio estabelecida da HH Global - trazendo conhecimento do produto, conhecimento criativo e experiência - redesenhamos o fluxo de trabalho de entrega para aumentar a eficiência e fortalecer a comunicação.

Em 1 ano:

+1300
ativos criados

+40%
Economia versus entrega do mesmo volume por meio de uma agência externa

100%
feedback de satisfação do cliente do cliente



+50% Economia, execução de lançamento no mercado 50% mais rápida

O cliente CPG precisava de uma solução de arte de embalagem mais eficiente. A HH Global propôs um modelo inovador habilitado para tecnologia e IA que converte arquivos mestre em modelos inteligentes e vincula modelos a dados para automatizar a adaptação de arte. Nosso alcance global, profundo conhecimento e fortes capacidades de automação foram a solução perfeita para superar o desenvolvimento manual de arte do cliente em diversas agências.

Resultados

Ao automatizar os mestres como modelos dinâmicos com a tecnologia, as fontes de dados permitem a criação instantânea de variantes. Conseguimos entregar mais conceitos, com mais rapidez e custo reduzido.

+50%
execução mais rápida

+50%
redução de custos

Melhorou
controle de qualidade

Habilita
gêmeos digitais

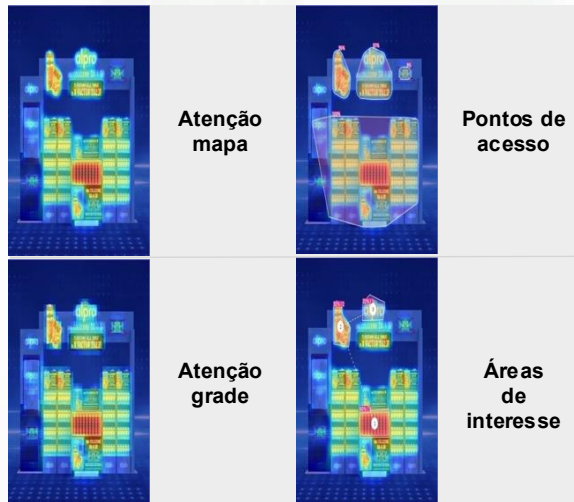


IA em idealização, mapeamento térmico e testes de eficácia DTMx3.0



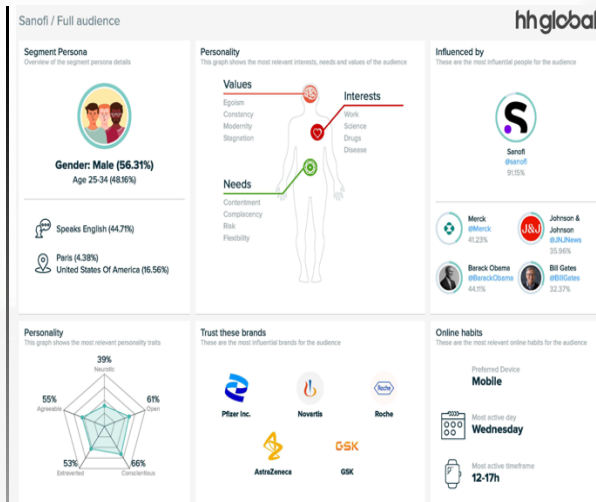
Conceituação da campanha: Aproveitando a IA

Os conceitos gerados por IA permitem uma concepção rápida para testar a eficácia com um baixo investimento, ao mesmo tempo que obtém o máximo de insights para gerar valor



Mapeamento de calor: eficácia dos testes

Usando IA para testar a eficácia e a prova do PDV do conceito antes do processo de fabricação.



Percepções: HH Gênio

Genius é um banco de dados quase em tempo real ferramenta de mineração que ajuda as marcas a analisar concorrentes, entender o comportamento do cliente e traçar o perfil do público nas redes sociais. Ele fornece insights acionáveis rapidamente, permitindo decisões baseadas em dados sem a necessidade de dados próprios.

Aproveitar Gêmeos Digitais e AR para melhorar a visualização da ativação de marketing no mercado

DTMx3.0

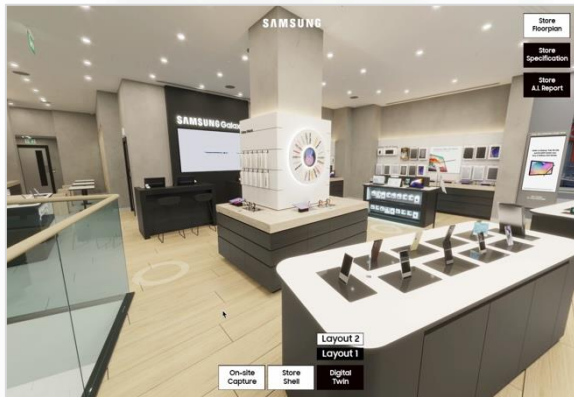
Gêmeos digitais

Cópias virtuais de objetos físicos, usados para simular o mundo real e os resultados



Simulações precisas do mundo real simulations

O ambiente VR permite o planejamento detalhado e a colocação de mercadorias, oferecendo precisão incomparável na otimização de layouts nas lojas e garantindo uma execução perfeita.

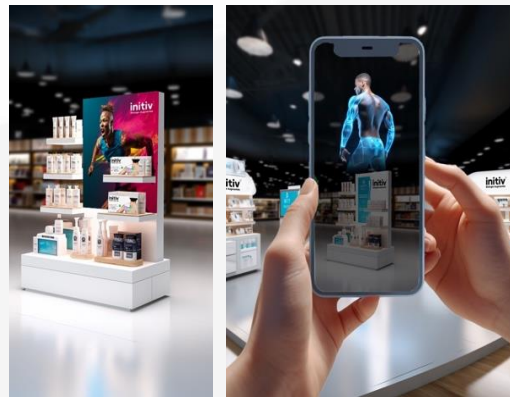


Visualização do mundo real

O ambiente imersivo de RV de varejo permite que os usuários explorem marcas e gamas de produtos em um ambiente off-trade, oferecendo visualizações 3D para uma execução eficaz de mercadorias.

Ativação de AR

Capacidade em tempo real de mostrar um ambiente AO VIVO e posição POS



Ativação de AR na loja

A experiência AR é acionada quando o celular é apontado no ponto de venda.

Altamente imersivo

A experiência AR pode ser girada e interagida para exibir informações do produto.

Nossas plataformas, produção de conteúdo e IA são projetadas para trabalhar juntas

DTMx3.0



12% Custo Seconomia, + 12% Maior capacidade de garrafacapacitypor meio de dados + colaboração

A HH Global montou uma equipe multifuncional de especialistas no assunto de PDV, membros da equipe da Coca-Cola e engarrafadores para reprojetar e redesenhar um de seus displays universais

Resultados

+17%
Peso reduzido de cada display

+12%
Maior capacidade da garrafa (59)

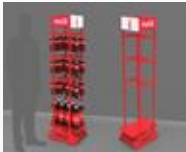
+12%
Redução de custos



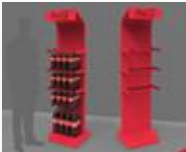
Design existente
12% de redução de custos



Opção de desmontagem
8% de redução de custos
4xreduçãovolume



Novo design
12% de custo reduçãoAumento de capacidade de garrafa



Design alternativo
6% de redução de custo



+16-32% Aumento de vendasatribuído ao conteúdo da tela digital, aumento de 2x no SKU não promocional

A HH Global implementou 31 telas em 18 locais nos EUA, exibindo 11 campanhas diferentes em vários horários do dia e do mês. Analisamos a correlação entre vendas e conteúdo - criando um conjunto de dados analíticos para combinar as compras com o conteúdo exibido na tela

Resultados

16% - 32%
Aumento nas vendas promovidas por meio de telas digitais

2x
aumento em SKU não promocional

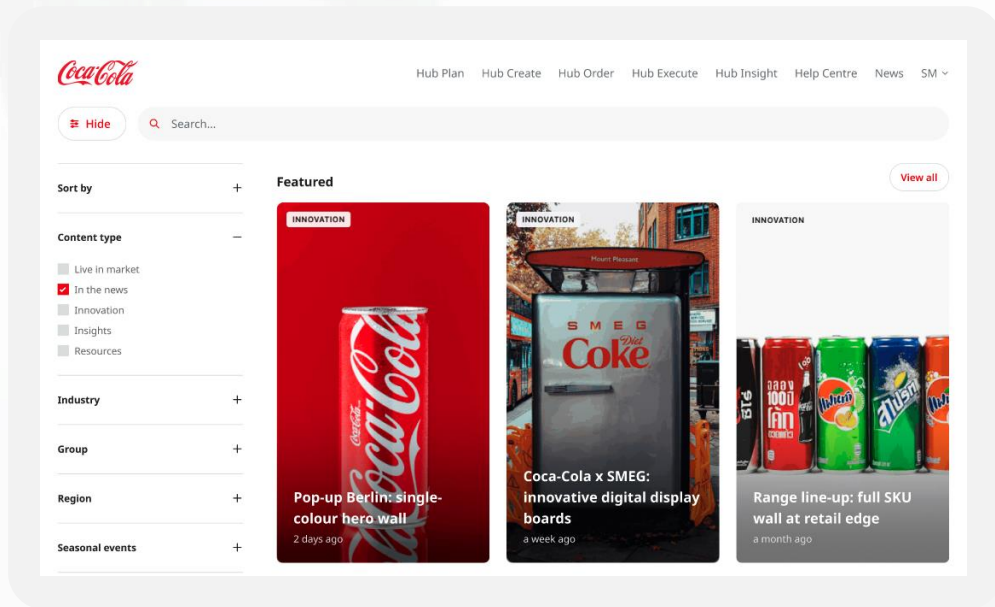
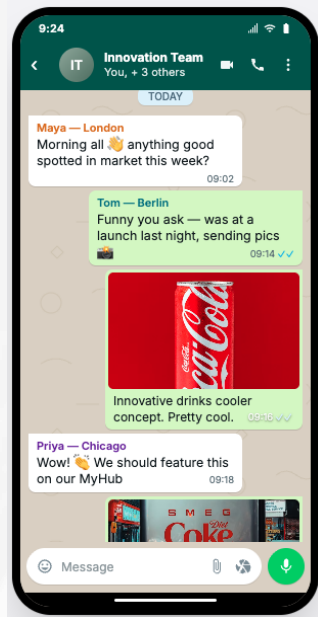
Forneceu uma análise detalhada sobre oefeito do conteúdo nas vendas

Criou um modelo para medir aeficácia contínuede telas promocionais



Colaboração de insights global para local é facilitada com integrações de IA

DTMx3.0



Captura de foto

Compartilhar em Inovação Whatsappgrupo

Análise de IA

A imagem é analisada e automaticamente marcado

Ciclo de aprovação

Avaliações de usuários para verificar/modificar imagens e tags

Publicado emMyHub

Cada implantação co-aprovada pelo parceiro de canal por meio de fluxo de trabalho estruturado do portal.

O conteúdo entra no ar

A HH Global NOC envia conteúdo para todos os endpoints simultaneamente. SLA de tempo de atividade de 99,9%.

Compras baseadas em IA, chegando aMyHub

DTMx3.0

- **Pedidos sem esforço.** A IA de conversação transforma prompts em seleções POSM selecionadas, sem catálogos, sem formulários
- **Lançamento mais rápido no mercado.** A IA combina os prazos de entrega com a sua janela de ativação, então você só vê o que pode chegar a tempo
- **Na marca, no compromisso.** A IA aplica os padrões da marca automaticamente.
- **Veja antes de comprar.** A IA generativa visualiza produtos em ambientes de estilo de vida e aplica criativos regionais dinamicamente, alinhando a aparência antes de fazer o pedido
- **Gastos mais inteligentes.** A IA pode recomendar quantidades e combinações de produtos com orçamento otimizado com base em seu próprio histórico de pedidos



06

**Planos de
sustentabilidade
e atuais
+ futuros**

A sustentabilidade apresenta cada vez mais riscos de execução e oportunidades de desempenho.

Criamos métodos práticos, confiáveis e escaláveis para desbloquear vantagem competitiva.

Incorporamos a sustentabilidade nas operações diárias, transformando consistentemente para o futuro

DTMx3.0



Nossa base: Inovação com Propósito

- Estratégia de sustentabilidade reconhecida globalmente alinhada ao Pacto Global da ONU e aos ODS
- Metas Net Zero aprovadas pela SBTi com um plano de transição formal (15 para Zero)
- Divulgação e classificações maduras (CDP, EcoVadisGold)
- Programas líderes do setor (Conscious Creative, Sustainable Procurement Framework)
- Parcerias multipremiadas e liderança inovadora
- Fortes bases de relatórios, garantias e governança validadas ano após ano



Nosso futuro: Impacto por Design

- Incorpora a sustentabilidade no momento do projeto, fornecimento e aprovação - e não após a entrega
- Passa de programas para um sistema de controle que administra a sustentabilidade como uma disciplina de negócios
- Opera através de um ciclo de decisão fechado: Informar → Decidir → Entregar → Medir → Melhorar
- Orientado por insights e ciente dos riscos, integrando dados, governança, capacidade do fornecedor e ferramentas digitais
- Projetado para proteger a execução, evitar interrupções e criar vantagem comercial em escala

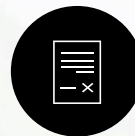
Decisões mais rápidas, seguras e consistentes que reduzem riscos, melhoram os resultados e ajudam os clientes a ter um desempenho superior em ambientes de trade marketing complexos e de alto volume.

Hoje, o risco de sustentabilidade é um risco comercial, impactando diretamente o custo e a velocidade e credibilidade no marketing comercial



Interrupção física aguda na cadeia de fornecimento

- Eventos impulsionados pelo clima que impactam celulose, papel, resinas, energia e logística.
- Substituições de materiais a curto prazo que levam a:
 - Atrasos nas campanhas
 - Inflação de custos
 - Execução inconsistente no mercado



Exposição regulatória e de conformidade

- Regras mais rígidas sobre materiais, embalagens, resíduos, reclamações e relatórios
- Risco financeiro decorrente de retrabalho, baixas contábeis, penalidades e janelas de mercado perdidas
- Risco de reputação devido a declarações imprecisas ou conformidade inconsistente entre mercados

Nossa abordagem ágil resolve com confiança as diversas pressões sofridas por mercado e categoria.

Usamos nossas parcerias inovadoras para reduzir o risco de adoção para o mainstream



Encontramo-nos onde você estiver em sua jornada de sustentabilidade, possibilitando as soluções certas no momento certo, sempre escaláveis, estratégicas e personalizadas para suas prioridades.

Nossa estratégia Impact by Design oferece você tem um sistema integrado de riscos e oportunidades

Intencionalidade

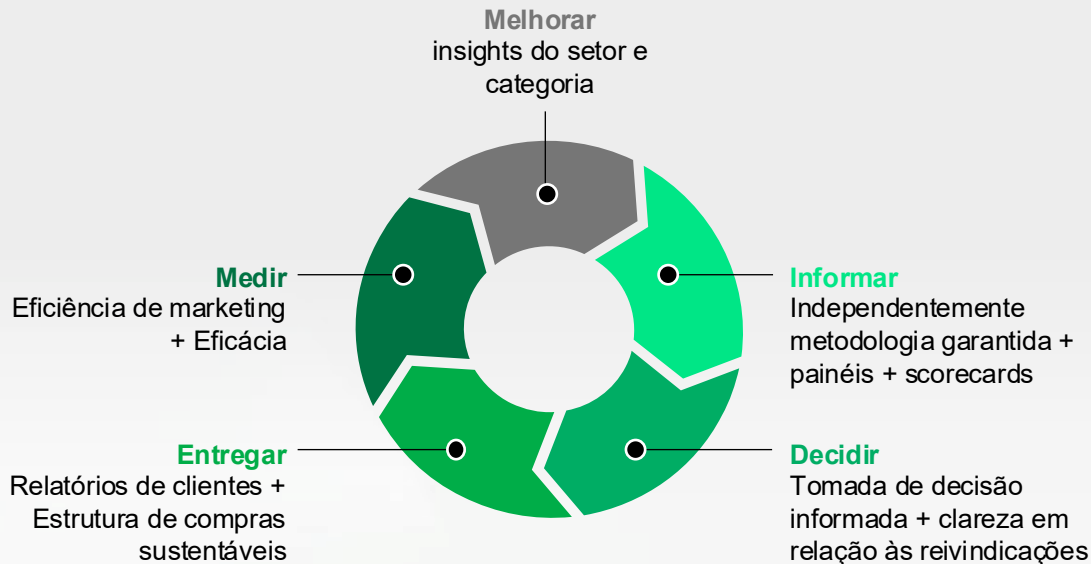
A sustentabilidade é projetada em decisões antes que o risco seja bloqueado

Princípio da linha dupla

Credibilidade final por meio de governança e garantia Crescimento da receita através de colaboração com o cliente moldando o futuro

Ciclo de decisão fechado

Projetado para funcionar em todas as categorias e mercados



Capacidades digitais e ME+E: sustentabilidade através da redução

O TMM mais sustentável é o TMM que você não produz

Agnóstico em termos de produção por design

- HH Global é fundamentalmente produção Agnóstico
- Isso permite rotas imparciais para o mercado, seja tradicional, digital ou híbrido
- A sustentabilidade se torna um filtro de decisão, não uma restrição ou preconceito em direção à produção

Eficiência e eficácia de marketing (ME+E)

O facilitador inteligente que desbloqueia:

- Evitar desperdício
- Maximização do orçamento
- Maior impacto com clientes e consumidores
- Alinha sustentabilidade com desempenho, não com trade-offs

Impacto para marketing

- Categorias de alto risco regulatório
- TMM de alto valor e alto volume
- Oportunidade clara para inovar de forma inteligente
- Nesta interseção, a HH Global fornece dados confiáveis, defensáveis e com nível de decisão que permitem decisões de compra informadas por parte dos clientes em termos de custo, risco, eficácia e pegada

É aqui que a ambição de sustentabilidade se torna realidade operacional.

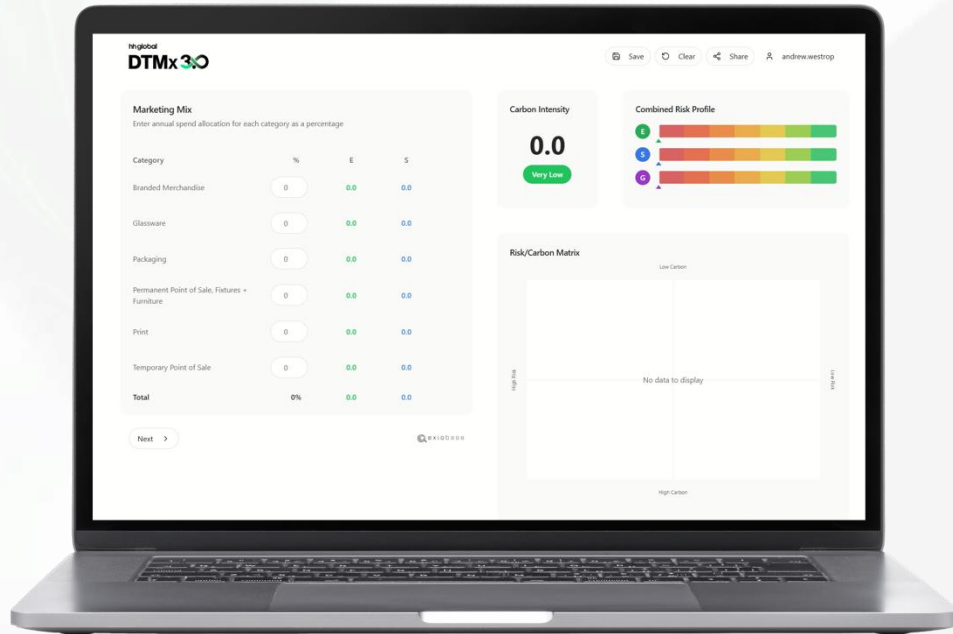
Desenvolvemos uma plataforma para antecipar mudanças, proteger a margem e ficar à frente do desafio

DTMx3.0

Os clientes que trabalham com a HH Global estão melhor posicionados para:

- Responder mais rapidamente à interrupção física do fornecimento sem comprometer a execução
- Adaptar-se à regulamentação com confiança, independentemente da maturidade inicial
- Proteger a margem enquanto os concorrentes absorvem retrabalho, fornecimento premium e atrasos

Os concorrentes reagem à sustentabilidade choques. A HH Global permite que os clientes antecipem, absorver e superar.

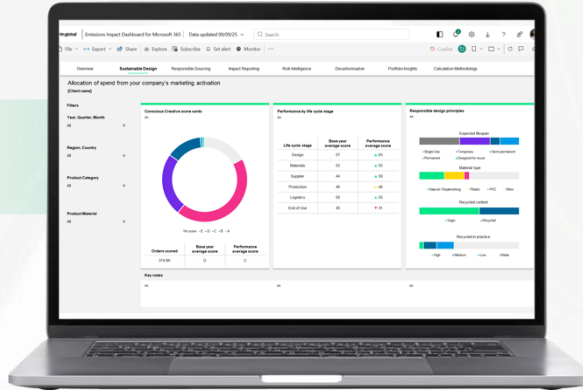


Para avaliar o quão vulnerável seu mix de marketing pode ser a mudanças regulatórias e interrupções na cadeia de suprimentos, junte-se a nós amanhã para gerar um perfil imediato de inteligência de risco.

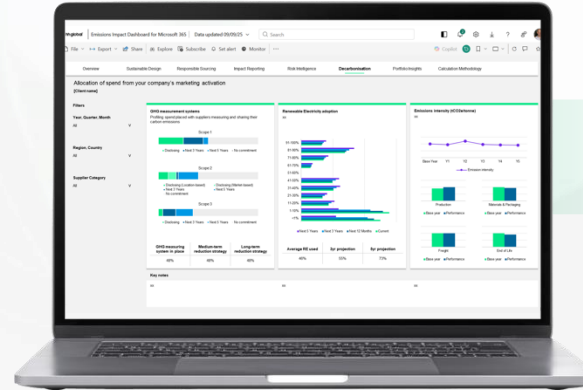
Refletimos a sustentabilidade e o impacto ESG em painéis claros, concisos e condensados

DTMx3.0

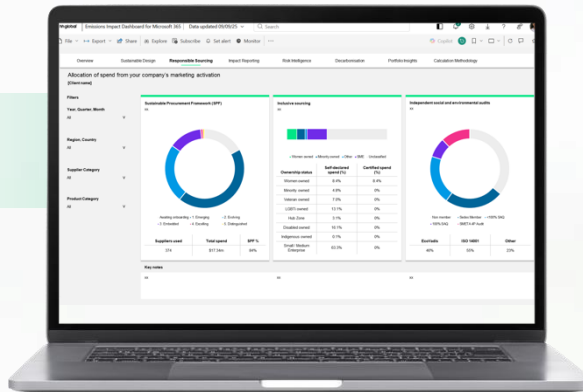
Design
sustentável



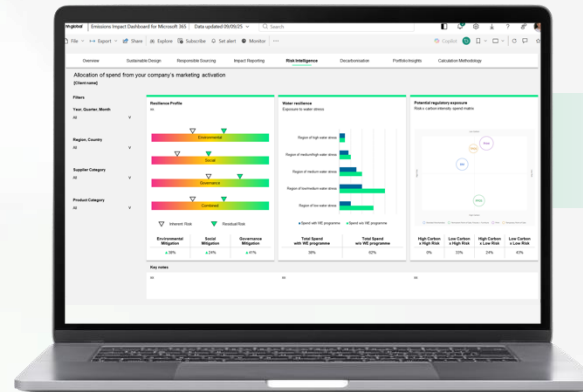
Roteiro de
descarbonização



Fornecimento
responsável



Inteligência
de risco



Incorporamos a sustentabilidade na campanha ativação para gerar vantagem competitiva

DTMx3.0



69% menos emissões de carbono
30% menos custo de produção

Como alternativa ao MDF, Xanitaé feito a partir de fibras de papel reciclado formadas em um painel com estrutura celular interna que combina leveza e durabilidade.

Resultados

Redução dependência de recursos virgens

Leve, fácil de manusear, transportar e instalar

Monomaterial design, amplamente **reciclável** após o uso

Pontuação de sustentabilidade **aumentada** de **C 50 para B 64**



A **B** C D E 64



23% aumento na pontuação
9.3% menos custo de produção

Como alternativa à grade de arame + poliestireno construção, este display foi reprojetoado a partir de chapa metálica perfurada a laser idêntica até o fundo de uma ponte de garrafa.

Resultados

Aumento qualidade e durabilidade

Produção **eficiência** redução prazo de entrega

Monomaterial design, amplamente **reciclável** após o uso

Pontuação de sustentabilidade **aumentada** de **C 48 a B 71**



A **B** C D E 71

07

ME+E



Valor



Impacto



Diferença



Insights

DTMx3.0

**A eficiência por si só não
gera valor para o sistema
Coca-Cola.**

***O que faz a diferença
é como combinamos agilidade,
eficiência e eficácia para gerar
impacto onde é necessário.***

Moldamos o ME+E 2.0 juntos e a colaboração gerou engajamento

DTMx3.0



Projetando para o sucesso

Inícios bem-sucedidos do ME+E com design considerado.

Ser capaz de **antecipar a reação de um consumidor**, ou trazer insights do comprador e do varejista não apenas torna **POS mais impactante**, mas pode **economizar tempo e gastar** na fase de conceito e criação de campanha.

Quanto mais sabemos, mais podemos informar de forma inteligente, design certo desde a primeira vez



Orientação de dados decisões

Não faz sentido produzir algo que não esteja ordenado ou criar quatro variedades da mesma coisa.

Ao aplicar dados e análises padrões e cadência de pedidos, juntamente com a aplicação de modelos de previsão e processos de harmonização, podemos **racionalizar a atividade e produzir menos materiais de marketing** proporcionar um maior retorno de vendas



Fornecimento estratégico para economias estratégicas

Ser capaz de **reduzir custos e carga de trabalho** de o processo de produção, é a área mais visível para entregar ME+E.

Produção mais inteligente **significa produzir menos, isso não significa obter menos.**



Vendas entrega de valor

A comprovação da eficácia dos materiais de marketing pode ser feita de várias maneiras, sendo a mais reveladora uma combinação de **dados de vendas e interações do consumidor**.

Para entender a **verdadeira eficácia**, precisamos olhar **além das vendas**, para a **quantidade e qualidade das interações com o consumidor**



Insights que moldam melhorias

Para **continuar impulsionando a eficiência e a eficácia**, os **dados** coletados ao longo do processo precisam ser **analisados e reaplicados**, com os insights e aprendizados ditando a estratégia do consumidor na fase de design e durante todo

ME+E 2.0 proporcionou resultados tangíveis, resultados mensuráveis

Velocidade de lançamento
no mercado
aumentado em **33%**

21% redução em
SKUs produzidos

40% poupança
sobre logística de frete

32% elevação em
vendas promovidas

12% poupança entregue
em mais de 5.000 pedidos

27% aumentar
no uso do PDV

Tornamos a execução de alto impacto econômica e criado destaque + usabilidade

DTMx3.0

Fabricação e experiência em materiais

HH Global conhecimento de materiais, imprimir processos e a instalação no varejo nos permitiu para criar uma campanha de alto impacto que fosse:

- Inovador, mas prático – considerando durabilidade e custo. Luzes LED foram inicialmente incluídas nos caminhões e depois removidas pois eram difíceis de ver sob as luzes brilhantes do restaurante. A inclusão deles também significaria que os caminhões de cartões não seriam mais recicláveis.
- Focado na qualidade e conveniência - caminhões pré-fabricados foram distribuídos em embalagens individuais para garantir que a qualidade não fosse comprometida e a implementação fosse mais rápida e fácil para a equipe

Grande impacto para grandes ideias

Resultados

Uma experiência sazonal inovadora, que conseguiu atrair a atenção do consumidor. Criando a magia do Natal, ao mesmo tempo que é econômico e prático.

**+17 mil**

Curtidas no Linked In
Dentro de 2 dias após o lançamento

27%

**Aumento no PDV
pedido** |Caminhões de
Natal adicionais
encomendados após a
instalação original
devido ao feedback
positivo dos clientes

**Vendas
melhoria**

Para a marca Coca-Cola
em pontos de venda que
apresentam o caminhão

Com uma mentalidade de crescimento, reconhecemos a necessidade de a ME+E evoluir continuamente para entregar valor futuro



Para nos mantermos à frente do ritmo da excelência em marketing, entendemos a necessidade de observar como e o que fazemos – e as vendas são a medida do sucesso



Portanto, nossa abordagem à eficiência e eficácia do marketing evoluiu



Para nos mantermos à frente da excelência em marketing, evoluímos continuamente *tanto como trabalhamos quanto o que entregamos*. A ME+E evoluiu de uma otimização baseada na eficiência para um modelo orientado para resultados, onde o impacto nas vendas é a medida definitiva do sucesso.

Por isso, reformulamos o programa para garantir que a ME+E continue a impulsionar o crescimento e os benefícios que o sistema Coca-Cola precisa para o futuro.

Evoluiu para a Coca-Cola. alimentado por agilidade, eficiência e eficácia

Oferecendo benefícios tangíveis. Resultando em gastos mais inteligentes e vendas maiores

ME+E 3.0 – marketing melhor para um marketing melhor



Marketing melhor para um marketing melhor

DTMx3.0

ME+E 3.0. Agilidade. Eficácia. Eficiência. Resultados.



Valor

Valor onde você precisa e onde é reconhecido

- Melhores compras para melhores orçamentos
- Velocidade de lançamento no mercado
- Redução da carga de trabalho
- Visão estratégica
- Harmonização
- Decisões baseadas em dados
- Atividade sustentável
- Reengenharia
- Redução de custos
- Automação orientada por IA



Impacto

Mais do que orçamentos – mas reconhecimento da marca e aumento de vendas

- Inovação
- Uso de material pioneiro no mercado
- PDV elevado
- PICOS
- Estratégia global, ativação localizada
- Criativos orientados por IA
- Design otimizado
- Atividade direcionada ao cliente + consumidor
- Planos de sustentabilidade voltados para o futuro
- Capacidade tecnológica evoluída



Diferença

Diferença que é possuída e liderada pela marca

- Destaque-se no mercado
- Tutela da marca
- Conceito elevado + inovação
- Aplicação localizada
- Agilidade orientada por IA



Insights

Tudo começa com insight – insights geram impacto

- Análise de dados de gastos
- Decisões baseadas em dados
- Consumidor Comportamentos
- Necessidades do cliente
- Influências de mercado
- Aplicação localizada
- Compreensão baseada em IA

Estamos trazendo evolução tecnológica para permitir agilidade + conformidade

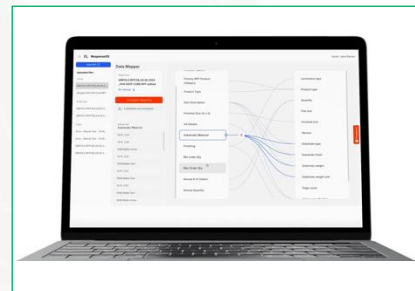
DTMx3.0



Ver + sentir



MediaMagic



Compra prevista



Sprints criativos



Tecnologia digital



Teste de eficácia de IA



Otimização de campanha
dinâmica

Combinamos o desejo de se destacar com a necessidade de agilidade para criar ativação que seja entregue em todos os mercados

DTMx3.0



>35% Economia de custos + Rápida montagem em campo

Nossa equipe desenvolveu um sistema baseado em componentes que substituiu 45 monitores semelhantes por um sistema versátil. Este novo sistema oferece 16 displays de tamanhos diferentes a partir de 19 componentes, não necessitando de ferramentas para montagem. Os componentes podem ser transformados para atender às necessidades baseadas na área ocupada, na marca, na embalagem e na ocasião.

Resultados

>35%

Economia de custos

19

componentes – reduzidos de 44 para 19

3

fornecedores – reduzidos de 20 para três



+27,000 Vidros personalizados entregues em 23 mercados

Nossa equipe desenvolveu estratégias de gastos e categorias e uma solução de harmonização, comunicados através de uma estratégia de comunicação ascendente, resultando em eficiência, visibilidade e economia.

Resultados

+27,000

vidros personalizados produzidos e entregues para lançamento

1

Janela de pedidos ad hoc

18

SKUs desenvolvidos para lançamento da Grand Series

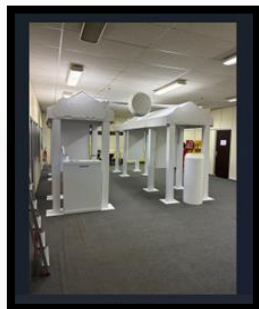


Nosso entendimento dos ambientes de varejo informou nossa ativação do destaque shop-in-shop

DTMx3.0

Shop In Shop Coca-Cola Triple Zero

- Dimensões: 4x5m - Altura: 2,40m
- Quantidade produzida: 35
- Preço unitário Exw em €: 3414 (excluindo serviços de transporte e instalação)
- País de produção: França
- Pontuação de Sustentabilidade: B
- Data de entrega: 02/03/2026 nas lojas.
- Outros: Inspiração para "shop in shop"



Produção experimental shop in shop e instalação em 32 lojas



Nossa escala é aproveitada de forma inteligente, conectada e governada para funcionar em qualquer lugar

DTMx3.0



+57% Economia de custos
+ Montagem rápida em campo

A HH Global compartilhou uma exibição inovadora como parte do Bacardi Innovation Summit anual. Por meio da racionalização e harmonização de SKU, a Bacardi conseguiu consolidar os gastos entre marcas e canais.

Resultados

+57%

Economia de custos estimada

5

Minutos para montagem

100%

Material reciclado

SUNTORY
GLOBAL SPIRITS

+21% Racionalização de SKU
+12% Economia de custos

Nossa equipe desenvolveu estratégias de gastos e categorias e uma solução de harmonização, impulsionada por meio de uma estratégia de comunicação de baixo para cima, resultando em eficiência, visibilidade e economia.

Resultados

+21%

Redução no número de SKUs produzidos

15

Aceleração diária para lançamento no mercado

+12%

Redução no custo geral de produção



Qualidade de incorporação, velocidade + escala na produção criativa no mercado

DTMx3.0



HolandaCriativo

Qualidade e precisão:

- Precisão da arte - erros de posicionamento caíram de 42% a 52% no primeiro mês
- 92% a 100% no segundo semestre, **marcas de corte e conformidade de baixa resolução mantidas em 100%**
- Orientação estabilizada em 96%-100% com pequenas flutuações em comparação com a variabilidade inicial
- A conformidade do controle de qualidade mudou de corretiva para confirmatória – 100% a partir de abril, eliminando a dependência do controle de qualidade para correções

Eficiência e processo:

- A entrega no prazo melhorou de 52%-58% no primeiro mês para **96%-100% consistentemente a partir do terceiro mês em diante**
- Ganhos de eficiência – a média de rodadas de reparações caiu de 2,82 no primeiro mês para menos de 2,0 no quarto mês, refletindo a disciplina incorporada no briefing e menos erros técnicos

Capacidade e escala:

- Processando de 20 a 40 ou mais entregas mensalmente, os prazos e a qualidade permaneceram inalterados, ao contrário dos primeiros meses, onde o volume estava correlacionado com atrasos
- Os picos sazonais foram absorvidos sem afetar a entrega ou a qualidade, **demonstrando escalabilidade e resiliência de processos**



ME+E 3.0 em ação: entregamos criativo global, adaptado localmente, em velocidade + escala

DTMx3.0

Exemplos do mercado holandês – iniciado como piloto e transicionado com sucesso como BAU, alinhado aos requisitos de arte da CCEP



Do kit de ferramentas A4 para ativação de 300 lojas

Convertemos um visual A4 plano em uma FSDU de alto impacto, **ativando 300 lojas** com rapidez e excelência de execução.



Mais que adaptação – Criativo em ação

Transformamos um kit de ferramentas simples em um FSDU 3D, adicionando pilares arquitetônicos, integração QR e iluminação do estúdio.

Colaboração perfeita entre produção criativa, dentro do prazo, do orçamento **ativando 350 lojas**.



Transformando recursos visuais importantes em presença permanente no varejo

Começando com os ativos do kit de ferramentas, HH As equipes de produção e impressão da Global colaboraram com os fornecedores para criar uma prateleira permanente de 3 metros, **entregue como um off por meio de um modelo de entrega 360° totalmente integrado**.



Dimensionando ativos do kit de ferramentas para uma execução de loja de destaque

Convertemos visuais planos em FSDUs com arcos e adesivos de chão – com **sucesso lançando 50 unidades de arco nas principais lojas e 200 FSDUs em supermercados**.



Criando FSDU de Ativação de A4 a 300 lojas.

Dimensionamos um visual plano A4 em uma FSDU de alto impacto, implantado com sucesso nas lojas.

Projetado para os Jogos. Construído para o Second Life.

DTMx3.0



Prêmio Bronze reengenharia vencedora

O desafio

A equipe das Olimpíadas da Coca-Cola precisava de um rack para guardar caixas de garrafas de vidro retornáveis (RGB) perto de distribuidores automáticos, projetado para ser ecologicamente correto, fabricado na França e reutilizável após os Jogos.

Reengenharia inteligente

- Slots de prateleira ajustáveis para mudanças rápidas de altura
- Barra traseira reforçada para inclinação segura da prateleira
- Abridor de garrafas removível para uso em campo
- Painéis laterais para comunicação reciclagem e sustentabilidade

Resultados

Dos **241 racks implantados**, **227 foram recuperados, reparados e reimplantados**, proporcionando benefícios e custos mensuráveis de sustentabilidade poupança.

Impacto sustentável

Prateleiras inclinadas usadas durante os Jogos podem ser **reconfiguradas horizontalmente para reutilização no varejo**. O rack é feito de **madeira 100% reciclável e com certificação FSC**, suporta **até 120 kg por prateleira** e possui recursos intercambiáveis painéis para ativações durante todo o ano.



08

**Armazenament
o
+ atendimento**

**O armazenamento
por si só não habilita
o sistema Coca-Cola.**

***O que importa é como o
armazenamento e o
atendimento funcionam
como um mecanismo
responsivo para toda a rede.***

Operando em mais de 100 locais de armazenamento em todo o mundo, atendendo a mais de 300 clientes

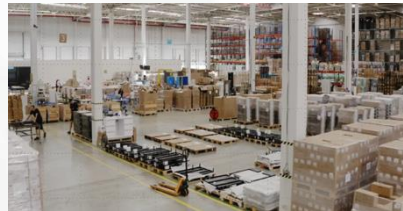
DTMx3.0

Capacidades operacionais

-  Gestão de estoque
-  Pick + Pack + Kitting
-  Recebimento de mercadorias
-  Controle de qualidade
-  Armazenamento
-  Soluções de última milha
-  Operações de valor agregado
-  Embalagem

Nossos serviços são flexíveis e responsivos, oferecendo suporte a soluções de logística reversa, kits e biblioteca para clientes, bem como soluções táticas de overflow para co-packing para suportar períodos de pico como parte de um ecossistema.

Nossa tecnologia e fluxo de trabalho de gerenciamento de armazenamento, juntamente com as localizações estratégicas em todo o mundo, oferecem aos nossos clientes a visibilidade, o gerenciamento de linha e as vantagens de velocidade de colocação no mercado de que precisam para ter sucesso.



DIAGEO



SUNTORY
GLOBAL SPIRITS

SAMSUNG



dyson



Nosso armazenamento e logística EMEA fortalecem nossa agilidade

DTMx3.0

9

Locaiseuropeus

**595 mil pés
quadrados**capac
idade

257k

Pedidos processados
anualmente

**+US\$ 10
milhões**
Gasto anual

500 mil

Remessas anuais

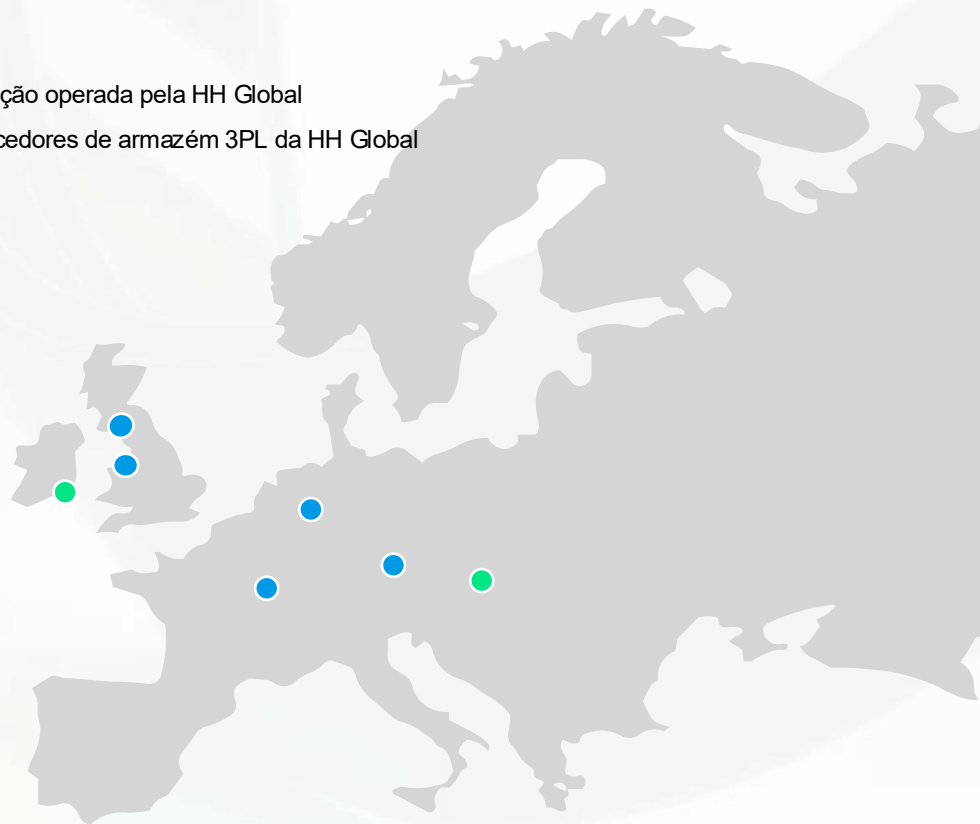
2

Instalações
próprias(Irlanda +
República Tcheca)

99.8%
OTIF

+80 mil
locais de paletes

- Instalação operada pela HH Global
- Fornecedores de armazém 3PL da HH Global



Nosso armazenamento e logística na América do Norte fortalecem ainda mais nossa agilidade

DTMx3.0

45

locais EUA

**mais de 6,5 m²
pésquadrados**capa
cidade

2,1 milhões

Pedidos enviados
anualmente

5,4 milhões

Linhas de pedidos
enviadas anualmente

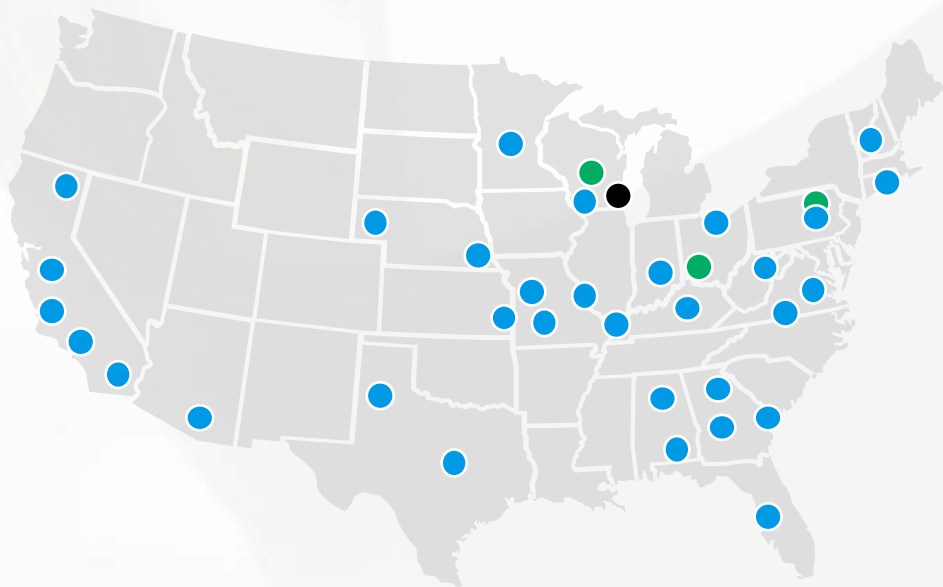
81 mil

Paletes enviados
anualmente

Flexível e responsivo

Turn-key
operações

WMS e
capacidade de
integração



- Instalação de armazenamento de bebidas da HH Global
- Instalação operada pela HH Global
- Fornecedores de armazém 3PL da HH Global

Nosso armazenamento + logística LATAM capacita nossa eficácia

DTMx3.0

11 loais LATAM	6.071 pés quadrados capacidade
263 Pedidos enviados anualmente	631 Linhas de pedidos enviadas anualmente
2466 Paletes enviados anualmente	Flexível e responsivo
Turn-key operações	WMS e capacidade de integração



Nossa escala de atendimento APAC permite nossa agilidade + eficiência

DTMx3.0

38

locais na APAC

+1,6 m²
ft.capacidade

2,2 m

Pedidos enviados
anualmente

28 m

Linhas de pedidos
enviadas anualmente

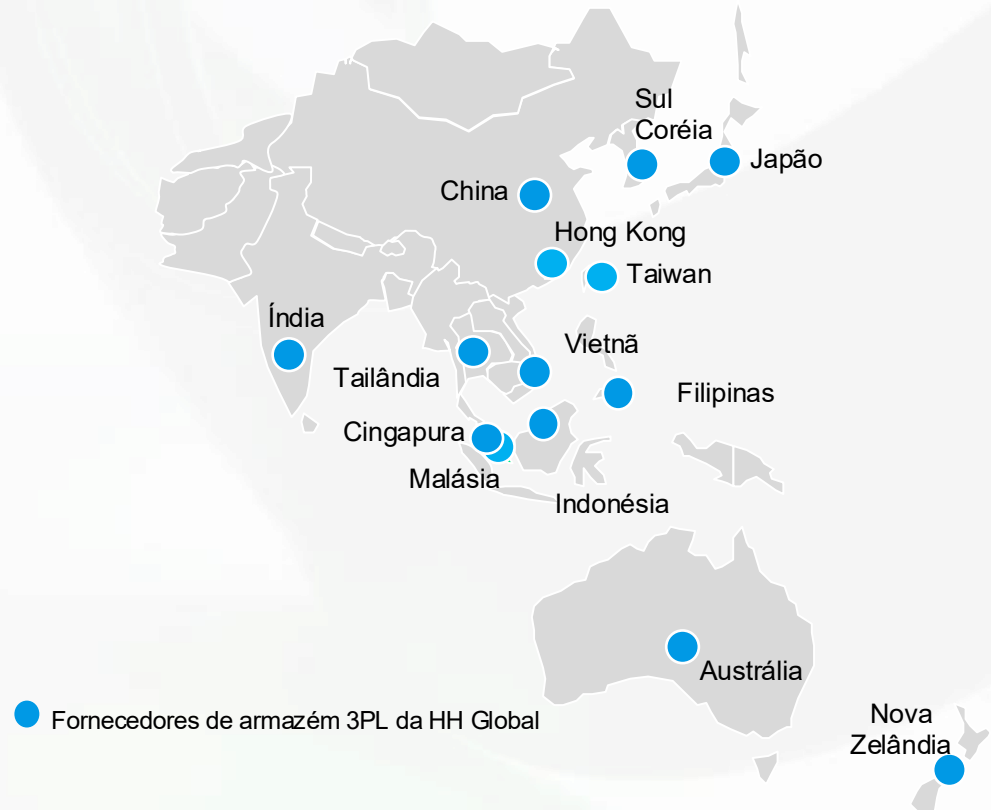
80 mil

Locais de paletes

Flexível e responsivo

Turn-key
operações

WMS e
capacidade de
integração



Nosso centro de distribuição Kenosha mantém um estoque anual taxa de precisão de 99,50% com gerenciamento ágil de pedidos

DTMx3.0



Ciclo de estoque gerenciamento de contagem

Para conseguir isso, implementamos um programa estruturado de contagem cíclica usando um sistema de classificação ABC

- **Classe A (avaliada em US\$ 25 e acima):**contada seis vezes por ano, com variação permitida zero
- **Classe B (avaliada entre US\$ 5 e US\$ 24,99):**contada duas vezes por ano, com variação de até 1% ou US\$ 100 permitida
- **Classe C (avaliada entre US\$ 0,01 e US\$ 4,99):**contado uma vez por ano ou conforme necessário, com variação de até 5% ou US\$ 100 permitida

Investigação + ajuste:

Quaisquer discrepâncias identificadas durante as contagens cíclicas são investigadas e corrigidas de acordo com a política estabelecida. Variações significativas, especialmente envolvendo itens de alto valor, são encaminhadas à gerência para análise adicional



Relatórios de danos

- Todos os incidentes de danos ou escassez são documentados, com evidências fotográficas quando possível
- Se um problema afetar um pedido de cliente ou for significativo, o Atendimento ao Cliente e o cliente serão notificados antes que os ajustes sejam feitos
- Os relatórios são revisados por supervisores e gerentes quanto à precisão e tendências
- As reclamações da transportadora são registradas conforme apropriado por nossas equipes de armazém, seguindo a política da empresa ou do cliente
- As mercadorias danificadas são removidas do estoque vendável e processadas de acordo com os procedimentos estabelecidos (descarte, devolução ao fornecedor ou outras ações)



gerenciamento de devoluções e documentação

- Padronizado, revisado anualmente
O SOP rege todas as devoluções
- Devoluções autorizadas: o CS verifica a elegibilidade, emite RMA, inspeciona itens, atualiza o estoque e retém para disposição direcionada ao cliente (reenviar, reabastecer, reciclar/destruir)
- Devoluções não autorizadas: registradas, colocadas em quarentena, investigadas e resolvidas por meio de um processo de disposição definido com notificação ao cliente de 14 dias antes da destruição
- Rastreabilidade total: registros de RMA, inspeções, comunicações e ajustes de estoque retidos para suporte de conformidade e auditoria

Garantimos desde a entrada até as devoluções, a sustentabilidade é projetada em todo o ciclo de vida



Entrada e transporte

- Otimização de rotas e consolidação
- Redução de movimentos desnecessários
- Aumento do uso de fluxo direto ao destino fluxos sempre que possível



Armazenamento e armazenamento

- Otimização de espaço e rotação de estoque
- Redução da dependência de armazenamento por meio de redesenho de fluxo
- Padrões de energia e instalações alinhados aos requisitos locais



Embalagem e manuseio

- Embalagem dimensionamento correto e otimização
- Reembalagem reduzida e manuseio duplo
- Uso aprimorado da embalagem original quando adequado



Devoluções, reutilização e destruição

- Hierarquia de resíduos clara: reutilização → reciclagem → recuperação de energia
- Evitar aterros
- Destruição certificada e rastreabilidade total

Menor impacto ambiental, melhorando a eficiência operacional e o controle de custos

Nossas soluções de armazenamento e atendimento funcionam como um mecanismo responsivo para toda a rede

DTMx3.0



73+ redução de paletes,
99.2% pontualidade na entrega

A WG&S utilizou armazenamento flexível em nossas instalações seguras 24 horas em Solihull, com suporte logístico dedicado e visibilidade de inventário em tempo real. Os insights do SLOB impulsionam um programa sustentável que prioriza a reutilização, redistribuição, revenda ou reciclagem.

Resultados

99.2%

pontualidade na entrega

£ 250 mil

de estoque redistribuído ou reciclado

+73

redução em paletes resultando em economia de + £ 550 por mês

**3M**

+5000 SKUs transferidos
40% redução no estoque SLOB

HH Global revisou a região EMEA da 3M armazém, racionalizando e modernizando a sua rede logística, reduzindo o excesso de stock em 40%. O resultado proporcionou um desempenho mais forte dos fornecedores, melhor visibilidade e relatórios e maior eficiência de custos e consistência da marca em todos os mercados.

Resultados

Aumento de

consistência da marca em todos os mercados

+1

ano de due diligence para entrar em operação

40%

redução no estoque SLOB



09

Rastreamento de KPI/SLA

**As métricas por si só não
impulsionam o desempenho
o sistema Coca-Cola.**

***O que importa é como a
produtividade é medida,
gerenciada e continuamente
transformada.***

Garantimos que o desempenho seja entregue de forma consistente, mitigando proativamente os problemas à medida que surgem.

	Desempenho de serviço	Controle da cadeia de suprimentos	Visibilidade + relatórios	Conformidade, QESH + sustentabilidade	Contínua melhoria + valor
O que medimos	- Entrega dentro do prazo (pacote + palete) - Conformidade com SLA de entrada e saída - Sucesso na primeira entrega	- Exceções + falhas de entrega - Devoluções + ciclos de reentrega - Frequência de incidentes + causa raiz	- Precisão de estoque + disponibilidade - Status do pedido + envelhecimento - Integralidade dos dados + pontualidade	- Prontidão para auditoria + status de conformidade - Devoluções, destruição + certificação - Sustentabilidade + adesão à hierarquia de resíduos	- Tendências de custo para servir - Iniciativas de CI entregues - Economia + impacto de otimização
Governança	- Monitoramento diário - Revisão operacional semanal	- Painéis ao vivo - Pacote de relatórios mensais	- Painéis ao vivo - Pacote de relatórios mensais	- Verificações mensais de conformidade - Revisão de governança trimestral	- QBRs trimestrais - Redefinição da meta anual
	Desempenho operacional monitorado continuamente	Problemas identificados precocemente e resolvidos antes do escalonamento	Uma visão consistente e confiável em todos os mercados	Proteção da marca, conformidade e reputação	Incorporação de melhorias e mudança de direção ao longo do tempo
A HH Global possui definição, monitoramento, validação e aplicação de KPI em todos os mercados e fornecedores. Visualizações de KPI, acesso e cadência de governança são adaptados para fornecer o nível certo de visibilidade para Operações, Aquisições e Liderança					

Penalidade governança



Penalidades vinculadas diretamente para KPIs acordados



Aplicados de forma consistente, independentemente do parceiro de execução



Governado e aplicado pela HH Global



Revisado e validado em QBRs

Fornecemos resultados globais consistentes por meio de $\geq 98\%$ de conformidade com KPI e transparência de resultados

DTMx3.0

Comercial e controle de custos

- Mínimo **3 cotações de fornecedores** para a maioria dos trabalhos
- Resposta rápida de cotação: **1–3 dias úteis** para itens de baixo volume
- SLAs acordados para trabalhos maiores ou personalizados
Resultado: Preços competitivos e forte governança de custos

Visibilidade e controle financeiro

- Obrigatório **Rastreamento de WI** e relatórios de status
- Registro formal de problemas em **24 horas**
- Quase perfeito **Precisão de fatura e pedido de compra**
Resultado: Transparência e auditabilidade de ponta a ponta

Desempenho de entrega

- Prazos claros para provas, amostras, produção, e entrega final
- SLAs dimensionados por complexidade e geografia
- **Penalidades financeiras** aplicadas por atraso na entrega
Resultado: Velocidade, responsabilidade e entrega dentro do prazo

Governança de fornecedores

- Revisões estruturadas de fornecedores cobrindo **qualidade, custo, CSR e estabilidade financeira**
- Relatórios regulares para compras
Resultado: Risco reduzido e desempenho mais forte do fornecedor

Qualidade e conformidade

- Conformidade obrigatória com **CCEP, TCCC e padrões da indústria**
- Deduções de pontuação de KPI aplicadas para questões de qualidade
Resultado: Proteção da marca e execução consistente

Serviço, inovação e sustentabilidade

- Atendimento ao cliente medido por meio de capacidade de resposta, disponibilidade e pesquisas de satisfação
- **Inovação, engenharia de valor e sustentabilidade** iniciativas rastreadas e aprovadas
Resultado: Melhoria contínua e valor agregado mensurável

Temos soluções totalmente configuráveis capacidade de relatório com acesso específico do usuário

DTMx3.0



Relatórios personalizados no Power BI, com painéis atualizados mensalmente



A plataforma flexível pode criar painéis personalizados com base nas informações que são importantes para você



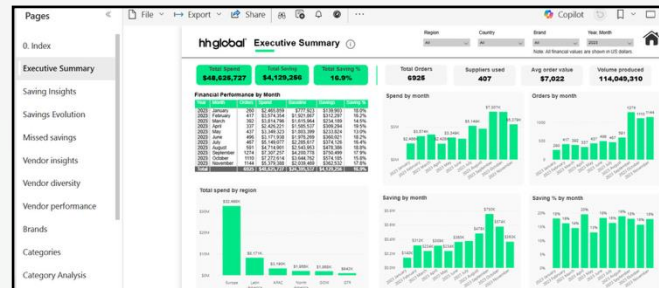
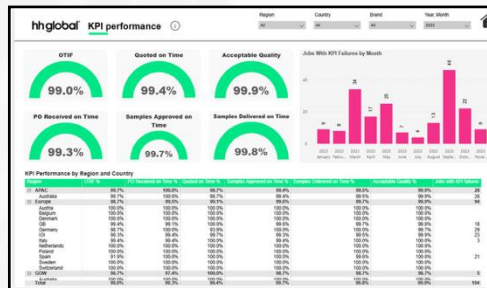
Esta plataforma permite que você monitore economias, gastos ou desempenho e clique em qualquer elemento para detalhar ainda mais



Acessível por meio de My Hub Profiles



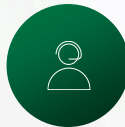
Integração com métricas de desempenho de vendas Evolua para informar futuras tomadas de decisão



O que isso significa para você

Nosso modelo de KPI permite usar para otimizar continuamente a alocação de recursos, garantindo que as habilidades certas estejam disponíveis no momento certo. Nossos KPIs orientam diretamente as decisões operacionais e a melhoria contínua.

Essa abordagem orientada por KPI nos permite entregar mais rápido, operar de maneira mais inteligente e otimizar continuamente o desempenho - em alinhamento direto com seus objetivos de negócios, em qualquer estágio em que você esteja (emergente, em evolução, em otimização).



Menos suposições –visibilidade mais clara do status, desempenho do serviço e integridade da entrega.



Intervenção mais rápida– problemas, atrasos e gargalos são descobertos antecipadamente, antes que afetem a execução



Melhor uso de recursos– dados de carga de trabalho e capacidade apoiam uma priorização e alocação mais proativas



Operações mais transparentes –A Coca-Cola pode ver não apenas os resultados, mas como o trabalho está fluindo através doprograma



Um modelo mais controlado– uma estrutura de relatórios governada oferece suporte à velocidade, responsabilidade e continuidade melhoria ao longo do tempo.

10

**POS
sucessos**

Excelência em PDV: Resultados que você pode ver

DTMx3.0

Nosso desempenho comprovado — agora projetado para o futuro

**Esses sucessos em PDV
demonstram hoje
excelência em entrega.**

Manter e dimensionar esse
desempenho requer uma
reengenharia sistemática —
aplicando inovação, automação e
pensamento liderado por ME+E 3.0
para gerar resultados mais sólidos
em todos os mercados + categorias.



11

Reengenharia + inovação

**A inovação por si só não
cria impacto para o
sistema Coca-Cola.**

*O que importa é como a
inovação é deliberadamente
reprojetada para gerar o
valor que a Coca-Cola
deseja.*

Empregamos uma estratégia mais inteligente

Adotar – Adaptar – Inovar

DTMx3.0

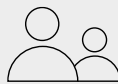
Simplificar itens de PDV + ofertas



Adotar

Utilizando estrutura padrão,
arte atualizada

(Tabelas de preços, catálogos)



Adaptar

Item principal pré-testado,
localizações não estruturais

Compartilhe e reaplique **Item da
biblioteca PDV**



Inovar

Desenvolvimento de um verdadeiro
item novo no mundo

Da prateleira à tela, inovação está incorporado em todo

Da estante estática à tela ao vivo — HH Globalprojeta, produz e implanta comunicações na loja que movimentam o produto. Nós gerenciar impressão, digital e tudo em entre. Simultaneamente. De um sistema.

Sinalização digital

PDV personalizado

Análise de loja

Conteúdo e CMS

Manutenção



Sinalização digital

Rede de telas internas

Endpoints digitais gerenciados dinamicamente em supermercados e conveniências — alinhados ao calendário da campanha e à atividade nas prateleiras.



PDV personalizado

Materiais personalizados na loja

PDV específico para varejistas projetado, produzido e enviado globalmente



Campanha integrada

Impressão + digital em um sistema

Coerência da campanha da janela à estante: impressões e conteúdo digital gerenciados a partir de um único fluxo de trabalho sem conflito de mensagens.

A inovação é uma jornada, contínua ao longo de nossa parceria

Emergindo

Fundação



Ganhos rápidos



Insights do consumidor

Evoluindo

Otimização



Integração



Sustentabilidade



Criativo Consciente

Otimização

Transformação



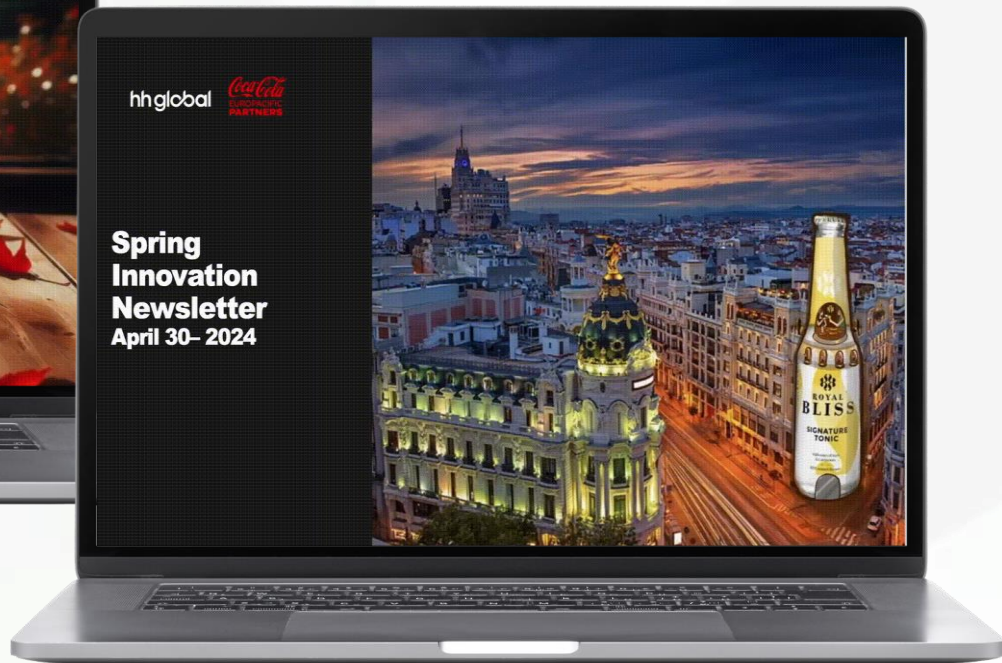
Liderança



ME+E

Global: Transformamos campanhas em conversas por meio do envolvimento global dos funcionários

DTMx3.0



FIFA Roadshow



Clique no ícone para
reproduzir o vídeo

Global: Design orientado pela demanda entregando prêmios focados em parceiros para Coca-Cola FIFA World Cup 26™ + Prêmios 7-Eleven

DTMx3.0



2 janelas de pedidos

Modelos sob medida 7-Eleven

14 itens sob medida desenvolvidos

36% de conversão

Forte sinal de demanda liderada curadoria versus superprodução

Absorção multimercado

Ásia, EUA + Dinamarca

Global: Inspiramos sua inovação implacável por meio de nossos dias de inovação em bebidas

DTMx3.0



Fevereiro + abril de 2025

México + Colômbia



Iniciamos nosso **primeiro Dia de Inovação** na Cidade do México, reunindo mais de **100 pessoas** para uma vitrine dinâmica. O evento destacou categorias importantes como **displays, VAPs, têxteis, vidros e itens promocionais**.

Os participantes exploraram as últimas tendências de PDV, incluindo **tecnologias imersivas, integrações digitais e ativações experienciais**—tudo com o objetivo de melhorar a experiência de varejo e gerar um envolvimento impactante do comprador.



Agosto + Novembro de 2025

Nova York + Chicago



Trouxemos nosso **NYC + Chicago Innovation Day** em nossos escritórios, reunindo mais de **100 clientes + parceiros fornecedores estratégicos para inspirar a próxima geração de desenvolvimento de PDV**.

Com nossos parceiros fornecedores estratégicos, apresentamos as principais categorias de bebidas de **displays, VAPs, mercadorias de marca, copos e itens promocionais**.



Abril de 2026

Londres



Uma recapitulação selecionada destacou as inovações mais impactantes, e o feedback entusiástico continua a preparar o caminho para edições futuras.

Convidamos você para nosso próximo
New York Innovation Day
17 de junhoth-18th, 2026

Mercado: Fornecemos nuances e inspiração de mercado com eventos de inovação localizados

DTMx3.0



Mercado: Geramos impacto no mercado na APAC por meio de execução digital hiperlocalizada em tempo real

DTMx3.0



Cabeçalhos dinâmicos + telas por localização



Mensagens baseadas em eventos (tempo de jogo, clima, momentos locais)



Trocas mais rápidas **swaps** sem reimpressão



Consistente controle de marca com relevância local

“O digital permite que a Coca-Cola localize mais rapidamente, teste mais e otimize no mercado — sem aumentar a complexidade operacional.”



Mercado: Repensamos a marca de campanhas nacionais para a vida através da cultura esportiva hiper-relevante dos EUA

DTMx3.0

- A HH Global desenvolveu mini garrafas de Coca-Cola aprovadas pela FIFA para o FIFA26
- Estendendo o mesmo modelo de inovação hiperlocal para a América do Norte através designs liderados pelo esporte e relevantes regionalmente
- Essa abordagem dá vida às campanhas nacionais com orgulho local, conectando marcas como Sprite à cultura esportiva dos EUA por meio de execuções específicas para equipes e cidades



Mercado: Maximizando o impacto da nação anfitriã por meio de um modelo de ativação escalonável e escalonável da Coca-Cola FIFA World Cup 26™ activation model

DTMx3.0



Mensagens direcionadas:
Pegue uma Coca
Esteja pronto para jogar!

Nível 1

Bronze

Todo corrugado, CS1
material e-flute, não digital

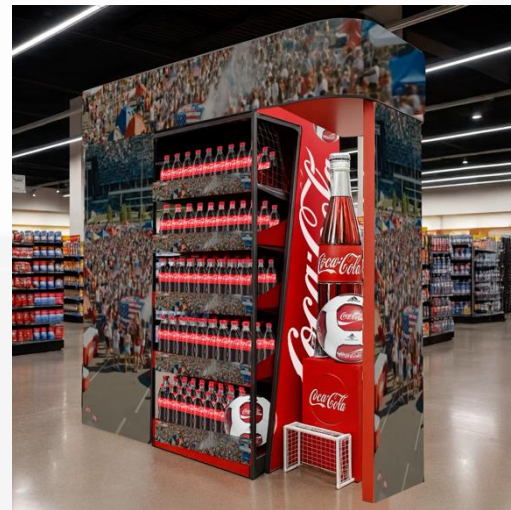


Mensagens direcionadas:
Porta traseira com Coca-Cola
2 dias até EUA x Inglaterra!

Nível 2

Prata

Cabeçalho digital, tiras de prateleira,
e iluminação de riser



Mensagens direcionadas:
É Coke Gameday Olá Market Street, prepare-se
para o início das 15h30 emSiFi!

Tier 3

Ouro

Cabeçalho digital, painéis, tiras de
prateleira, e iluminação de riser

12

Preços

O preço por si só não
define valor para o
Sistema Coca-Cola.

*O que importa é como o custo
total de propriedade é
governado com transparência,
disciplina e responsabilidade a
longo prazo.*

Coletamos preços usando um modelo escalável

1

- RFP digital via sistema SRM seguro
- Mínimo de 5 fornecedores abordados por produto.
- Mínimo de 3 lances por produto (revisita em caso de falhas)
- Referência baseada em IA em relação ao histórico de compras da HH Global

2

Rodada adicional
de negociação
com os 3 principais
fornecedores

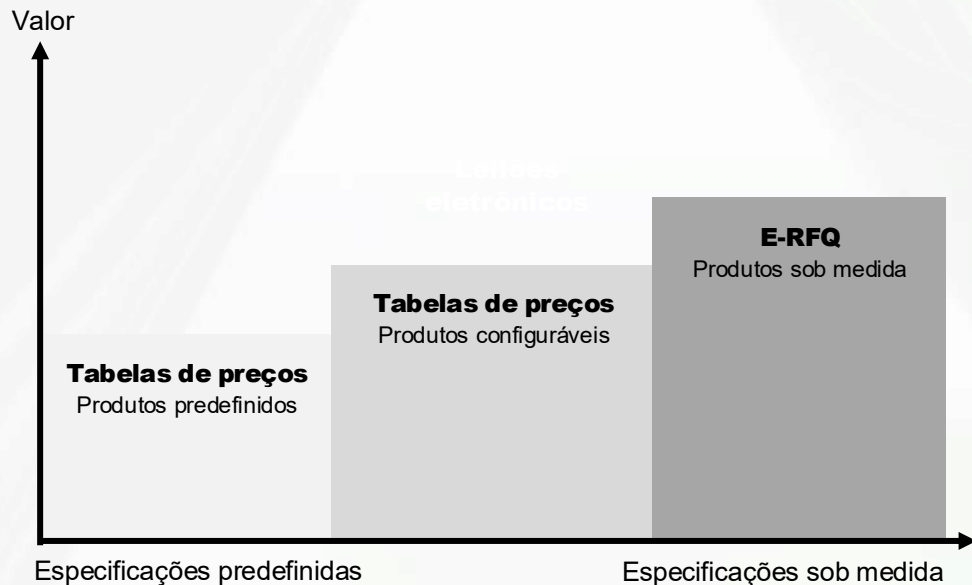
3

Leilão eletrônico
final para as
melhores e
ofertas finais

Garantindo seu acesso aos melhores preços, com garantia de qualidade e conformidade

Todos os aspectos dos requisitos do cliente são considerados antes de implementarmos a abordagem de fornecimento e preços mais adequada. O diagrama abaixo descreve os métodos que empregamos e o perfil de trabalho para o qual eles são adequados:

Métodos de precificação



Alavancas de preços



Consolidação de gastos



Capacidade ideal de fabricação do fornecedor



Controle de custos de insumos do fornecedor



Oportunidades de padronização



Rastreamento de preços de commodities



Tensão competitiva entre fornecedores

Aplicamos suas metodologias para oferecer economia transparente e preços de melhor valor

DTMx3.0

Uma abordagem transparente e auditável para novos ou recorrentes - com tensão competitiva aplicada a cada trabalho

Entrada + classifique o trabalho

- Identifique se a solicitação é nova (novo SKU, nova especificação, novo método de produção) ou recorrente (trabalho igual/semelhante em relação ao ano anterior)
- Confirme o escopo, especificações, prazo, destino(s) e conformidade exigida

Crie uma linha de base “igual por igual”

- Nova linha de base do trabalho: referência versus média do mercado
- Linha de base do trabalho recorrente: referência versus preço real do ano passado (comparáveis)

Tensão competitiva: “3 propostas para todo o trabalho”

- Cada trabalho passa por um processo mínimo de três propostas (a menos que uma isenção documentada se aplique)
- As propostas são normalizadas para os mesmos Incoterms / premissas de frete / requisitos de controle de qualidade

Decisão de premiação + comprovante de economia

- Selecione a melhor oferta de valor total (custo + prazo de entrega + qualidade + risco)
- Produza um resumo simples: linha de base vs preço concedido + % / impacto em \$

Relatórios + governança

- Economias mostradas em nível de cargo, acumulação para visualização mensal/trimestral Trilha de auditoria clara de propostas, justificativa de premiação e aprovações de isenção (se houver)

O marketing permanece focado na ativação

A HH Global administra licitações, gerenciamento de fornecedores e governança de execução de ponta a ponta

Nossa metodologia de economia recorrente, proporcionando economia de EBIT

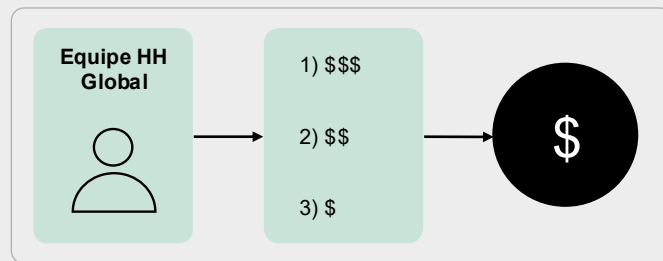
Interrupção aguda da cadeia de suprimentos física

As compras recorrentes são calculadas usando as seguintes metodologias:

- Especificação dentro da tolerância (a HH Global cria conjuntos de dados de itens especificados de forma semelhante dentro de uma tolerância de especificação de 30%)
- Repetição exata (mesma economia se um trabalho for repetido em 6 meses)
- Catálogo (ex-Padronização / Tabela de preços)
(Os preços e as economias são fixados nos pedidos da tabela de preços)
- Reengenharia do produto (alterações feitas no item resultam em custos mais baixos, por exemplo, redução de material)

Economia na primeira compra*

- A economia na primeira compra é calculada usando o método de negociação da primeira compra
- A economia é medida como a diferença entre o preço mais baixo da rodada inicial de cotação e o preço final negociado



*As economias são direcionadas de forma agregada em relação a cada ano, de forma agregada durante a vigência do contrato e de forma agregada em todos os países/regiões.

Economias não recorrentes

Um não recorrente é qualquer item que não seja uma compra recorrente e a Coca-Cola não tenha nenhum pedido anterior que possa ser usado como referência. É necessário um processo de RFQ em duas etapas e a economia é calculada como o preço final negociado em comparação com a oferta inicial mais baixa do mercado.



HH Global para RFQ após briefing recebido



HH Global para obter um mínimo de de 3 cotações de fornecedores



Ao receber as cotações, a HH Global negocia com os fornecedores para obter um melhor custo que a proposta inicial mais baixa



A economia é calculada como a menor oferta inicial menos o preço final negociado



Especificação dentro da economia de tolerância

A HH Global possui conjuntos de dados de itens especificados de forma semelhante, incluindo uma tolerância de especificação de até 30%.



A HH Global comparará conjuntos de dados e identificará uma série de economias recorrentes entre períodos



Uma taxa de poupança comum é estabelecida, e essa taxa de economia será aplicada a todos os itens solicitados que atendam à faixa de especificações no conjunto de dados



Economias que são significativamente altas ou baixas são excluídas das economias. Se removermos a tolerância de % de economia, podemos aumentar as correspondências do cluster



Economias que superam as metas – incorporadas no modelo comercial + adaptadas pela maturidade do engarrafador

DTMx3.0

Nós usar alavancas repetíveis para fornecer poupanças **recorrentes** **enão recorrentes**, com relatórios **transparentes** em relação a **metas acordadas**.



Alavancas de economia entregarecorrentes enão recorrentes



Transparente+ consolidadorelatórios



A complexidade reduzida + riscoabordagem apoia a conformidade e a escalabilidade entre engarrafadores

Aplicamos as “**alavancas certas, nível certo**” dependendo da maturidade

Evidência de desempenho:responsabilidade clara vs. meta, com vantagens impulsionadas por alavancas de poupança estruturadas

CCEP		
	Meta	Alcançada
Recorrente	9%	10%
Não recorrente	13%	14%

CCI		
	Meta	Alcançada
Recorrente	8%	8%
Não recorrente	18%	27%

13

Desafios + mudanças



Valor



Impacto



Diferença



Insights

DTMx3.0

**À medida que
continuamos a trabalhar
juntos, continuamos
a aprender juntos.**

***Os desafios não são
obstáculos, os desafios são
oportunidades para
reimaginar.***

Compartilhamento + visibilidade – limitado em todo o sistema



Desafio

- Visibilidade limitada entre os engarrafadores, difícil alinhar a demanda e harmonizar globalmente
- Os engarrafadores atualmente não têm visibilidade sobre o que outros países estão fazendo no dia a dia, o que limita sua capacidade de identificar oportunidades de otimização de custos
- Percepção dos engarrafadores de que a integração com a HH Global pode perturbar os relacionamentos existentes com fornecedores locais preferenciais



Mudança

- A tecnologia HH Global (Forecast Manager) facilita a visibilidade compartilhada das demandas entre mercados por meio de janelas de pedidos globais
- Para resolver isso, além do OWcatálogos, aumentamos proativamente a comunicação e a transparência em torno dos pedidos locais, permitindo que outros mercados se juntem quando for relevante e se beneficiem de economias de escala, bem como de desenvolvimento compartilhado
- Através da integração de fornecedores estabelecidos na cadeia de fornecimento da HH Global, os engarrafadores mantêm seus parceiros preferenciais enquanto os fornecedores obtêm acesso à demanda mais ampla dos clientes, juntamente com padrões aprimorados de conformidade e qualidade



Benefício

- Agregados os volumes desbloqueiam eficiências de custos
- Maior acessibilidade para mercados menores participarem e atenderem MOQs
- Gerando economia de custos e eficiência de tempo para os mercados participantes.
- A visibilidade é mais poderosa do que o controle
- Onde os mercados têm visibilidade sobre o que os outros estão fazendo, a harmonização acontece mais naturalmente – por meio da reutilização, fornecimento conjunto e sequenciamento – em vez de ser forçada
- Maior resiliência e conformidade da cadeia de fornecimento

Trabalhar com integradores – o que isso significa para os engarrafadores?



Desafio

- Compartilhamento de informações e cronogramas de aprovação
- Compartilhamento direto de informações de marketing com os engarrafadores, permitindo que cada um busque soluções no mercado de forma independente
- Aumentar a compreensão das partes interessadas da TCCC sobre o modelo integrador e o envolvimento com a plataforma digital (My Hub), especialmente entre aqueles que são novos na função



Mudança

- Compartilhar o planejamento anual e agendar reuniões de briefing para grandes campanhas, bem como concordar com cronogramas para responder a solicitações de aprovação, como layouts, exceções de processo e outros requisitos
- Garantir uma comunicação alinhada entre HH Global e TCCC com os engarrafadores em relação ao uso do modelo integrador, entregue em tempo hábil
- Iniciativas de reciclagem, maior (e mais eficaz) comunicação e suporte da equipe de compras da Coca-Cola



Benefício

- Propostas e soluções de maior valor agregado entregues dentro dos prazos exigidos pelo cliente
- Alavancagem para melhores preços, proteção da marca e maior alinhamento da comunicação de marketing com o cliente
- Concentrar os gastos no modelo integrador para maximizar a economia e os benefícios comerciais para a TCCC e o sistema Coca-Cola

O que significa inovação em nível de mercado?



Desafio

- A qualidade e a inovação são percebidas de forma diferente entre os mercados, dependendo da cultura local e do contexto de execução. Reconhecer isso tem sido um aprendizado fundamental, impulsionando a adaptação e o refinamento para garantir um nível consistentemente alto de cliente satisfação geral
- Harmonização em campanhas temáticas
- Mesmo momento, realidades diferentes
- Mesmos momentos, orçamentos diferentes (por exemplo Natal e Halloween)



Mudança

- Insights locais integrados antecipadamente no desenvolvimento e na implementação, evitando adaptações tardias e desalinhamentos. Condução de visitas de campo ao mercado, análises de benchmark.
- Diálogo entre mercados fortalecido, compartilhando feedback, exemplos e aprendizados para entender melhor como a qualidade é avaliada localmente
- Usamos feedback real do mercado para refinar continuamente especificações, processos e formas de trabalhar
- Introduzimos diversas janelas de pedidos alinhadas aos cronogramas do mercado local. Isto permite que cada mercado faça pedidos com base em seu calendário de ativação específico, restrições operacionais e dinâmica de varejo.
- Paralelamente, oferecemos faixas de preços escalonadas vinculadas a especificações padronizadas e níveis de qualidade. Isso permite que os mercados selecionem as opções que melhor atendem às suas expectativas culturais, prioridades comerciais e realidades orçamentárias, sem comprometer a integridade da marca ou a harmonização geral



Benefício

- Implementação de inovação mais eficaz, com conceitos chegando mais naturalmente a diversos mercados
- Melhor colaboração e confiança entre equipes globais e locais
- Um modelo de harmonização mais escalonável, capaz de funcionar em ambientes culturalmente diversos como EMEA
- Maior adequação cultural e comercial
- Maior velocidade e previsibilidade, com alterações de última hora reduzidas e planejamento de entrega mais tranquilo

Agilidade em tempo real – como aproveitar o impacto hoje? DTMx3.0



Desafio

- As tendências futuras devem ser abordadas hoje – porque o futuro já está aqui
- Tecnologias como IA e AR podem parecer distantes, mas já não são conceitos de amanhã; são realidades que moldam a forma como trabalhamos e executamos hoje
- Enfrentando desafios globais como a COVID, a guerra na Ucrânia e as recentes tensões geopolíticas, adaptamos a nossa parceria em tempo real



Mudança

- Fornecemos uma aplicação AR que capacita as equipas de vendas na loja e agora estamos a incorporar a IA na nossa MyHub ferramenta para desbloquear maior velocidade e agilidade para equipas comerciais e de marketing — sempre baseados em nossa experiência para garantir a viabilidade e o impacto no mundo real
- Ao longo do caminho, aprendemos como antecipar de forma mais eficaz, trabalhar mais forte em conjunto, garantir nossa colaboração e melhorar a previsão e a continuidade do fornecimento



Benefício

- Combinando inovação com profundo conhecimento para fornecer soluções que sejam práticas, escalonáveis e eficazes
- Mais resilientes, mais preditivos, mais fortes juntos

DTMx, é o programacerto para você?

DTMx 



Desafio

- DTMx– O programaDTMxpassou a ser visto como tudo ou nada porque a participação e o sucesso são muitas vezes enquadrados como um resultado binário – totalmente compatível ou não.
- Isto deixa pouco espaço para reconhecer o progresso, a adoção parcial ou a maturidade ao longo do tempo. Como resultado, as equipes podem sentir que, a menos que consigam atender ao padrão completo imediatamente, o programa oferece valor limitado, o que contribuiu para uma impressão negativa ou intimidante do programa



Mudança

- Trabalhar com engarrafadores e UOs para entender quais são seus desafios e como, como integradores, podemos fazer uma mudança para resolver esse problema



Benefício

- Gerenciar a adoção em todas as equipes, compras, comercial, vendas de campo e marketing
- Apoiar com experiência em categorias desafiadoras - Vidros, PDV permanente, Marca Mercadoria



hhglobal

DTMx 3.0

**Seu parceiro
estratégico para
o futuro**

Trabalhamos em parceria com você para estabelecer os KPIs mais eficazes

Um formal **Estrutura de KPI** para desempenho de compras e atendimento (precisão, entrega no prazo, métricas de sustentabilidade)

Nossa estrutura de KPI inclui metas definidas para precisão de estoque, prazos de entrega, garantias de qualidade e práticas ecológicas, como frete otimizado e redução de desperdício de embalagens. O desempenho é acompanhado em relatórios regulares e em tempo real, garantindo transparência e melhoria contínua em relação aos parâmetros de referência acordados.

Colaboramos com nossos clientes para definir métricas de KPI que fornecem insights significativos e impulsionam uma medição eficaz do desempenho do negócio.

Categoria	Indicador	Meta	Descrição	Período de acompanhamento
Operacional excelência	No prazo cotação	98%	% das cotações fornecidas no prazo e de acordo com as necessidades do cliente de RP.	Trimestralmente
	No prazo entrega integral	98%	% das mercadorias entregues que atendem aos padrões de qualidade exigidos pelo Contrato Local, de acordo com os prazos de entrega acordados até o local de entrega acordado.	Trimestralmente
	No prazo relatórios	98%	% do processamento de dados e relatórios dentro do prazo (prazo de entrega cumprido).	Mensalmente
Qualidade	Qualidade padrões	98%	Número de pedidos rejeitados vs número de pedidos entregues de acordo com o Contrato Local (inclusive de acordo com os padrões AQL 2.0.).	Trimestralmente
	Responsável aquisição	100%	% de subcontratados certificados SMETA, EcoVadis (ou equivalente) usados no fornecimento de bens/serviços	Trimestralmente
Sustentabilidade	Alternativa cotação	100%	Alternativas sustentáveis são oferecidas na fase de cotação.	Mensalmente

Nossos SLAs de atendimento garantem uma solução de armazenamento eficiente e transparente para você

Nosso padrão SLAs para pedido precisão, tempos de resposta, e resolução de exceção

Nossos SLAs de atendimento são projetados para garantir precisão, velocidade e transparência em todas as atividades de armazenamento e distribuição da Mast Jägermeister

- **Precisão do pedido:** A validação em várias etapas e as verificações automatizadas garantem taxas de erro próximas de zero
- **Tempos de resposta:** Fluxos de trabalho padronizados e fornecedores pré-aprovados permitem prazos de entrega consistentes e previsíveis
- **Resolução de exceção:** Quando ocorrem problemas, identificamos imediatamente a causa raiz, comunicamos proativamente e implementamos ações corretivas para evitar recorrências

SLAs relacionados a comércio/call-off	Meta
Pedidos rápidos	No mesmo dia
Pacote Pequeno Terrestre	24-48 horas
Remessas LTL	72-96 horas.
Precisão de estoque	99.50%
Taxas de preenchimento: Itens A(avaliados em US\$ 25 e acima)	97%
Taxas de preenchimento: Itens B(avaliados entre US\$ 5 e US\$ 24,99)	92%
Precisão do pedido	98%
Dock to Stock	8 horas

SLAs relacionados à janela de compra	Meta
% de consolidação	97%
% de entrega no prazo (Programas de compra de livros)	98%

Catendimento ao cliente	Meta
Taxa de fechamento de chamadas	95%
Tempo de resposta do e-mail	4 horas.
Tempo de resposta da mensagem telefônica	2 horas.
Precisão do faturamento do armazém	98%