

PROGETTO PRESIDIO P.V.



Ormai la Distribuzione sta diminuendo le opportunità promozionali (ci sono sempre meno spazi sui volantini e fuori banco).

Le loro richieste, sia in termini di scontistica che di investimenti in denaro, spesso non ci permettono di aderire ai piani promozionali e soprattutto i consumi stanno calando drasticamente.

Su queste leve nessuno di noi può intervenire, rimane quindi una sola strada per incrementare i fatturati:

IL PRESIDIO IL PIU' PRECISO POSSIBILE DEL P.V.



Cosa intendiamo per “Presidio del Punto Vendita”?

La D.O., a differenza della G.D., continua ad avere l’esigenza di far conoscere e distribuire ai propri associati i prodotti dell’industria.

Troppo spesso tali prodotti vengono gestiti sui punti vendita solo durante le promozioni, ma sullo scaffale continuativo non trovano posto; logicamente questa situazione va a inficiare gli investimenti fatti dall’Azienda.

Semplicemente:

LA MERCE RIMANE A CE.DI.



Perciò è sempre più indispensabile riuscire a trasferire i prodotti dal magazzino allo scaffale, al fine di sfruttare al massimo la vendibilità dello scaffale stesso.

(Si tratta di un concetto lapalissiano: se il prodotto non è presente, non si vende).

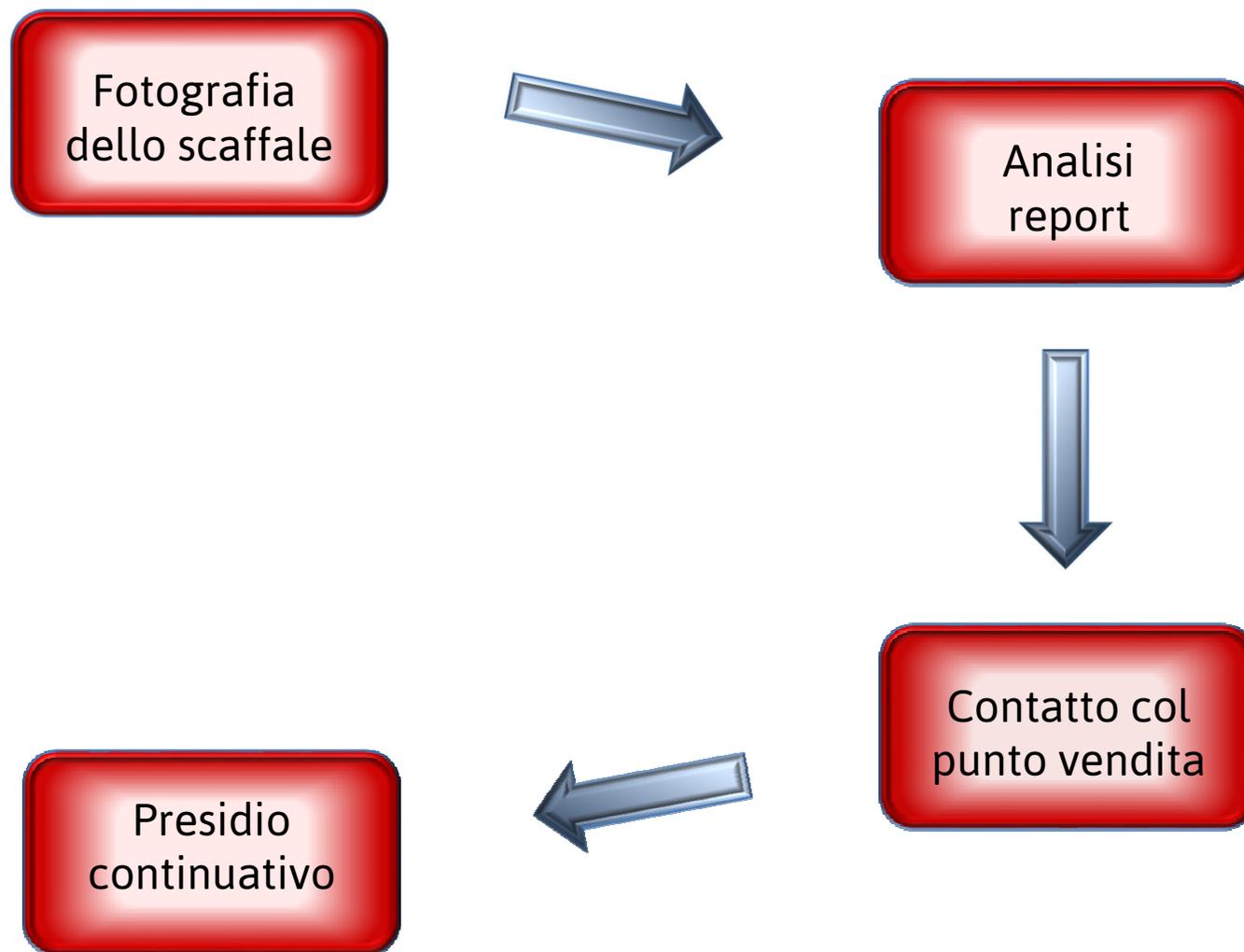


Oggi manca un collegamento valido
tra SELL-IN
e SELL-OUT



che segua i passaggi di un prodotto
dai CE.DI.
fino al PUNTO VENDITA

Il progetto si articola in più fasi



Fotografia
dello scaffale

La prima fase consta in un semplice rilevamento della presenza, del prezzo e della posizione sullo scaffale del p.v..

Analisi
report

La seconda fase consta in un'analisi (insieme all'Azienda) dei risultati ottenuti e lo studio di una strategia per trovare una soluzione (presentazioni, sampling, T.O. ecc.).

Contatto col
punto vendita

La terza fase consta nel contatto e nel colloquio con il responsabile del P.V., fatto da personale che conosce l'Azienda, la concorrenza ed il mercato con le sue logiche, per presentare e "vendere" all'associato il prodotto.

Presidio
continuativo

Le fasi successive consistono in un continuo monitoraggio dei P.V. che, grazie alla conoscenza dei responsabili, porterà ad avere il controllo dello scaffale, con la possibilità di presentare eventuali nuovi lanci, promozioni, comunicazioni ecc..

Con che strumento operiamo...

IL PROGETTO

Tale progetto software è uno strumento pensato per ottimizzare e facilitare gli agenti di commercio che lavorano sul territorio e che si occupano del controllo dei prodotti in vendita nei negozi.

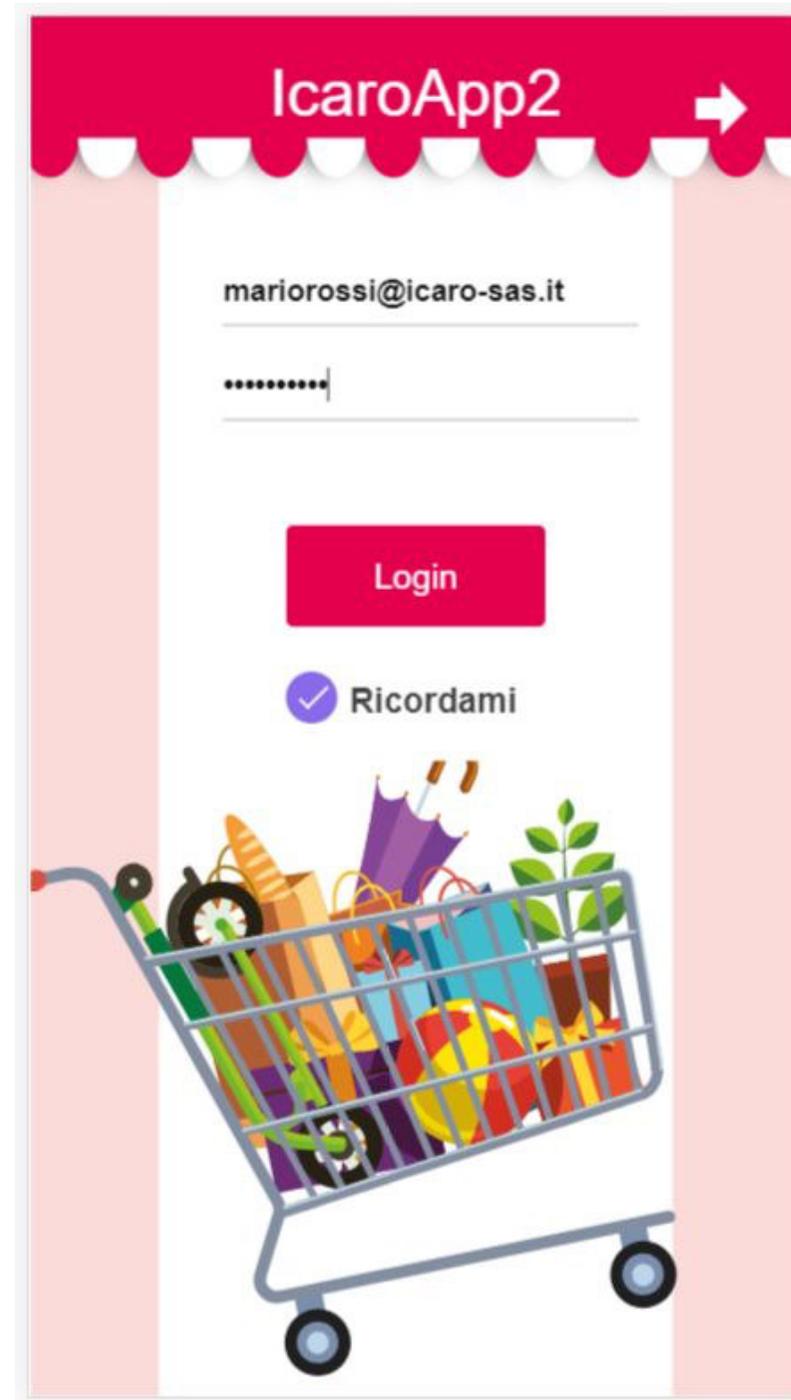
Gli agenti di commercio che si devono occupare per conto delle aziende produttrici del controllo delle modalità di immissione sul mercato di beni finiti da parte delle aziende distributrici, spesso non hanno strumenti informatici semplici come supporto per il loro lavoro.

Grazie a questo strumento, gli agenti di commercio hanno a disposizione un'**app mobile**, sugli smartphone o sui tablet, per effettuare le letture dei prodotti nei negozi. Tali letture hanno la funzione di controllare la presenza dei prodotti, dei prezzi, delle eventuali offerte applicate, delle posizioni sugli scaffali, ...

Attraverso il **portale web**, il Responsabile degli agenti di commercio ha la visione completa e il controllo del lavoro effettuato.

By  APP Away

Strumento



		ARGENTA			ARIOSTO			BARAGALLA			BORGOGIOIOSO			CENTRO BORGO			CENTRO LAME			CENTRO NOVA		
		PREZZO	FACING	SCAFALLE																		
		2.33	2	5							RS		5	2.29	2	5	2.19	2	5	2.19	3	6
		2.33	2	5	2.19	2	5	2.19	2	5	2.33	2	5	2.29	2	5	2.19	2	5	2.19	3	5
		2.33	2	5	2.19	2	5	2.19	2	5	2.33	2	5	2.29	2	5	2.19	2	5	2.19	3	5
		1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.30)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	3	3
		1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.30)	1	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	3	4
		1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.30)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	3	4
		1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.30)	3	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	2	5	1.69 (2.29)	3	6
		2.49	2	5							2.49	2	5	2.49	2	4	2.49	2	5	2.49	3	2
		2.49	2	5							2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	3	2
											2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	3	1
		2.63	2	1	2.64	3	1	NP			RS		1	NP			RS		1	NP		
		2.63	2	1	2.64	2	1	2.64	2	1	2.64	3	1	2.64	2	1	2.64	2	1	2.64	3	3
		2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	2	5	2.49	3	1

Monitoriamo già:

- Prezzo continuativo
- Prezzo offerta
- Facing
- Posizione scaffale
- Out of stock



Ma possiamo monitorare ...
qualsiasi dato
faccia al caso Vostro.

**LA NOSTRA
ESPERIENZA**



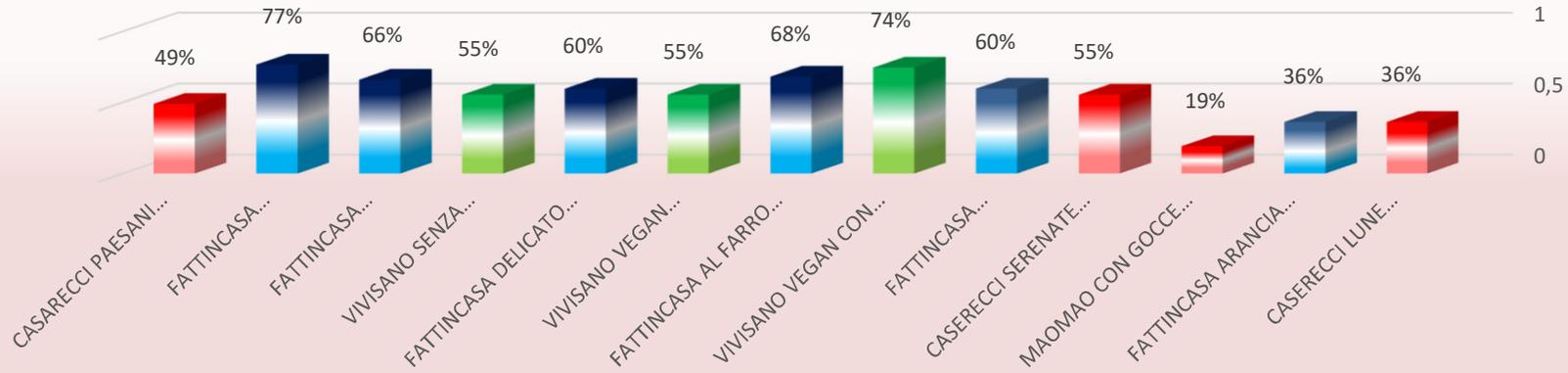
Esempio



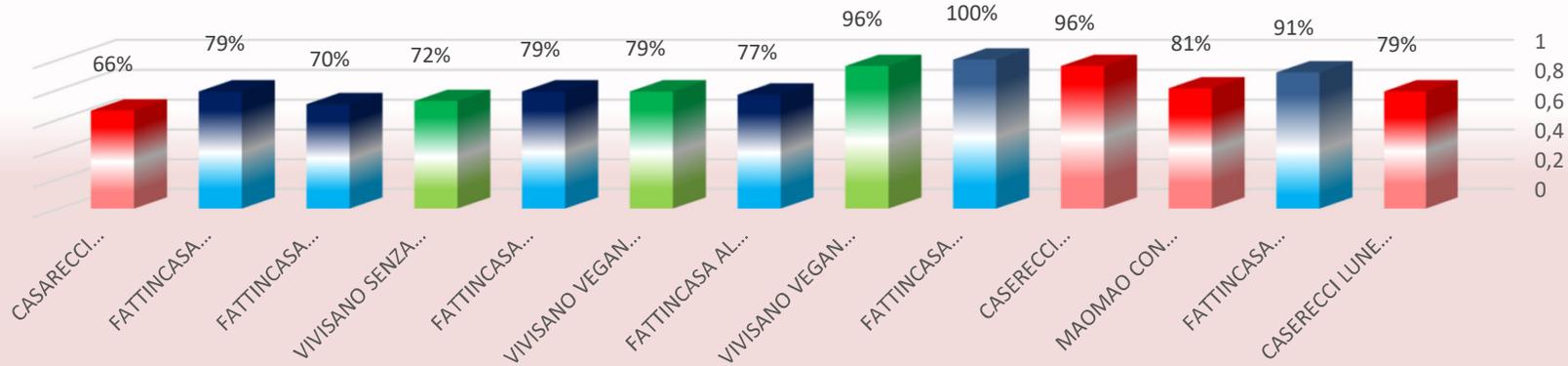
Abbiamo iniziato con la prima fase (fotografia dello scaffale) a giugno 2019, per proseguire con un primo contatto ad agosto, in occasione del quale abbiamo omaggiato tutti i soci visitati di una borsa contenente alcune referenze in assortimento. Infine abbiamo fatto un ulteriore passaggio a novembre.

ECCO I RISULTATI...

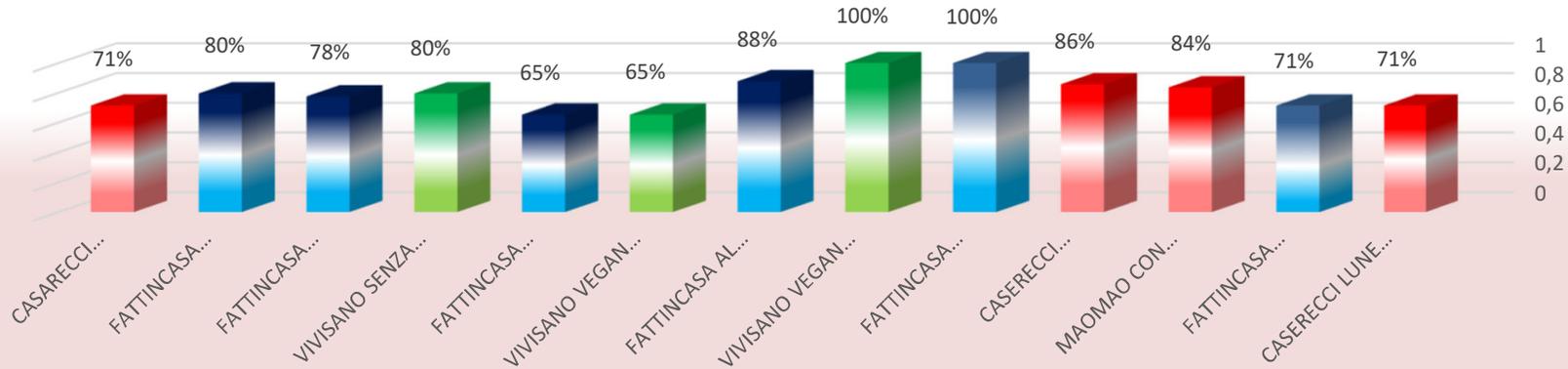
DI LEO REALCO GIUGNO 2019



DI LEO REALCO AGOSTO 2019



DI LEO REALCO NOVEMBRE 2019



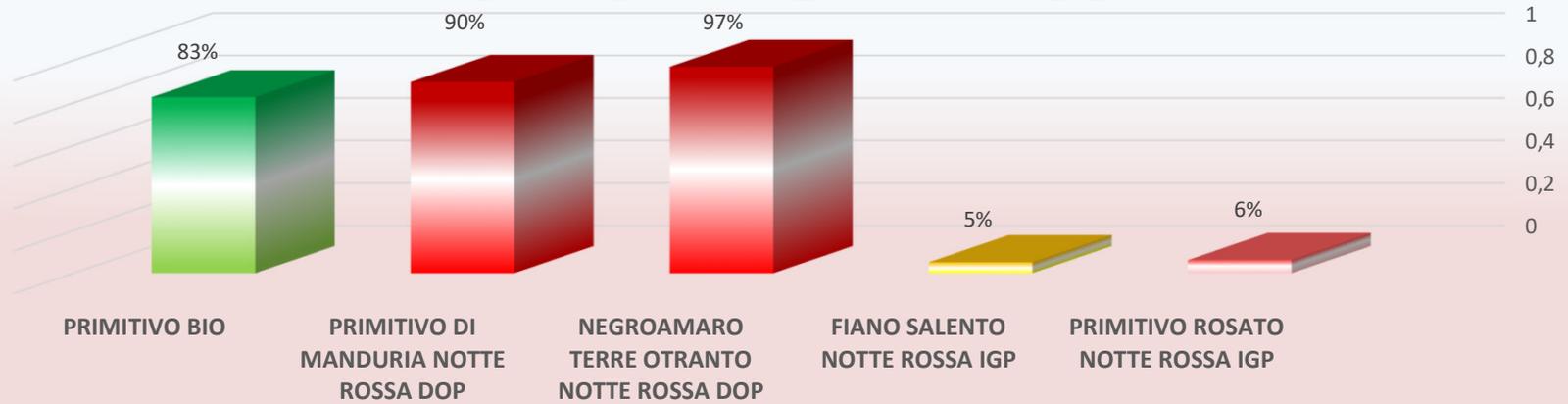
Esempio



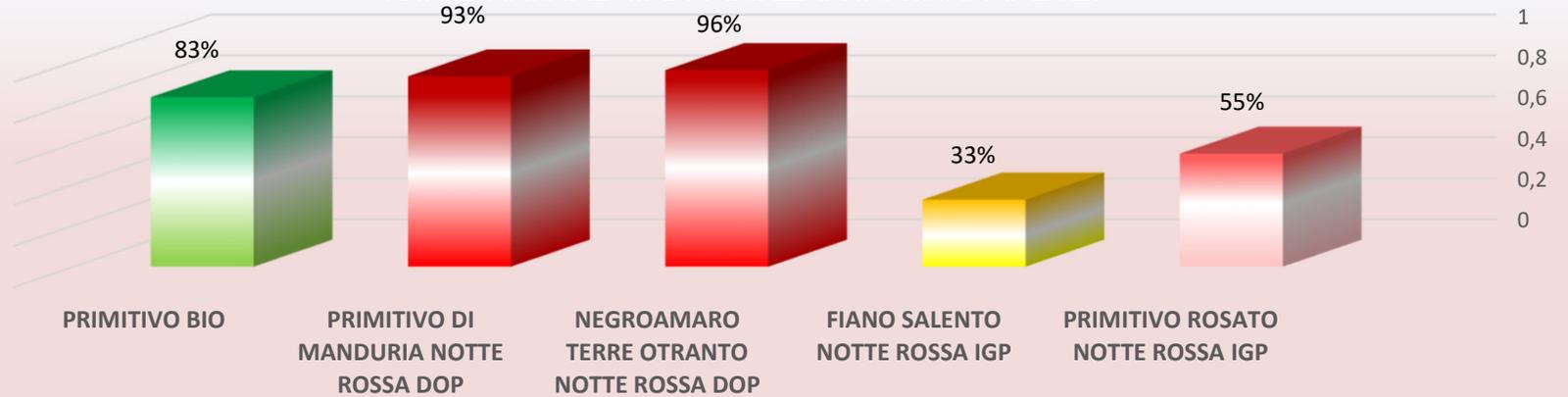
Anche qui abbiamo iniziato con la prima fase (fotografia dello scaffale) a giugno 2019 ed abbiamo constatato che le referenze «vecchie» avevano una buona distribuzione, mentre le due nuove (Fiano e Rosato) praticamente nulla. Poi il primo contatto ad agosto in occasione del quale abbiamo omaggiato tutti i soci visitati delle due bottiglie «nuove». Infine abbiamo fatto un ulteriore passaggio a novembre.

ECCO I RISULTATI...

NORDICONAD SAN MARZANO GIUGNO 2019



NORDICONAD SAN MARZANO AGOSTO 2019



NORDICONAD SAN MARZANO NOVEMBRE 2019

