

Dimar SpA – Osa

Disponibilità ottimale delle merceologie a scaffale



Conoscere l'inefficienza per generare nuovi valori

Out of stock vuol dire out of business

Essere coloro che soddisfano un bisogno o una richiesta, significa prendersi degli impegni che **NON** devono essere disattesi senza una valida motivazione e con le dovute tempistiche in fatto di anticipo.

Capire oggi per migliorare domani:

- ✓ L'oos non soddisfa la domanda
- ✓ Cliente scontento e insoddisfatto – rapporto di fedeltà verso l'insegna rovinato
- ✓ Le nuove aspettative in fase di acquisto sono svilite
- ✓ I dati di vendita risultano errati rispetto alla realtà del mercato

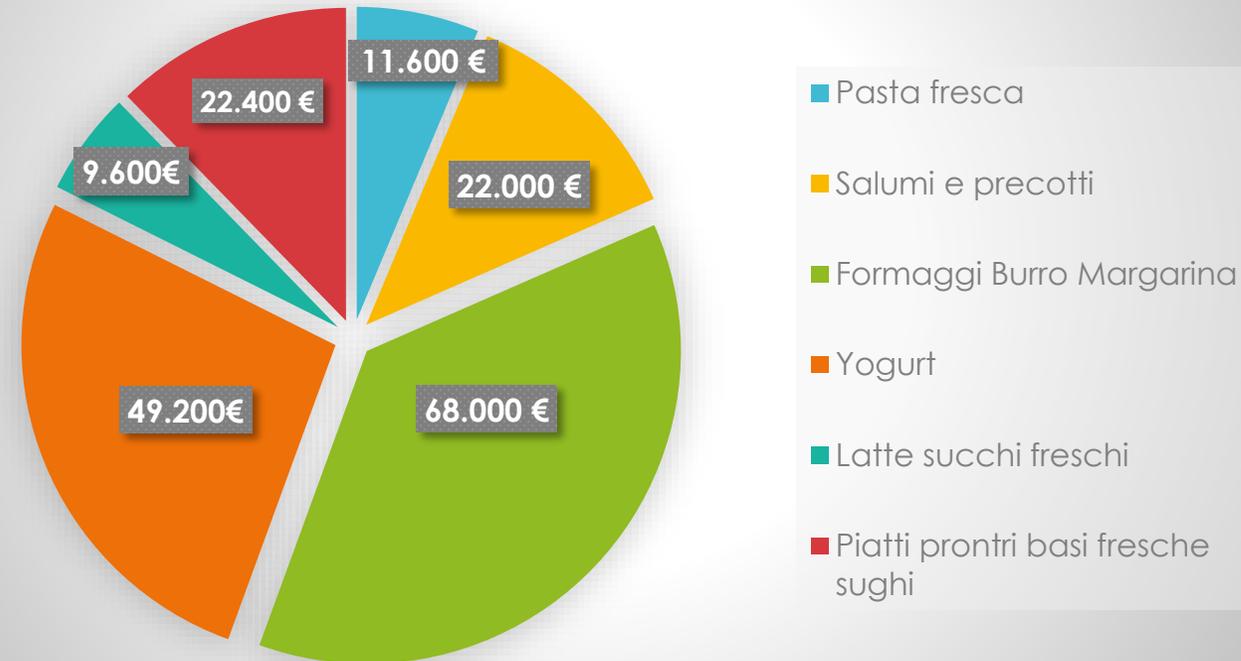
L'Osa Barometro, ci permette di capire dove **NON è STATO RAGGIUNTO** un target ottimale, in quale misura, a che livello merceologico e con quale attributo di appartenenza, perché è essenziale aumentare il livello di servizio verso il cliente.

Nuove aspettative e nuovi valori:

- ✓ Aumentare il livello di servizio a scaffale
- ✓ Seguire il trend del mercato
- ✓ Creare nuove opportunità di acquisto
- ✓ Fidelizzazione il cliente
- ✓ Migliorare la realtà back office aziendale

Conoscere per generare nuovi valori

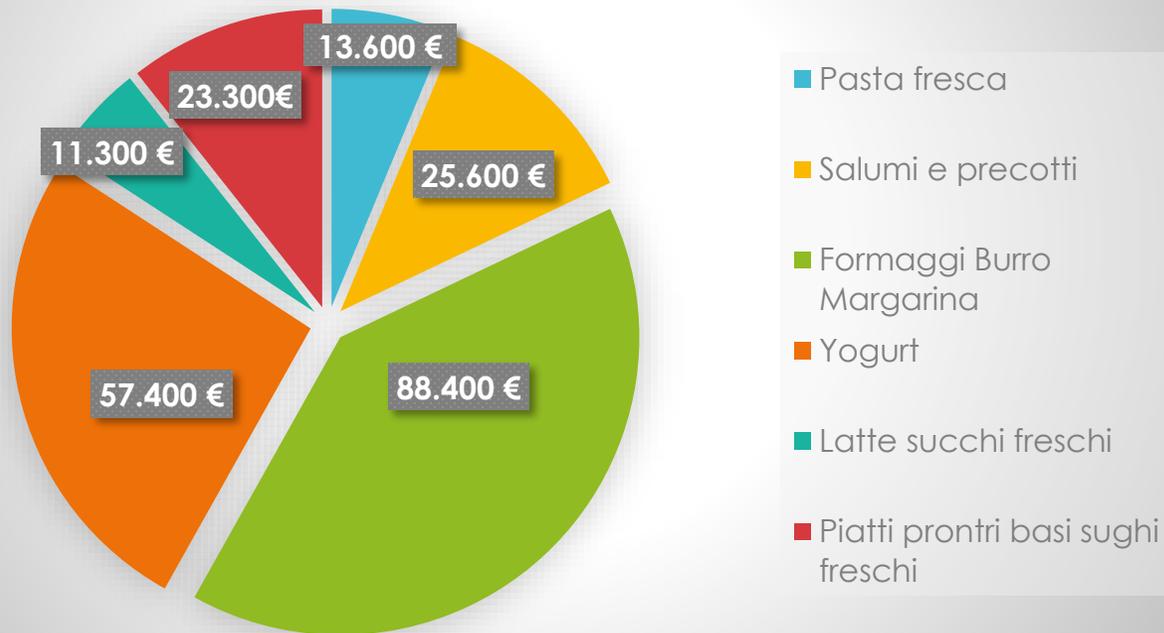
Punto Vendita Reparto Fresco Multi Service Marzo 2015



- ✓ Sensibilizzare gli attori della filiera per aumentarne l'attenzione
- ✓ Evidenziare i target ed elaborare strategie concrete ed efficaci
- ✓ Interventi mirati e immediati per migliorare il livello di servizio
- ✓ Capire le tendenze del mercato
- ✓ Mantenere il cliente fidelizzato

... generare nuovi Valori

Punto Vendita Reparto Fresco Multi service Marzo 2016



Destinazione a scaffale	Valore	%
Pasta fresca	+ 2.000 €	+ 17%
Salumi e precotti	+ 3600 €	+ 16%
Formaggio burro margarina	+ 20.000€	+ 30%
Yogurt	+ 8.200 €	+ 16%
Latte e succhi freschi	+ 1.700 €	+ 18%
Piatti pronti basi sughi freschi	+ 900 €	+ 4%
Totale fresco multi service marzo 2016	+ 36.800 €	+ 20%

Incidenza reparto	13,7 %	+ 1,31%
Penetrazione scontrino reparto fresco	58%	+ 2 %

- ✓ Rivisitazione gestione replenishment a Fornitore
- ✓ Rivisitazione gestione replenishment a Punto Vendita
- ✓ Nuova gestione dell'organizzazione interna Pv

Dimar oggi - Customizzazione del sistema

- ✓ Monitoraggio del sistema Osa di 80 strutture (da 4500 a 600 mq)
- ✓ Reportistica trasversale all'azienda a seconda delle competenze e per 5 aree aziendali

Reportistica basic :

- ✓ Reportistica per azienda e competitor
- ✓ Volumi e Valori
- ✓ Rds totali o parziali
- ✓ Continuative e Promozionali
- ✓ Drill per albero merceologico
- ✓ Valorizzazione delle %

Ad Hoc :

- ✓ Per utente
- ✓ Per insegna
- ✓ Per area
- ✓ Dettaglio prodotto
- ✓ Benchmark interno azienda
- ✓ Benchmark competitor



Grazie per l'attenzione



MICHELE DARDANELLI
DIMAR SPA
MAIL : MDARDANELLI@DIMAR.IT
PHONE : 335 6017826

dimar Sp.A.

