



**Conoscere per generare nuovi valori:
l'esperienza del gruppo Selex**

Milano, 4 maggio 2016



Chi è Selex

- ❑ Selex Gruppo Commerciale è il **terzo operatore della distribuzione italiana** con una quota di mercato dell'11,3%
- ❑ Presente su **tutto il territorio nazionale** con una rete commerciale composta da 2.470 punti di vendita per 2 mln di superficie
- ❑ Nel 2015 il Gruppo ha registrato **un fatturato di 9.850 mln** di euro con una crescita dell'11% vs 2014, grazie anche all'ingresso del nuovo socio Il Gigante
- ❑ Selex è **composta da 15 Imprese distributive indipendenti multicanale**, spesso leader regionali

Perché porre l'attenzione sugli OOS

— Mercato/Contesto Competitivo:

La fiducia dei consumatori è intaccata da un clima di incertezza
Trend in calo delle vendite a rete costante e delle promozioni



Necessario rivedere i processi per **umentare l'efficienza**, anche attraverso una maggiore attenzione alle rotture di stock

— Strategia Selex:

In questi anni il Gruppo Selex ha posto al centro della sua **strategia il consumatore** e coerentemente ha condiviso con le Imprese l'importanza del tema delle rotture di stock.

La mancanza del prodotto genera un disservizio che se ripetuto nel tempo comporta **infedeltà del clienti** e abbandono del punto vendita di riferimento

Il tema degli out of stock

Negli scorsi anni Selex aveva già posto l'attenzione agli out of stock utilizzando un piano di rilevazione prezzi /assortimenti con la creazione di report ad hoc che evidenziavano attraverso indici di efficienza la rilevanza del fenomeno OOS nella propria rete di vendita.

Il piano di rilevazioni non avveniva in modo **strutturato e continuativo** per cui si è scelto di aderire al progetto OSA di Indicod-ECR

In un' ottica di continuità del servizio e di tracking nel tempo degli indici, il servizio OSA è sicuramente un **valido strumento** per valutare l'entità del fenomeno degli OOS.

L'approccio di Selex alla riduzione degli stock-out nel PdV

La Centrale Selex ha presentato ai propri Associati, attraverso comitati interni, il servizio OSA evidenziando i plus dell'adesione al gruppo di lavoro.

Vantaggi:

- poter aver dei dati di confronto tra la singola **Impresa è il mercato italiano**, mentre in passato si utilizzavano solo indicatori di riferimento del mercato estero.
- dettaglio per categorie

I dati ad oggi elaborati da Iri si riferiscono **solo ad una parte di Imprese** del Gruppo, per ragioni di carattere tecnico (necessità di dati scanner giornalieri), quindi la vista dei dati è solo relativa ad un parte dei pdv della rete Selex.

Impresa Pilota e prossimi passi

- **Dimar, ad oggi è l'impresa Pilota del Gruppo Selex** che partecipa al servizio "completo" del Monitor di Indicod
- L'obiettivo della Centrale è quello di ampliare la compagine delle Imprese aderenti nei prossimi mesi, attraverso:
 - una maggiore sensibilizzazione sul tema OOS anche attraverso i **risultati ottenuti da Dimar**
 - condivisione degli obiettivi del progetto OSA
 - modalità di adesione (Barometro vs Monitor)