

COMUNICATO STAMPA

Category management: ieri, oggi e domani

Publicato il nuovo report in cui ECR Community analizza il presente e delinea il futuro del Category management nel largo consumo, con numerosi case study e best practice da tutto il mondo.

Milano, 17 novembre 2020 – Si intitola “**Category Management Yesterday, Today & Tomorrow – An ECR Community Review of current practices in Category Management 2020**” la pubblicazione che **ECR Community** - l'associazione che raggruppa le iniziative nazionali ECR in tutto il mondo, [in Italia parte di GS1 Italy](#) - ha dedicato all'approccio al Category management adottato nel largo consumo.

Un contributo chiave per la costruzione della **piattaforma europea a supporto delle aziende dell'Industria e della Distribuzione per affrontare i cambiamenti** che stanno investendo il mercato.

Realizzato in collaborazione con **dunnhumby & Hoffrogge**, nelle sue 200 pagine, il rapporto presenta 14 case study internazionali, tre approfondimenti da parte delle organizzazioni ECR nazionali, tra cui l'Italia, e numerosi articoli sulla gestione delle categorie, sullo shopper marketing e sull'impatto delle nuove tecnologie.

I case study

Per comprendere meglio il presente del category management, questa pubblicazione lo inquadra in una **visione storica** e lo proietta in una **prospettiva futura** avvalendosi anche del racconto delle case history di un **mix molto rappresentativo di aziende** di tutte le dimensioni (dalle PMI alle imprese internazionali), presenti in diversi continenti (Europa, Nord e Sud America, Asia) e appartenenti sia al mondo della produzione (tra cui **Nestlé, Coca-Cola, Heineken, Peroni, Barilla, Lactalis e Mars**) che a quello del retail (come **Rewe, Musgraves, Metro, Rainbow Department Store e Raia Drogasil**).

Questi **case study** evidenziano il **ruolo del Category management in ogni fase del customer journey** e rappresentano esempi concreti di come venga usato per guidare la crescita delle aziende del largo consumo in tutto il mondo. Tutti i case study sono presentati secondo un modello comune e offrono informazioni di background utili a contestualizzare la portata e la complessità di ogni iniziativa.

Gli approfondimenti e i report

Gli articoli di approfondimento sono firmati da alcuni dei **principali esperti di Category management e shopper behaviour**, tra cui **Brian Harris, Luc Demeulenaere, Ken Hughes, David Ciancio e Claudio Czapski**, mentre i contributi redatti dalle associazioni dell'ECR Community in Francia, Germania e Italia testimoniano il **ruolo collaborativo che ECR svolge in ogni singolo paese**.

«Dallo studente che vuole fare carriera nel largo consumo ai manager di alto livello, questa pubblicazione stimolerà nuove idee e costruirà una maggiore comprensione delle strategie di successo in un mercato in continua evoluzione e, non da ultimo, in situazioni di crisi economica come quella recente, quando il comportamento del consumatore cambia in modo significativo» commenta **Declan Carolan, Co-presidente ECR Community & General Manager ECR Irlanda.**

La pubblicazione e i webinar

“Category Management Yesterday, Today & Tomorrow – An ECR Community Review of current practices in Category Management 2020” è **scaricabile gratuitamente dal sito www.ecr-community.org.**

ECR Community ha inoltre previsto una serie di **webinar gratuiti** per presentare la pubblicazione e delineare i prossimi passi:

- 24 novembre 2020 ore 16:30
- 12 gennaio 2021 ore 16:30
- 16 febbraio 2021 ore 16:30
- 16 marzo 2021 ore 16:30

Per informazioni e iscrizioni: <https://www.ecr-community.org/category-management-webinar-series-2020-21/>

L’**Academy di GS1 Italy** proporrà a inizio 2021 **webinar gratuiti** in lingua italiana per condividere con le aziende nazionali i contenuti e le best practice internazionali.

Inoltre, a partire da aprile 2021, sarà attivato un percorso di webinar di approfondimento e condivisione dell’evoluzione delle diverse componenti del Category management per affrontare i cambiamenti nelle aspettative e nei comportamenti degli shopper e l’evoluzione dei canali di vendita per il presidio dell’omnicanalità.

Ciascuno di questi webinar abbinerà la presentazione dell’approccio teorico supportato da casi di successo a esercitazioni pratiche in cui i partecipanti testeranno concretamente l’impatto dell’utilizzo dei modelli teorici presentati. Tali webinar potranno essere fruiti singolarmente in contesti **multiclient o personalizzati** successivamente per percorsi aziendali, in funzione delle specifiche esigenze.

La parola al comitato editoriale e alle aziende

Brian Harris e Luc Demeulenaere: «Per oltre 30 anni, il Category management ha fornito i principi e la metodologia per garantire che i retailer e i produttori concentrino le loro decisioni di marketing sul consumatore. La sua capacità di adattarsi ai cambiamenti dinamici che stanno continuamente plasmando il settore è stata una caratteristica del suo successo. Questo rapporto fornisce la tabella di marcia e le azioni specifiche che distributori e produttori devono intraprendere per garantire che le loro capacità di Category management continuino a fornire il massimo vantaggio

competitivo. È un "must da leggere" per tutti i senior manager, i professionisti del Category management e gli studenti».

Paolo Zazzi, Barilla: «Nell'era dello shopper power ispirare le persone lungo il Consumer & Shopper Journey è fondamentale per qualsiasi strategia di category management. Il nostro scopo in Barilla è "Good for You, Good for the Planet" e ha guidato i nostri progetti di Category management oltre a tutte le nostre operazioni, le iniziative, gli investimenti e i piani di comunicazione. "Far crescere la categoria" per Barilla significa prima di tutto aggiungere valore partendo da un acquisto responsabile delle materie prime fino ad aiutare le persone a fare le giuste scelte alimentari nell'omnicanales. Questo è ciò che abbiamo fatto nei nostri progetti con Carrefour».

David Ciancio, dunnhumby: «Una chiara lezione della pandemia per i marchi e i retailer è che siamo alle porte del futuro e che non torneremo mai più come prima. Fortunatamente, abbiamo dei quadri di riferimento, in particolare il Category management, che ci aiutano a navigare e a essere pronti per il futuro e rilevanti per i consumatori. Questo rapporto condivide le attuali migliori pratiche di Category management, vitale, essenziale e a prova di futuro».

Wilhelm Hoffrogge, Hoffrogge: «Crediamo nel potere di ECR e ci aspettiamo che le numerose best practice internazionali siano di ispirazione per mettere in pratica il processo ora e in futuro. È stato un piacere e un onore per noi contribuire a questa pubblicazione completa della comunità ECR insieme ai nostri partner».

Antonella Altavilla, consulente Academy di GS1 Italy: «Riteniamo che, per supportare la crescita sostenibile delle aziende della filiera FMCG per il prossimo decennio, sia fondamentale condividere esperienze e casi di Category management sviluppati in tutto il mondo e che offrono insight e approcci gestionali di successo».

Per informazioni:

Ufficio Stampa GS1 Italy: Nuage Comunicazione – Emanuela Capitanio

Tel. 3474319334 - email: nuagecomunicazione@libero.it

Pressroom e approfondimenti: gs1it.org/chi-siamo/pressroom/

GS1 Italy è l'associazione che riunisce 35 mila imprese di beni di consumo. Ha l'obiettivo di facilitare il dialogo e la collaborazione tra aziende, associazioni, istituzioni per creare valore, efficienza, innovazione, per dare più slancio alle imprese e più vantaggi al consumatore. Offre soluzioni concrete come i sistemi standard GS1, per favorire la visibilità e l'efficienza della catena del valore. Il più conosciuto è il codice a barre, usato in Italia e in oltre 150 paesi al mondo, permette lo scambio di informazioni tra Industria e Distribuzione con chiarezza, semplicità e senza errori. Propone inoltre tecniche, strumenti, strategie operative: sono i processi condivisi ECR.

web: gs1it.org - tendenzeonline.info

twitter: [@GS1Italy](https://twitter.com/GS1Italy) - [@tendenzeonline](https://twitter.com/tendenzeonline)

facebook: [@GS1Italy](https://facebook.com/GS1Italy)