

Prodotto e Scaffale: come stimolare le vendite?

Immediando: posizione e linee guida

- Società specializzata nella rilevazione, gestione e analisi delle informazioni sul pda
- Fattori critici di successo
 - Persone
 - Idee
 - Tecnologia
- Visione
 - Da punto di vendita a punto di acquisto
- Strategia
 - Non solo Ean

Spostare il focus


Che cosa è un punto di vendita?

Il punto di vendita è il luogo dove il prodotto incontra il consumatore

da punto di vendita
a

PUNTO DI ACQUISTO

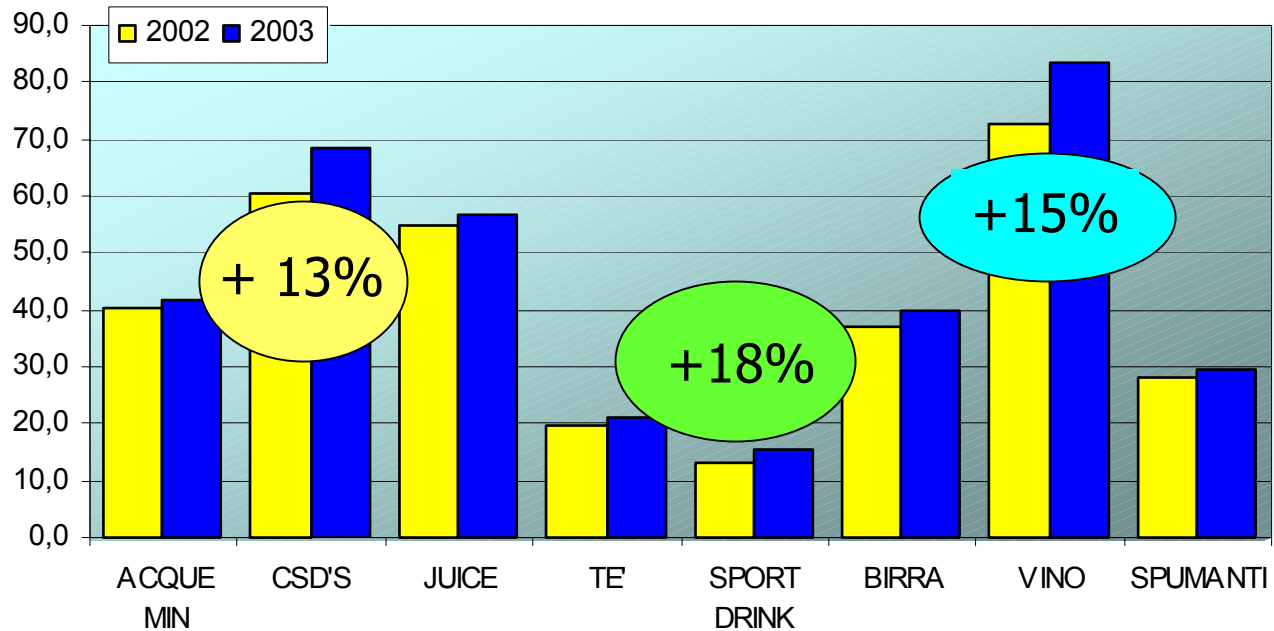




Prodotto e Scaffale: come stimolare ~~le vendite?~~ gli acquisti?

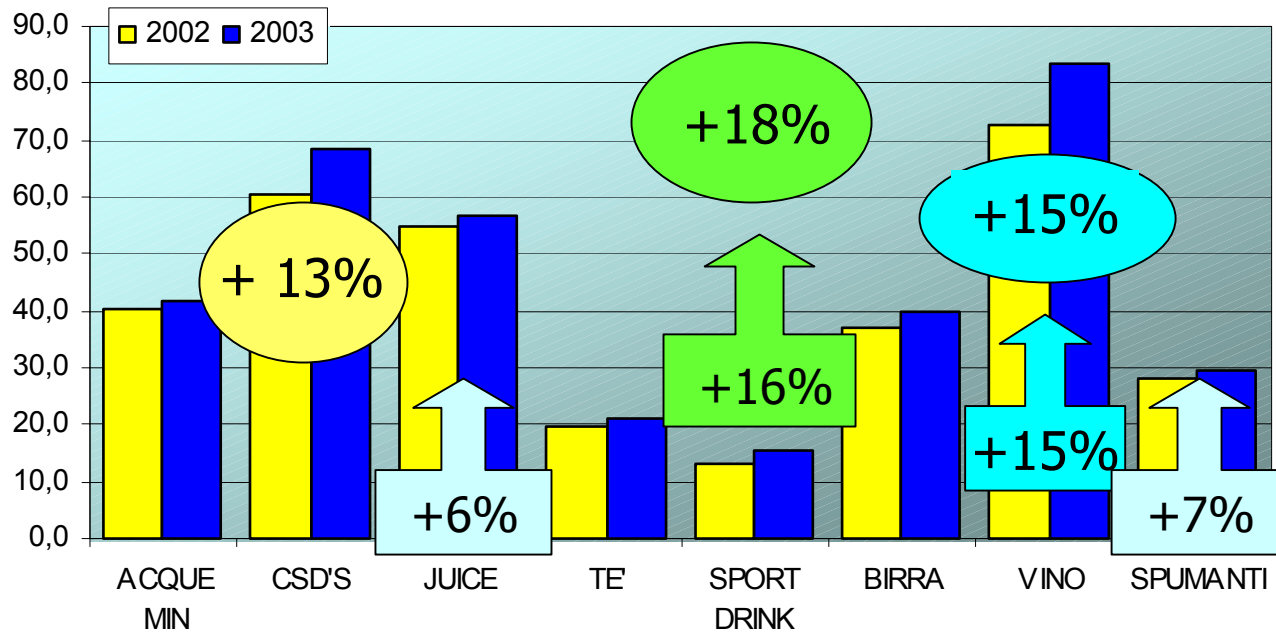
Misurazioni per definire il campo d'azione

Sviluppo categoria in metri lineari



Referenze medie nei trattanti

Sviluppo categoria in metri lineari

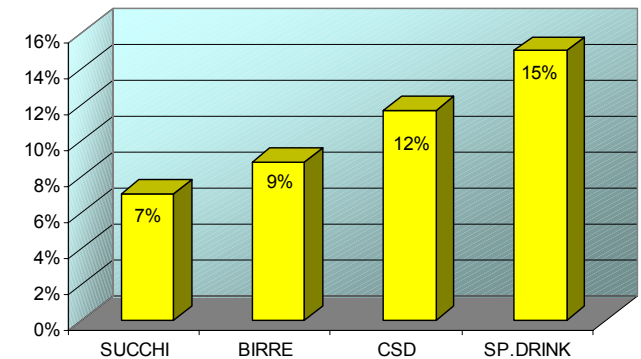
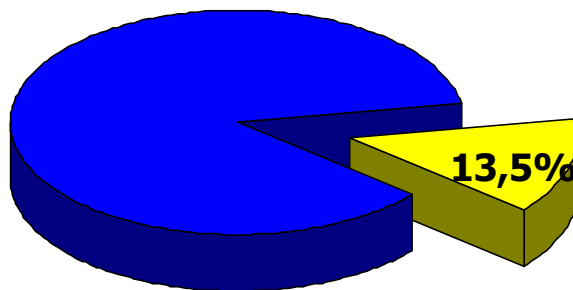


2002	42,2	77,7	107,2	29,0	15,9	72,3	172,3	36,6
2003	43,3	79,1	113,2	29,1	18,5	75,4	198,2	39,2

Distribuzione referenze

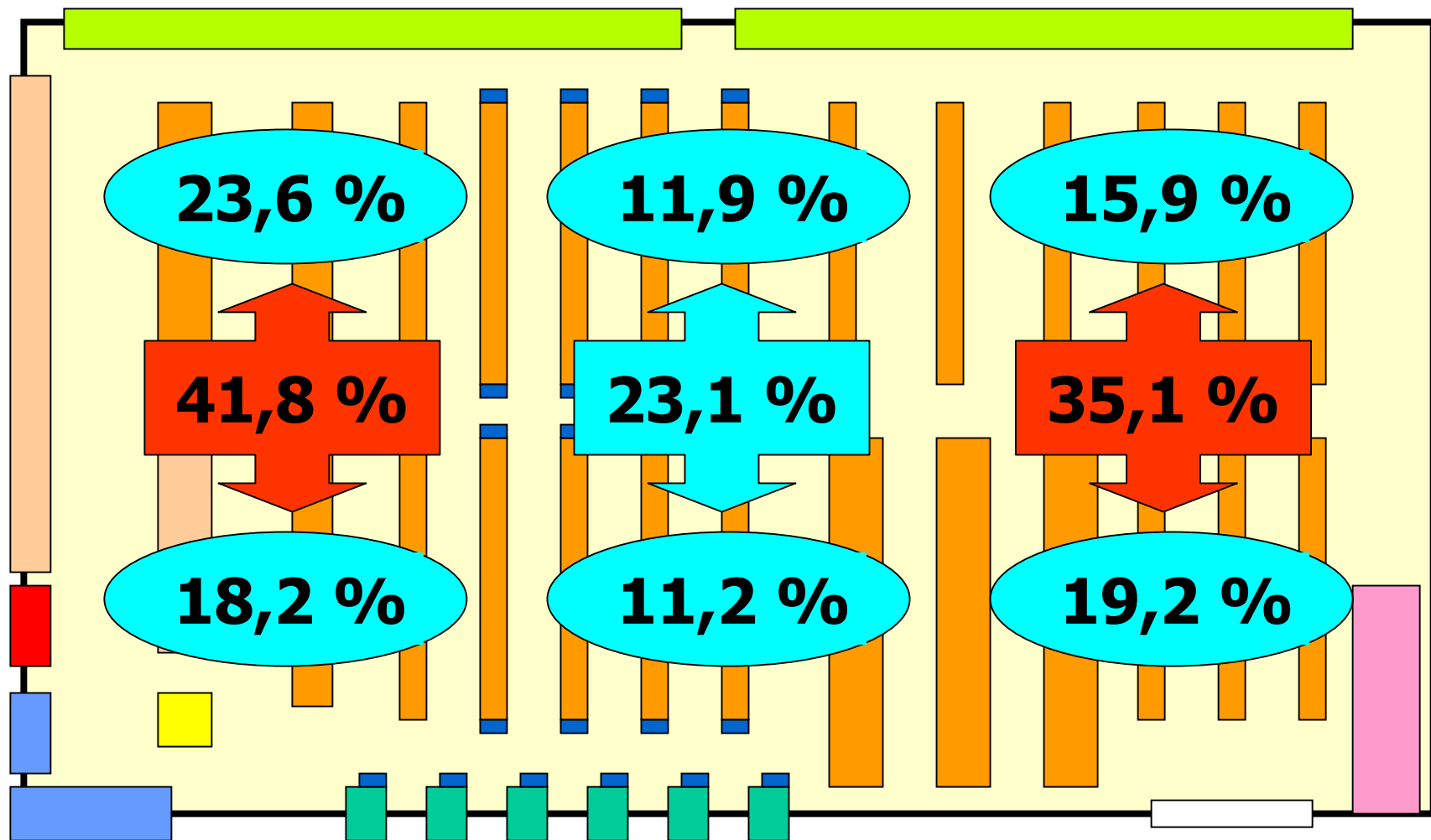
	Referenze medie trattate per PdA	Totale referenze rilevate	% assortimento generale
SUCCHI	113,2	981	12%
BIRRE	75,4	534	14%
CSD	79,1	539	15%
SP.DRINK	18,5	76	24%

Referenze con distribuzione > 50%	%
69	7%
47	9%
63	12%
11	15%



Immediando: rilevazioni effettuate nei mesi di Maggio / Giugno 2003

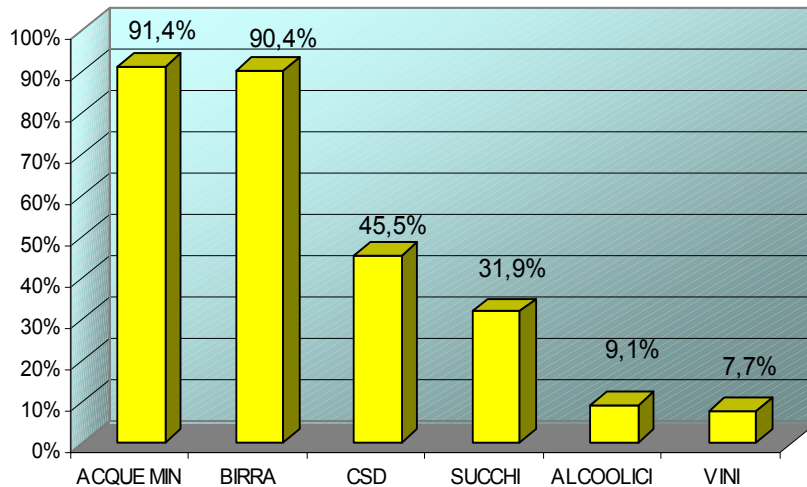
Posizionamento



Immediando: rilevazione effettuate nel mese di Maggio 2003

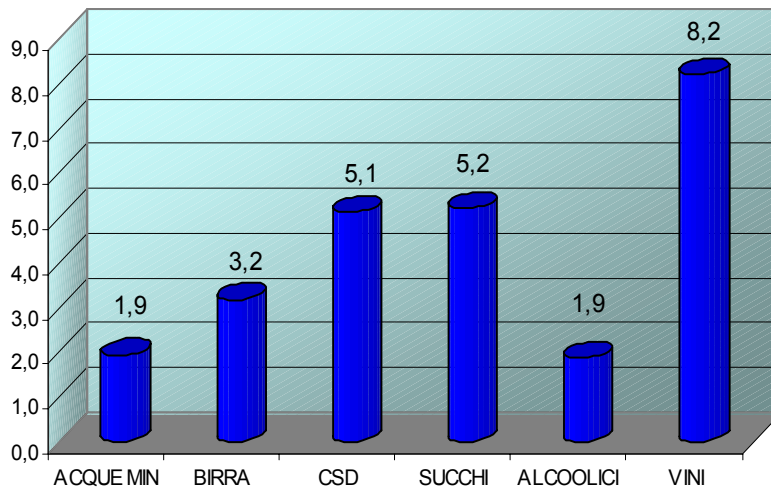
Volantini promozionali

(Base dati 846 volantini raccolti nel periodo Gennaio – Agosto 2003)



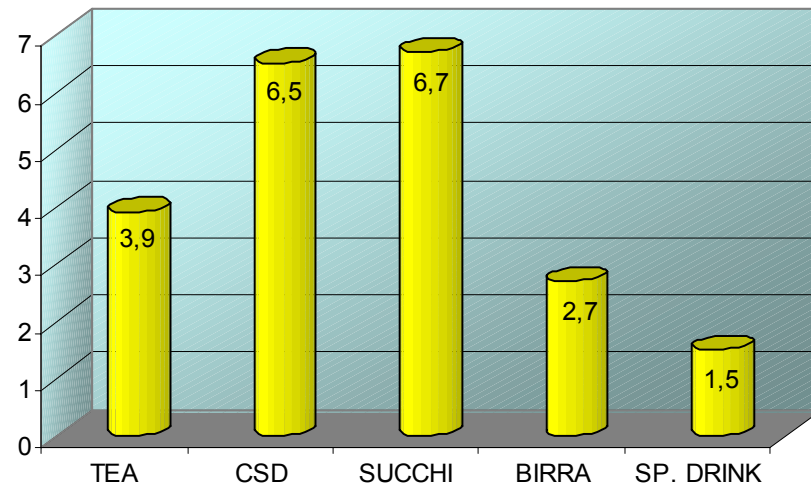
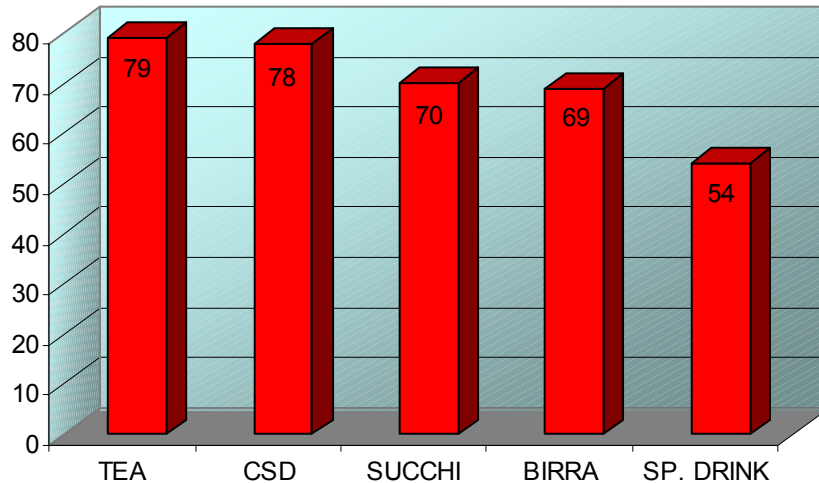
Acqua e Birra sono sempre in promozione con 2 / 3 referenze.

CSD e Succhi quando sono in promozione lo sono con 5 referenze.



Il vino ripropone il concetto di cantina, offrendo molte referenze insieme.

Allarme Fuori Stock



Mediamente troviamo 7 pda con almeno 1 ref. In fuori stock ogni 10.

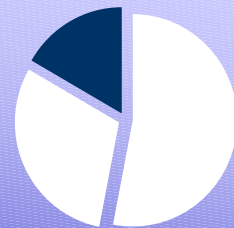
In ogni pda vi sono circa 7 ref. in fuori stock per ciò che riguarda Succhi e Csd.
4 di Tè e 3 di Birra.

Ma che impatto ha il fuori stock ?

Riepilogando

- L'assortimento del reparto liquidi è superiore a 5000 ref.
- linearizzando lo scaffale medio otteniamo una strada lunga circa 380 metri
- affiancate una a una troviamo circa 600 referenze di birre, succhi, grappe, vini, bevande gasate, tè ...
- di queste solo 180 sono distribuite almeno nel 50% dei pda

Riepilogando



- spesso sono in promozione e sul volantino
- e normalmente sono ai lati del punto di acquisto

Bisogna sapere che i consumatori, di queste 600 referenze hanno programmato di acquistarne solo 90.



“Sperando che non siano in fuori stock !”



E le altre 510 ?



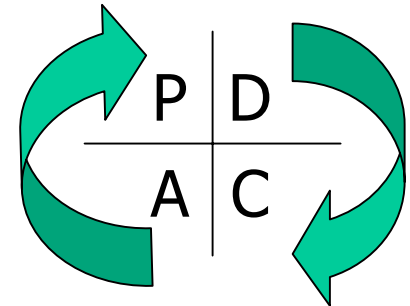
MERCHANDISING SOLUTIONS

L'arte della vendita silenziosa

Tattico


monitoraggio, presidio, supporto

Merchandising: linee guida



Strategico

osservazione, idee, condivisione,
proposte, partnership



Prodotto e Scaffale: come stimolare ~~le vendite?~~ gli acquisti?

Giambattista Schiaffino
schiaffino@immediando.com