

# Le Lezioni di It's all Retail e le Risposte di RELEX

Le Maggiori Sfide del Mercato secondo gli Operatori della GDO e la Proposta di RELEX per l'Ottimizzazione Trasversale nel Retail

**Venezia, 9 aprile 2018.**

RELEX Solutions ha presentato le sue soluzioni integrate per l'ottimizzazione nel commercio al dettaglio alla prima edizione di It's all Retail, il 20 marzo scorso a Milano. L'evento ha coinvolto 81 relatori e circa 700 partecipanti e ha rappresentato un momento di approfondimento e di confronto sulle sfide del mercato e sulle nuove soluzioni a supporto del mondo Retail, GDO e Fashion.

Durante la sessione plenaria dedicata al futuro del retail, Federico Bardelli di Amplifon, Mario Gasbarrino di Unes, Massimiliano Rossi di Pac 2000A Conad e Arcangelo Francesco Montalvo di Aspiag Despar Nordest hanno parlato tra le altre cose di omnicanalità e delle sfide che comporta. Il fenomeno interessa anche il food retail, con le difficoltà ulteriori che ne conseguono nella pianificazione della supply chain, nella gestione degli spazi dei punti vendita della catena 'click & collect' e nel trasporto dei generi alimentari freschi. "Il mondo cambia anche senza di noi ed è meglio prendere parte al cambiamento che stare a guardare" ha commentato Gasbarrino a proposito della collaborazione di Unes con Amazon per la consegna dei prodotti alimentari a domicilio.

Si è parlato anche di come affrontare l'ingresso sul mercato di nuovi player, come il colosso tedesco della grande distribuzione ALDI. Per contrastare la concorrenza crescente, le aziende puntano su prodotti a marchio proprio, assortimenti personalizzati per punto vendita in base alle esigenze specifiche dei consumatori e soprattutto sul ruolo centrale dei rapporti personali nella fidelizzazione della clientela.

Per valorizzare le potenzialità del personale è necessario automatizzare i compiti ripetitivi e consentire ai dipendenti di dedicarsi alle mansioni ad alto valore aggiunto, come quelle a contatto con il pubblico. È uno dei temi emersi nel corso della tavola rotonda dedicata alle tecnologie per Retail e GDO, cui hanno partecipato Luca Bison di Prix Quality, Maurizio Bonmassari di DAO e Giambattista Cerri di Leroy Merlin.

Secondo Jarno Martikainen, RELEX Italy Country Director, "gli argomenti discussi e gli esempi portati dai retailer a It's all Retail sono uno spunto prezioso per RELEX Italia. I casi dei nostri clienti dimostrano che le soluzioni di RELEX possono aiutare le aziende a ottimizzare ulteriormente i propri processi e ad essere in vantaggio sulla concorrenza."

L'intervento di Martikainen all'inizio della sessione mattutina dedicata alle tecnologie per Retail e GDO ha riguardato il concetto di Unified Retail Planning, espressione coniata da

RELEX per indicare un approccio comprensivo alla pianificazione, che mira all'ottimizzazione trasversale di merchandising, supply chain e store operations.

Nella pratica ciò significa ad esempio ottimizzare il rifornimento degli scaffali intervenendo sulla pianificazione delle consegne. In particolare, consolidando le consegne degli articoli destinati alla stessa zona del punto vendita in uno specifico giorno della settimana, è possibile ridurre il costo del lavoro di messa a scaffale del 20 per cento.

Con la stessa logica, ottimizzando i planogrammi per punto vendita sulla base della domanda locale e dei cicli di riassortimento, è possibile esporre quasi tutta la merce appena consegnata direttamente sugli scaffali e garantire la disponibilità anche nei giorni di maggiore domanda.

Infine, RELEX Solutions sta testando con due clienti una soluzione per l'ottimizzazione della forza lavoro che basa il programma dei turni del personale dei negozi sulla previsione di vendita effettiva anziché sulle vendite storiche medie. La soluzione ricava dalle previsioni della domanda aggiornate un'analisi delle righe delle transazioni di cassa previste e delle righe di consegna per punto vendita, e poi paragona il fabbisogno ottenuto con il piano dei turni. I primi risultati sono promettenti e uno dei due clienti, la cooperativa svedese COOP Värmland, ha deciso di andare in produzione con la soluzione.

“I risultati conseguiti dai nostri clienti indicano che l'ottimizzazione trasversale dei processi permette di moltiplicare l'impatto dei miglioramenti”, ha proseguito Martikainen. “Non si tratta però di un obiettivo a breve termine, ma di un'evoluzione graduale che comporta precise scelte organizzative. Per costruire un percorso di pianificazione unificata, infatti, non basta adottare un unico sistema per la gestione della supply chain, dei planogrammi e dei turni di lavoro dei dipendenti, ma occorre anche allineare i processi tra i reparti, condividere gli obiettivi e collaborare per raggiungerli.”

**Per ulteriori informazioni si prega di contattare:**

Elisa Bonaldi  
Marketing Specialist, Italy  
RELEX Solutions  
elisa.bonaldi@relexsolutions.it

**A proposito di RELEX**

RELEX Solutions aiuta le aziende di vendita al dettaglio a migliorare la loro competitività attraverso assortimenti localizzati, l'uso redditizio dello spazio commerciale, la previsione accurata della domanda e il riassortimento, la pianificazione ottimale della forza lavoro. Le nostre soluzioni SaaS assicurano un ritorno rapido sul capitale investito e possono essere utilizzate separatamente oppure insieme, per un approccio unificato alla pianificazione che permetta l'ottimizzazione trasversale dei principali processi dell'attività commerciale: il merchandising, la supply chain e le operazioni dei punti vendita. RELEX Solutions gode della fiducia di marchi leader quali, fra gli altri, WHSmith, Morrisons, AO.com, Coop Denmark e Rossmann, e dispone di sedi in Europa e Nordamerica.

**Per maggiori informazioni: [www.relexsolutions.it](http://www.relexsolutions.it)**