



Garantire la consegna del prenotato ai  
punti vendita attraverso l'utilizzo della  
disponibilità di magazzino in tempo  
reale di SIC



## AGENDA

- L'azienda Etruria
- La situazione precedente
- L'esigenza
- Vantaggi del nuovo processo
- Gli attori
- Il nuovo processo
- La soluzione



 **etruria**  
retail



## Etruria Retail in sintesi

# Etruria Retail è...

Nata nel 1961 a Siena come un gruppo di acquisto la **Cooperativa Etruria Retail** è cresciuta negli anni fino a diventare una delle realtà leader della grande distribuzione nell'Italia centrale.



## Le nostre macro attività



Distribuzione di prodotti



Distribuzione di servizi agli associati e ai clienti



Relazione e informazione con il cliente finale

## Etruria Retail

### Indicatori chiave 2016



**211**

milioni di euro  
Fatturato Netto consolidato  
di cui 21 milioni di somministrato



**15**

Province nel  
Centro Italia



**1911**

collaboratori



**303**

Punti di  
vendita con  
insegna



**354**

milioni di euro  
Fatturato alle casse



Commercianti dal

**1961**

## I nostri servizi



Sistemi informativi



Servizio Rete



Servizio Qualità



Servizio marketing e comunicazione



Ufficio tecnico



Pricing



Ufficio legale



Formazione

## Cosa facciamo per i nostri soci






### Sistemi informativi

- Servizio di fornitura software gestionale pdv
- Assistenza specializzata remota e onsite su gestionale e infrastrutture
- Gestione portale ordini web per i punti vendita





## I nostri depositi

	 Generi vari	<b>DEPOSITO DI BADESSE</b> <i>20.000 mq</i>  Salumi e latticini	 Carni	<b>DEPOSITO LE FRIGGE</b>  Ortofrutta	<b>DEPOSITO MONTERONI</b>  Surgelati
Superficie	14.000 mq	4.000 mq	2.000 mq	3.600 mq	1.000 mq
Sup. celle frigorifere	0 mq	3.500 mq	1.000 mq	3.100 mq	900 mq
Addetti	70 persone	40 persone	13 persone	30 persone	15 persone
Numero referenze	9.000	3.000	400	1.300	420
N. colli movimentati	10.000.000	3.000.000	2.600.000 kg	2.100.000	570.000

## Le nostre insegne



**8**

punti vendita



**43**

punti vendita



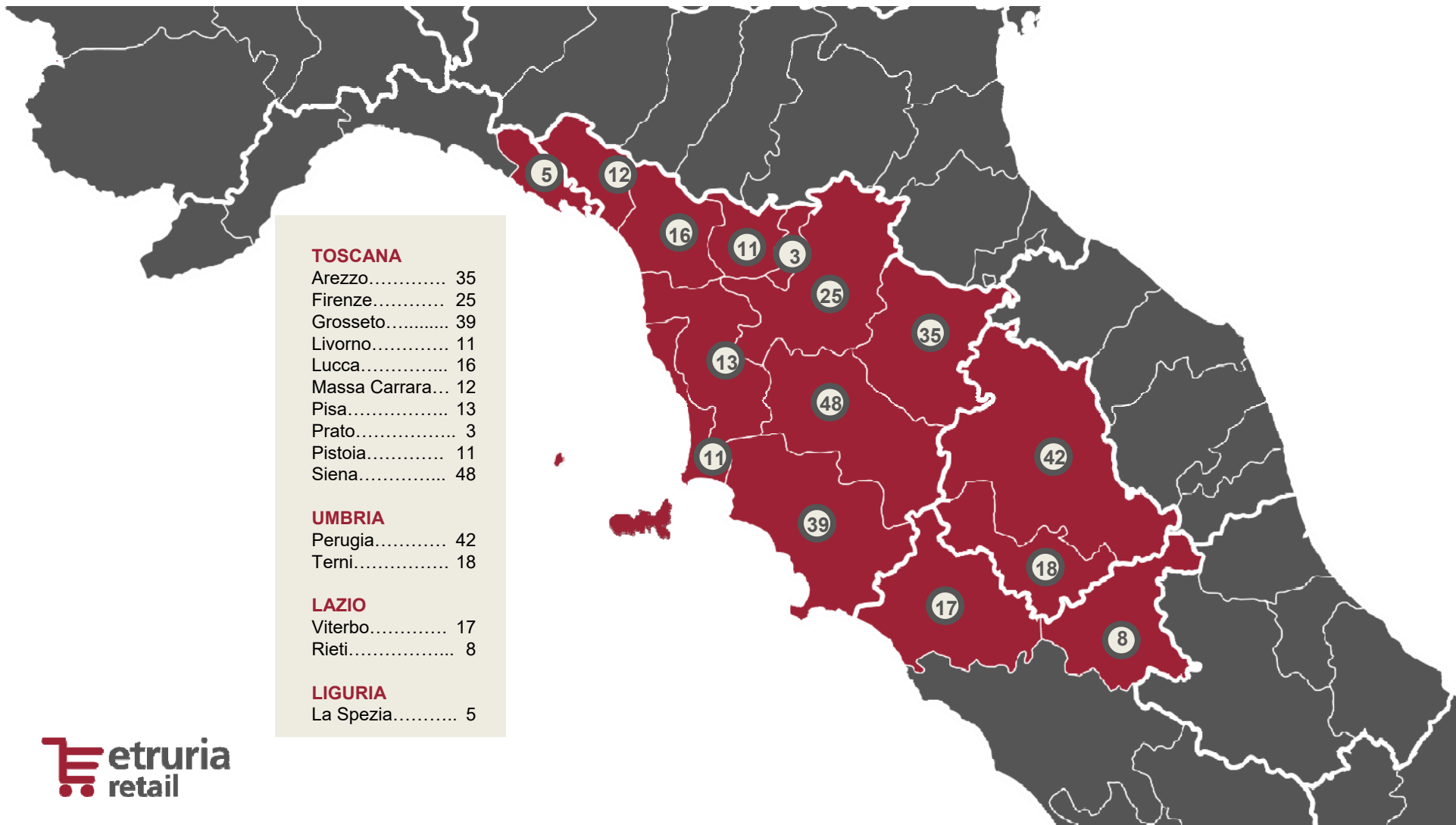
**105**

punti vendita



**147**

punti vendita



## La situazione precedente

Nell'Azienda, di fatto, le Prenotazioni per le Offerte venivano applicate solo per i Salumi & Latticini, nella consueta modalità degli scaglioni disgiunti tra periodo di ordine e periodo di consegna. In questo modo, il periodo di Raccolta Ordini era a tutti gli effetti una prenotazione con corrispondente consegna vincolata.

- La Segreteria riceveva numerose telefonate per tutte le aggiunte dell'ultimo momento da imputare manualmente a sistema.
- Questo senza poter controllare la effettiva disponibilità della merce al momento della preparazione/evasione.
- Così facendo, accadeva che gli ultimi negozi in agenda consegne potevano rimanere senza merce da ricevere a fine offerta.
- Oppure al contrario, se l'impatto delle aggiunte veniva sovrastimato dal Category, la rimanenza a magazzino era consistente.

## La situazione precedente

Per i Generi Vari, utilizzando invece la modalità del mono scaglione con periodi sovrapposti, si era costretti a lasciare libera la raccolta ordini fino a tutto il periodo di evasione, non potendo di fatto disporre di alcuna prenotazione.

Questo obbligava i Category a stimare in anticipo l'ordine a fornitore, non potendosi basare su di un prenotato consolidato e chiuso. Gli ultimi negozi in agenda di consegna rischiavano di rimanere senza merce.

Il problema sui Generi Vari era ancora più evidente per gli articoli spot (formati particolari, stagionali ...). Se si sottostimavano le quantità si creava dell'inevaso, ma se si sovrastimavano restavano delle rimanenze a magazzino a fine offerta di articoli non gestiti in continuativo.

## L'esigenza

L'esigenza nasce per tenere sotto controllo gli articoli di formati particolari, in offerta spot, non trattati regolarmente nel periodo continuativo.

Per questi articoli si voleva eliminare sia l'inevaso che l'eventuale rimanenza a magazzino a fine offerta.

Inoltre si doveva poter accettare ordini cliente al di fuori del prenotato+ aggiunte (anche standard), salvaguardando sempre il residuo del prenotato ancora da consegnare.

Questa nuova logica del garantire il prenotato e di non avere rimanenza a fine offerta, doveva comunque poter essere estesa anche a qualsiasi articolo continuativo.

## Gli obiettivi

Nel 2016 *abbiamo* deciso di analizzare la Gestione delle Offerte con Prenotazione, per razionalizzarle ai fini di ottenere i seguenti obiettivi:

- Garantire sempre la Quantità Prenotata dal PdV
- Automatizzare le Aggiunte al Prenotato a seconda di una Percentuale di Tolleranza rispetto al Prenotato Originale
- Vincolare eventualmente la Prenotazione ad un Quantitativo Massimo per articolo/promo/gruppo di negozi/negozio
- Evasione Automatica del Residuo del Prenotato + Aggiunte (se ancora non completamente consegnato) con l'ultima consegna utile per il PdV prima della fine dell'Evasione Offerta.
- Abilitare comunque la vendita al di fuori dell'offerta, senza intaccare quanto garantito ai PdV

## I vantaggi del nuovo processo

### Cosa abbiamo realizzato

- Libero la segreteria dal ricevere e gestire le aggiunte alla prenotazione



### I risultati

- Responsabilizzo il negozio

### Cosa abbiamo realizzato

- Permetto ai ritardatari o a chi non aderisce all'offerta di ordinare la merce
- La consegna avviene soltanto se non intacca quanto garantito dalla prenotazione



### I risultati

- Non mi precludo alcuna possibilità di vendita, senza fare inevaso

### Cosa abbiamo realizzato

- Consegno sempre e comunque tutto il prenotato, in tempo utile per l'offerta



### I risultati

- Non ho rimanenze a magazzino





**ditech**  
*Improve your performance*

# IL PROGETTO



## UFFICIO COMMERCIALE

- Stabilisce per ogni promo, quali articoli devono essere prenotati.
- Stabilisce il periodo in cui ricevere la prenotazione.
- Stabilisce se accettare eventuali aggiunte prima dell'inizio evasione.
- Nel caso impone un tetto Massimo Prenotabile per articolo/promo/gruppo di negozi/negozio.
- Stabilisce se prevedere un'ultima consegna automatica dell'eventuale residuo del prenotato+aggiunte se non ancora completamente consegnato.
- Stabilisce se accettare ulteriori ordini al di fuori dei periodi di prenotazione dell'offerta, che saranno evasi a condizione di non intaccare il prenotato ancora da consegnare
- A seconda della percentuale di tolleranza per le aggiunte decide la copertura adeguata ai fini dell'ordine a fornitore.

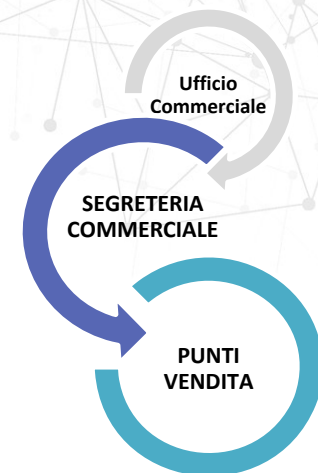


## SEGRETERIA COMMERCIALE

- Imposta sulla singola offerta quanto stabilito dal commerciale
- Può agire in deroga per singolo Pdv, previa autorizzazione

## PUNTI VENDITA

- Devono inviare la prenotazione entro il periodo stabilito
- Se previsto per l'offerta, terminato il periodo di prenotazione, possono aggiungere fino al momento dell'inizio della prima evasione, vincolati comunque ad una percentuale stabilita rispetto al prenotato.



RACCOLTA ORDINI

EVASIONE

FINE OFFERTA

- È possibile definire il periodo di prenotazione per tutte le offerte
- Al di fuori di questo periodo, fino ad inizio evasione, per il negozio è possibile aggiungere al prenotato entro una percentuale stabilita
- Automatizzando così le aggiunte, si è sgravata la segreteria dal raccogliere le telefonate e dalla immissione manuale: la regia è del Punto di Vendita
- È stata realizzata una struttura per eventualmente specificare il Massimo Quantitativo Prenotabile, potendolo differenziare per articolo/promo/gruppo di negozi/negozio



A horizontal process flow diagram. It starts with a blue rounded rectangle labeled 'RACCOLTA ORDINI'. This is followed by a red rounded rectangle labeled 'EVASIONE'. This is followed by another blue rounded rectangle labeled 'FINE OFFERTA'. A large blue arrow points to the right, starting from the 'FINE OFFERTA' box and extending past it. The background features a faint network of grey nodes and lines.

EVASIONE

FINE OFFERTA

- Tutti gli ordini pervenuti dopo l'inizio dell'evasione (per garantire anche quelli standard) vengono accettati con riserva di verificare, al momento della preparazione, l'effettiva disponibilità della merce, al netto del residuo del prenotato ancora da consegnare.
- In questo modo si consegna sempre tutto il prenotato ed eventualmente anche qualcosa in più se disponibile a magazzino, senza quindi dover bloccare gli ordini standard per gli articoli dell'offerta
- Il Calcolo della disponibilità vendibile al momento delle preparazione, viene stabilito attraverso i consueti parametri esistenti, differenziabili per questo specifico utilizzo

RACCOLTA ORDINI

EVASIONE

FINE OFFERTA

- Realizzata una funzione di evasione forzata dell'eventuale residuo del prenotato che si attiva all'ultima consegna utile per il negozio prima della fine evasione di offerta
- In questo modo non ci sono rimanenze a magazzino
- Tutto il prenotato, anche se non completamente richiesto dal negozio, viene comunque consegnato entro la data di fine evasione d'offerta



RACCOLTA ORDINI

EVASIONE

FINE  
OFFERTA

## TETTO MASSIMO

- Tetto massimo prenotabile per articolo/gruppo di negozi e, come eccezione, per articolo/promo/ singolo negozio

## PERCENTUALE DI SOGLIA PER LE AGGIUNTE PER MAGAZZINO

- Una volta chiuso il periodo di prenotazione, si possono accettare aggiunte fino ad un massimo stabilito da una percentuale differenziabile per magazzino.

RACCOLTA ORDINI

EVASIONE

FINE  
OFFERTA

### CALCOLO DELLA DISPONIBILITÀ VENDIBILE AL MOMENTO DELLA PREPARAZIONE

- Tutti gli ordini pervenuti dopo l'inizio dell'evasione (anche quelli standard) vengono accettati con riserva. Al momento della preparazione, per questi ordini accettati con riserva, viene calcolata la disponibilità della merce al netto del residuo del prenotato ancora da consegnare
- Il Calcolo di questa disponibilità vendibile viene stabilito attraverso i consueti parametri esistenti, differenziabili per questo specifico utilizzo
- La soglia è data da: (giacenza + ordini fornitore in arrivo - prenotato - aggiunte).
- Gli inevasi (parziali o totali) conseguenti a questa condizione, saranno contrassegnati in maniera diversa rispetto all'inevaso classico



RACCOLTA ORDINI

EVASIONE

FINE  
OFFERTA

## EVASIONE FORZATA A FINE PROMO CON ULTIMA CONSEGNA UTILE

- La procedura calcola automaticamente, ad ogni lancio liste, se ci sono dei negozi aderenti a Promo in essere con Prenotazione, che sono all'ultima consegna utile prima della fine dell'offerta.
- Nel caso di esistenza di prenotato residuo non ancora consegnato forza una riga di ordine a prezzo d'offerta.
- Questo permette al negozio di ricevere la merce comunque prima della fine dell'offerta.

### Nuovi Interattivi

- Definizione Periodi e Modalità per Promo
- Definizione Tetto Massimo Ordinabile con Eccezioni

### Nuove Funzioni

- Accettazione Aggiunte entro % per Magazzino
- Accettazione Ordini Clienti al di fuori del prenotato e/o dell'offerta
- Verifica Disponibilità al momento della preparazione
- Evasione Automatica del residuo non ancora consegnato, con l'ultima consegna utile

Accesso al portale di gestione ordini negozio



Grazie dell'attenzione

[fravaglia@etruria-sma.it](mailto:fravaglia@etruria-sma.it)

[emanuele.tondelli@ditechspa.it](mailto:emanuele.tondelli@ditechspa.it)

[www.ditechonline.it](http://www.ditechonline.it)

---

**ditech**  
Improve your performance