



La soluzione completa per il back office



14 aprile 2021



AGENDA

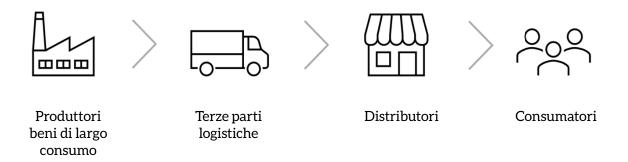
- 1. More: la suite Di. Tech per il retail
- 2. Smartshop: il back office per la rete vendita, punti di forza e valori
 - Impianto anagrafico
 - Completezza funzionale
 - Metodologie di sviluppo
- 3. Question time





LE SOLUZIONI DI. TECH

Di. Tech si rivolge all'intera filiera distributiva proponendo un'ampia gamma di soluzioni modulari e servizi professionali per la gestione dei processi caratteristici di un'impresa della supply chain distributiva







CHI SIAMO

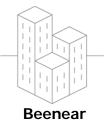
Il Gruppo Di. Tech è leader nello sviluppo di soluzioni software per la distribuzione, i produttori di beni di largo consumo e gli operatori logistici



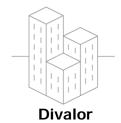
19,2 Mln €



1991



2004 Romania



2018Brasile



Var Group Company

2020 Italia, Spagna,

Germania, Cina, Romania, Svizzera





VISION E MISSION

Contribuire a migliorare le performance dei clienti, essere parte integrante del loro successo e il punto di riferimento nel settore distributivo per l'ambito ICT e la trasformazione digitale



Soluzioni software



Consulenza processi operativi



Servizi Cloud



COME CONTRIBUIRE AL SUCCESSO DEL CLIENTE







LE SFIDE PER IL RETAIL

La data strategy è una necessità non più una opportunità

Il negozio phigital è diventato realtà II consumator e è diventato anche un eshopper La logistic process automation per la supply chain integration

Customer engagement e il CRM analytics per le abitudini di acquisto

Approccio alle nuove generazioni

Il sistema paese fra obblighi e normative



#onemoretime



Diventa fondamentale riuscire a ridisegnare alcuni processi tipici, in un percorso di progressiva digitalizzazione della filiera di servizio dal back end al front end

> Le innovazioni tecnologiche, prime fra tutte AI, Augmented Reality e Machine Learning, potranno facilitare il raggiungimento di questo traguardo

> > Il mercato richiede alle aziende di essere smart, di coniugare la competenza con la flessibilità e di sviluppare relazioni in cui garantire la catena del valore





LA TECNOLOGIA COME FATTORE ABILITANTE



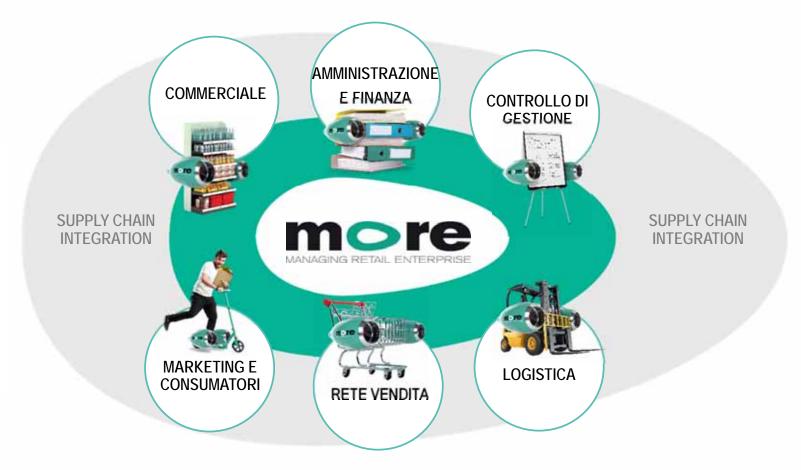








LA SUITE MORE







VISIONE INTEGRATA

 More prevede un articolazione funzionale che integra applicazioni utilizzabili da tutte le organizzazioni con applicazioni o funzioni specifiche di processo.









PUNTI DI FORZA

COPERTURA FUNZIONALE

ANAGRAFICHE UNICHE E CENTRALIZZATE MODULARITÀ E ADOZIONE PROGRESSIVA METODOLOGIE DI SVILUPPO E SUPPORTO PROGETTO





LA COPERTURA FUNZIONALE



1.Contabilità e finanza 2.Gestione

documentale



1.Commerciale
 2.Catalogo
 elettronico
 3.Premi fornitori
 4.Ottimizzazioni
 prezzi



1.Budget2.Analisi delle performance3.Business Intelligence



a.Loyalty
b.Couponing
2.Promozioni
a.Pianificazione
b.Gestione
operativa
c.Motore
promozionale



 1.Back office di punto vendita
 2.Riordino automatico
 3.Pianificazione risorse di pdv



magazzino
a.WMS
b.Picking vocale
c.Cauzioni
d.Prenotazione
slot di scarico
2.Tracciabilità
3.Trasporti

SUPPLY CHAIN INTEGRATION

1. Edi 2. Servizio Intermediario 3. Gestione Distributori Carburanti 4. Conservazione 5. Monitoraggio FE 6. Portale Fornitori



#onemoretime

FOCUS SU SMARTSHOP



more

1.Open Finance

2.G&co



1.Trade

2.Catalog sharing

3.Premia

4.Price



1.Review

2. Analitycs



1.CRM

b.Digital Couponing

2.Promo

b.Promo manager





1.Smartshop

2.Restock

productivity



1.Mover

b.Logam

d.Smartbay

2.Agrolink





#onemoretime



Il tradizionale back office è un paradigma superato nel disegno More

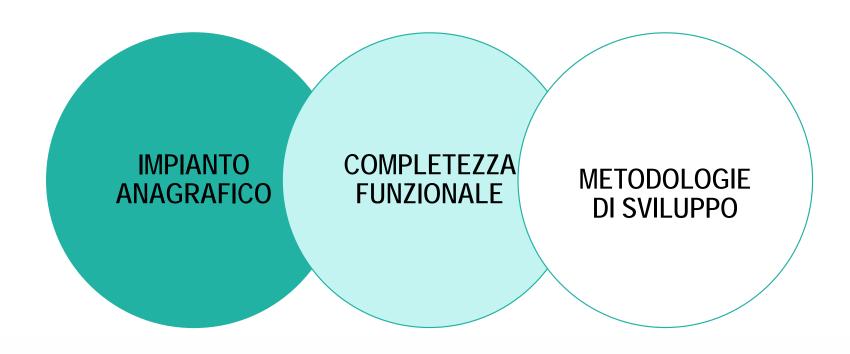
Smartshop implementa la peculiarità del punto vendita, le store operation, che si innestano nei processi commerciali, marketing e amministrativi complessivi, anche in termini infrastrutturali

La vera innovazione è l'architettura informativa che supporta il disegno complessivo della suite More





ELEMENTI DIFFERENZIANTI:







VANTAGGI

Semplificazione gestione organizzazioni complesse

Nessuna ridondanza di dati, meno errori Fluidità informazioni fra processi di front-end e back end Condivisione logiche e strumenti fra aree aziendali diverse

Interfacce funzionali al processo semplificate e configurabili

Teams di supporto

IMPIANTO ANAGRAFICO

COMPLETEZZA FUNZIONALE

METODOLOGIE DI SVILUPPO





#onemoretime

IL VALORE DELL'IMPIANTO ANAGRAFICO





Mappa organizzativa

CENTRALE

È il soggetto attorno a cui si sviluppa la struttura base della soluzione

CATENA (DIVISIONE)

Unità
organizzativa
per la quale si
specializzano
i processi e
dati

NEGOZIO (PDD)

Punto di destinazione della merce:

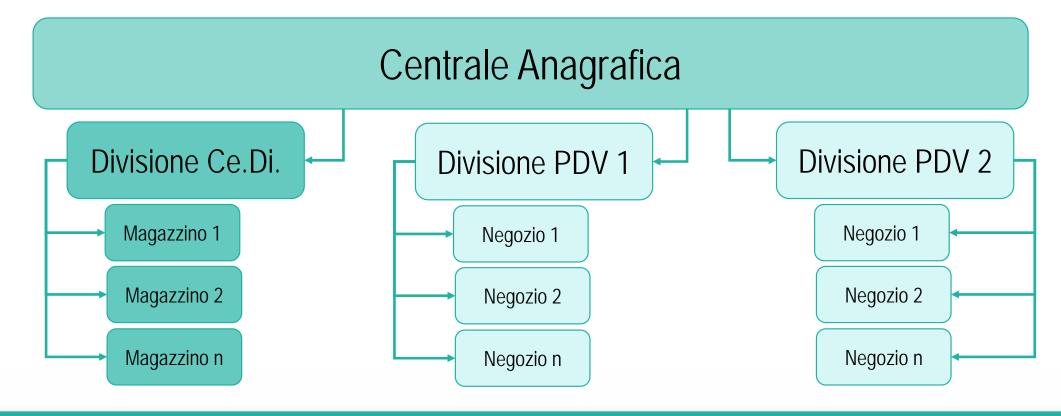
- Magazzino
- Punto vendita

RAGIONE SOCIALE

Aggrega uno o più entità organizzative. È trasversale alle divisioni e ai pdd



**COPERTURA ARTICOLAZIONE ORGANIZZATIVA







AUTONOMIA OPERATIVA DELLA CATENA

La Catena ha autonomia sulle entità e processi.

Indipendenteme nte dalle altre Catene può: Definire dei propri raggruppamenti merceologici o reparti cassa sui quali aggregare i propri dati

Definire Fornitori e Clienti esclusivi per la divisione

Definire propri articoli (articoli locali) e relativi barcode

Assegnare barcode locali (quali Plu bilancia o codici veloci) ai prodotti sia locali che centrali

Acquisire e validare i prezzi proposti dalla centrale

Gestire listini personalizzati per tutti i pdv

Gestire in modo univoco promozioni per i propri pdv

Analizzare le statistiche aggregandole per i propri pdv





RISERVATEZZA

- Le informazioni riservate non saranno visibili alle altre catene, come:
 - Anagrafiche locali
 - Costi di acquisto e prezzi
 - Dati operativi
 - Dati statistici







PROFILAZIONE UTENTI

Soddisfa i requisiti del GDPR che possono essere attivati completamente o solo parzialmente

Numero di tentativi

Composizione della password

Scadenza

Etc...





CASE 1: GESTIONE CATENA IPERMERCATI

Abbiamo supportato un nuovo retailer che nasce dalla fusione di due retailer già sul mercato

In precedenza i due retailer avevano una ragione sociale ad hoc per la gestione del canale iper

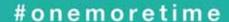
Con la fusione viene creata una nuova ragione sociale ad hoc che prende in carico tutto il canale iper

Abbiamo gestito tutto il canale iper

Le numeriche:

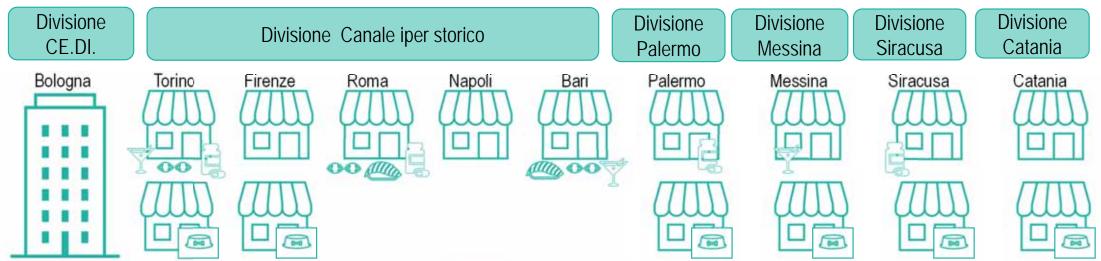
- · 8 ipermercati
- · 3 specializzati
- · 2 distributori







CASE 1: STATO ATTUALE







Sono stati aggiunti 4 iper e specializzati





CASE 2: GESTIONE RETE VENDITA MISTA



Consorzio Servizi

 organizza le strutture per la distribuzione dei prodotti e gestisce i servizi per le Cooperative e per i loro punti vendita



Cooperative autonome e indipendenti a cui il consorzio fornisce dei servizi

- 80 Cooperative sul territorio nord-est
- 25 Cooperative fuori territorio



Ogni cooperativa gestisce, in autonomia, uno o più negozi

- 500 Punti vendita serviti dalle Cooperative
- 400 Punti vendita privati serviti nel nordest





CASE 2: STATO ATTUALE

Ragione Sociale Consorzio servizi Ragione Sociale Market

Unica Catena Rete Diretta 40 Negozi









Ragione Sociale Verona

Catena Verona 15 negozi





Ragione Sociale Venezia

Catena Venezia 5 negozi





Ragione Sociale Trieste

Trieste 3 negozio







CARATTERISTICHE DELLE ANAGRAFICHE

COMPLETE

Anagrafiche complete a più livelli

- Centrale
- Catena
- Punto di vendita

SEMI AUTOMATICHE

Alimentate da forni esterne

Arricchite da dati legati alla merceologia

PERSONALIZZABILI

Dati modificabili a più livelli

- · Tutta la Catena
- Singolo PDV

Previsti un set di attributi e classificazioni custom

INTEGRABILI

Connettori con flussi che portano attributi qualificanti:

- Immagini
- Ingredienti
- · Schede tecniche





CARATTERISTICHE: COMPLETE

Articoli

Attributi generali articoli

Assortimento

Prezzi vendita

Prezzi cessione

Costi

Interlocutori

Fornitori

Clienti

Punti di vendita

Magazzini

Ad uso dei processi

Causali movimentazioni

Tabelle lookup per processi articolo

Dati cassa e bilancia

Etichette elettroniche

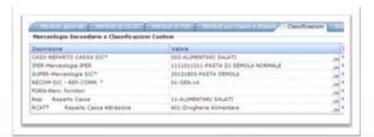


#onemoretime

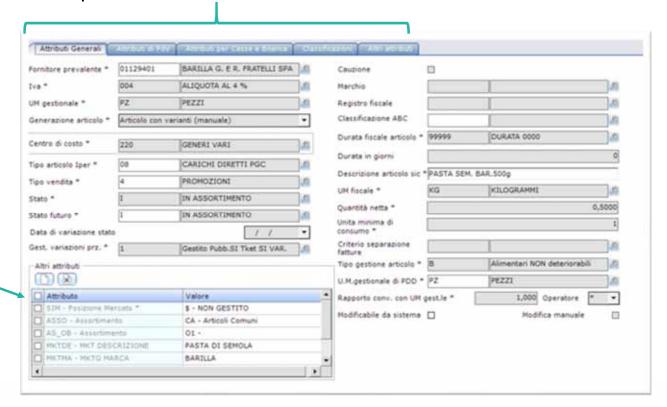




Attributi personalizzabili



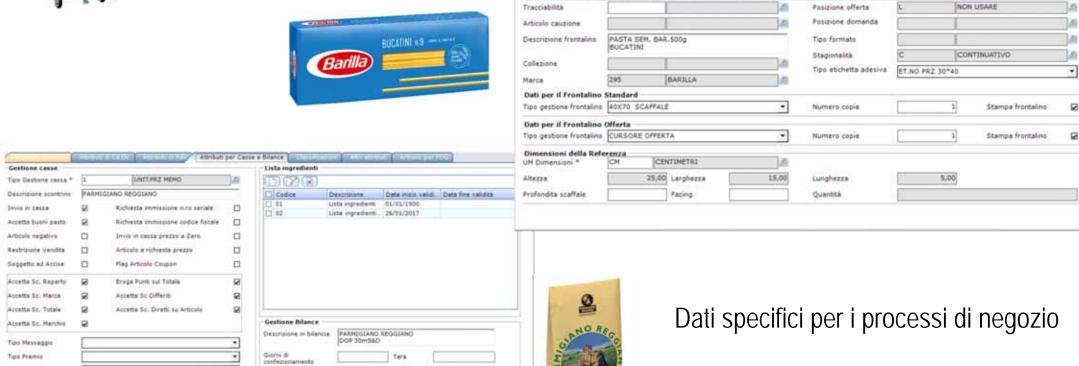
Set completo di attributi suddivisi in schede







#onemoretime



CONSERVAZIONE 0-4

Vendita a numero

Tara check-out

Tipo Etichetta Bilancia

Invio in bilancia

Articole check-out

Tracciabilità



Controlls Standard

Quantita Obbligatoria SCO

Tipo Servizio esterno

Subtetali scontrine

Gestione SCO

Restripione Età

 \square

12

CARATTERISTICHE: SEMPLIFICATE ED INTEGRATE



Compilazione semplificata

- Wizard di compilazione
- Default legati a merceologia



Integrazione con fonti dati eterogenei

- Acquisizione da Ce.Di.
- Import da Excel (velocità d'integrazione delle anagrafiche)
- Cataloghi elettronici
- EDI





Da wizard

Immissione Guidata e Controllata

	Barcode	8003170016323	(Q <u>V</u> erifica)				
Articolo Base *	Merceologia *		.0				
	MORE		×				
Attributi generali Attributi di Ce.Di. Attri	iut di PdV Attributi per Casse e Billance						
Fornitore prevalente *		oi II barcode è già associato all'articolo ACQUA NATURALE LT.1,5 con codice 001401901. Si vuole aprire il corrispondente articolo base?					
	32 5000 200		127.01115818.094491				
	€ Marchie		B				
Iva ** UM gestionale *	Marchit Registr		OK Annulla				

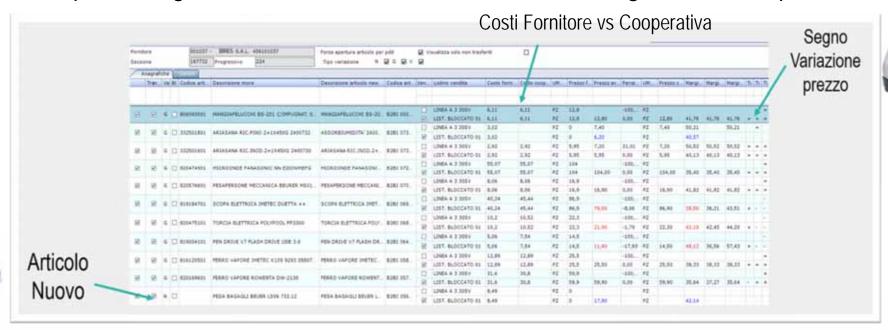






DA FORNITORI LOCALI

Import anagrafiche anche contestuali ai carichi e gestione dei prezzi





SINCER



DA CE.DI.

Logica analoga può essere applicata alle anagrafiche acquisite da Ce.Di.

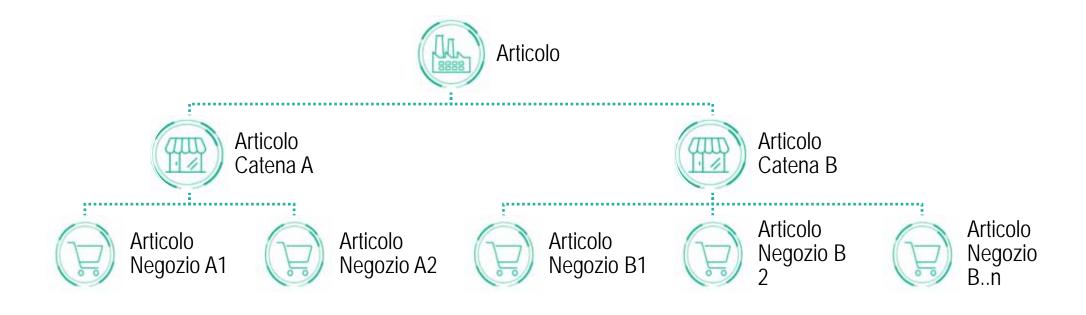
	Tran.	EVACUAL DE	Codice arti	Descrizione more	Codice art.	Listing wendits	Data inizio	Data applicata A	icq	Costn	Cost	UHL	Presso.	Fre	Perce.	UM	Pres	Margi	Margi	Margi	THE	1. Ti	Codice listing ac.	47
						LINEA A 3 305V	01/01/2019	01/10/2020	2	2,43	2,43	PZ	4,6	4,60	0,00	PZ	4,60	45,06	45,06	45,06	-		000316	-
		BUT I HARDET WITH THE TOTAL	000475104	LINEA A 3 505V	01/01/2019	01/10/2020	8	2,43	2,43	PZ	4,8	4,80	0,00	92	4,80	47,35	47,35	47,35			000316	Ŧ		
B B G □ 00042510:	000400104			LINEA A 3 605V	01/01/2019	01/10/2020	8	2,43	2,43	PZ	4,0	4,8	0	PZ.	4,5	47,35	47,34	47,34			000316			
	9.11	000425101	BIS LAMPONI-MIRTILLI 250g	000425101	LIST. BLOCCATO 01	01/01/2019	01/10/2020	8	2,43	2,43	PZ				P2							000316		
				LIST. BLOCCATO 02	01/01/2019	01/10/2020	83	2,43	2,43	92				FZ.						-	000316			
						01/10/2020																		
				LINEA A 3 305V	08/01/2019	01/10/2020	8	0,87	0,87	PZ	1,65	1,65	0.00	PZ	1,65	45,16	45,16	45,16	* *		000316			
⊠ G □ 000427161			LINEA A 3 505V	08/01/2019	01/10/2020	8	0,87	0,87	PZ	1,8	1,80	0.00	PZ	1,80	49,73	49,73	49,73			000316				
	000422161	CAV.BROCCOLO 500g film	000427101	LINEA A 3 605V	08/01/2019	01/10/2020	8	0,87	0,87	PZ	1,85	1,85	0	P2	1,85	51,09	\$1,09	\$1,09	* *		000316			
	000027727			LIST, BLOCCATO 01	08/01/2019	01/10/2020	8	0,87	0,87	72				PZ							000316			
			LIST. BLOCCATO 02	08/01/2019	01/10/2020	8	0,87	0,67	PZ				P2							000316				
					91/19/2929																			
				LINEA A 3 305V	19/01/2019	01/10/2020	8	1,68	1,68	KG	2,4	2,40	0,00	KG	2,10	27,20	16,80	16,80	* *		000316			
				LINEA A 3 505V		01/19/2929	R	1,68	1,68	KG	2,7	2,79	0.00	KIG	2,70	25,29	35,29	35,29			000316			
☑ ☑ G □ 000461401 FD400	FINDOCHE 85/105 sfusi	000461401	LINEA A 3 605V	19/01/2019	01/10/2020	8	1,68	1,68	KG	2,8	2,8	0	KG	2.8	37,6	37,60	37,60	* *		000316				
	The same and the s		LIST, BLOCCATO 81	19/01/2019	01/10/2020	8	1,68	1,68	KG				KG							000316				
					LIST. BLOCCATO 02	19/01/2019		RI.	1,68	1,68	KG				KG							000316		
						01/10/2020																		
B B G □ 000544701						LINEA A 3 305V	23/01/2019	01/10/2020	M	1,03	1,03	KG	1,8	1,80	0.00	KG	1.95	40,49	45,07	45,07	*		000316	
						LINEA A 3 SOSY	23/01/2019	01/10/2020	8	1,03	1,03	KG	1,95	1,95	0,00	KG	2,10	45,07	48,99	48,99	-		000316	
			01 NELE GOLDEN 80/25 DOP VAL DI NON	000544701	LINEA A 3 605V	23/01/2019	01/10/2020	23	1,03	1,03	KG	1,99	1,99	0	KG	2,15	46,17	50,17	50,17			000316		
	9 13	000544701			LIST, BLOCCATO 01	23/01/2019	01/10/2020	88	1.03	1,03	KG				KG	2.5		57,15	57,15			000316		
					LIST. BLOCCATO 02	23/01/2019	01/19/2000	120	1.03	1,03	×G	-			icit.	2.5		\$7.15	57,15			000316		
							-	-	-		-	-	1	-			47,744		-	10000				

Linee prezzo della catena

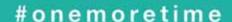




CARATTERISTICHE: PERSONALIZZABILI







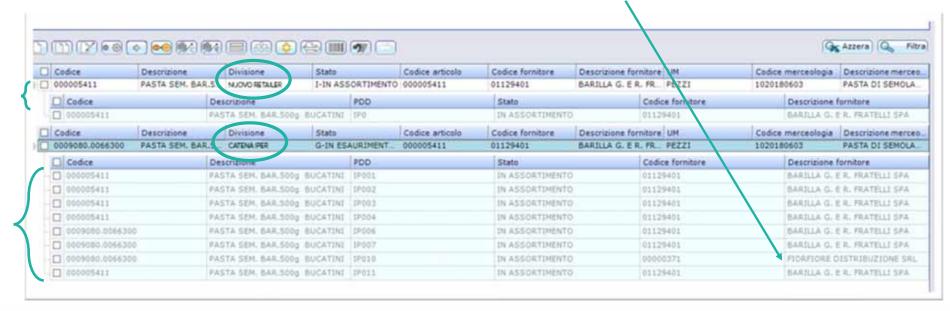


Attributi differenziabili per catena o per singolo Negozio

- Nell'esempio il fornitore prevalente
- Vale per tutti gli attributi definiti come «personalizzabili»

Singolo Negozio

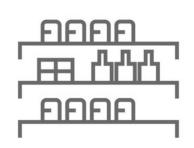
Catena 9 Negozi







ASSORTIMENTI



ASSORTIMENTI SPECIALIZZATI PER PROCESSO

- Assortimento Ordinabile: Assortimento fornitore, assortimento PDD (Magazzino)
- Assortimento Vendibile da PDV: Cluster e formati assortimentali



SUPPORTO A VARIE TECNICHE DI GESTIONE ASSORTIMENTALE

- Puntuale: attribuzione singola, utilizzata anche a integrazione delle altre
- Concentrica: focus sulla dimensione del punto vendita
- Composta: focus su lineare disponibile e funzione della categoria





LISTINI VENDITA

- Linee prezzo configurabili per regole: zona, canale, negozio o gruppi d di negozi
- Formulazione unica su cluster o per singola referenza
- Gestione listini per data









FORMULAZIONI PREZZI



FORMULAZIONI PREZZI **SEMPLIFICATA**

- Manutenzioni estemporanee
- Gestione quotidiana

FORMULAZIONE PREZZI **AVANZATA**

- DSS: formulazione prezzi di categoria e posizionamento competitivo
 Scenari: supporto alla simulazione e
- valutazione efficacia

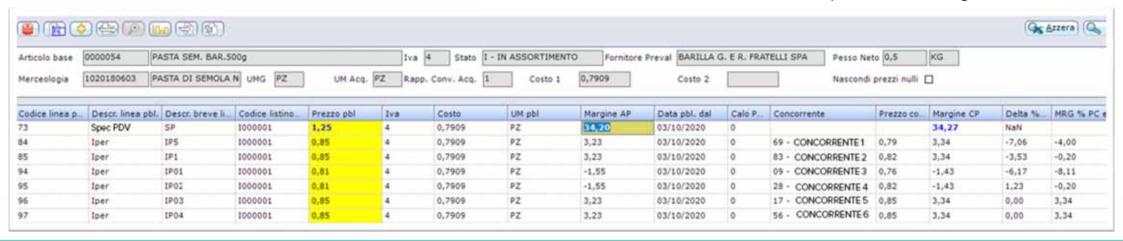




FORMULAZIONI PREZZI ARTICOLO O CLUSTER DI ARTICOLI

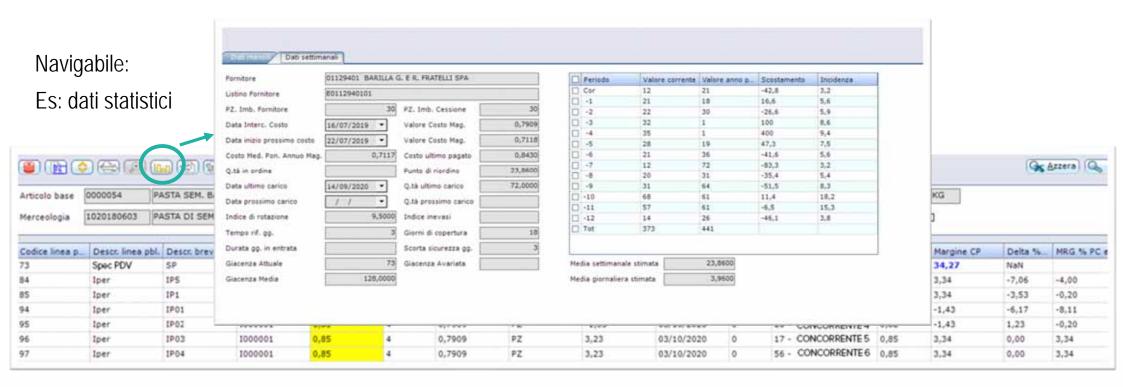
- Configurabile
 - Righe: linee su cui formulare i prezzi
 - Colonne: dati da visualizzare

- Ergonomica
 - Possibilità di lavorare su Colonna Prezzo o Margine
 - Unica immissione per tutte le righe





FORMULAZIONI PREZZI ARTICOLO O CLUSTER DI ARTICOLI

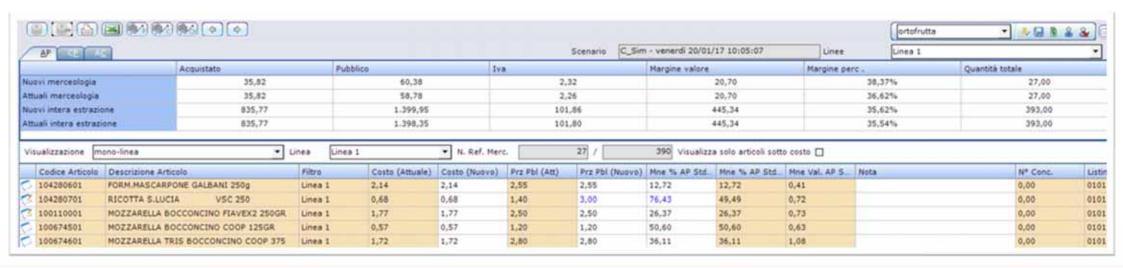






FORMULAZIONI PREZZI: SIMULAZIONE

- Al variare dei prezzi variano marginalità singole e di gruppo
 - La simulazione può essere applicata sui listini
 - La simulazione può essere stampata o estratta su excel







IL VANTAGGIO DELLA COMPLETEZZA FUNZIONALE





COMPONENTI FUNZIONALI

Gestione Ambiente

Utenti

Profilazioni

Mappa organizzativa Anagrafiche articoli

Classificazioni

Assortimenti

Prezzi e Costi

Concorrenza

Persone fiscali

Figure e funzioni

Rapporti amm.vi

Funzioni Centrale e di Catena

Ordini e resi Fornitori

Carichi

Controllo Fatture

Movimenti Interni

Inventari

Fatturazione servizi

Ordini e resi PDV

Premi

Divulgazioni

Funzioni Negozio

Gestione variazioni

Stampe cursori

Variazioni Casse

Variazioni Bilance

Etichette elettroniche

Fatturazione

Centri di riparazione

Resi Box

Gestione ordini

Pianificazione risorse

Funzione CRM

Consumatori

Tessere

Cataloghi premi

Couponing

Contingentamenti

Punto di ascolto

Front end consumatore

Funzioni Mobile

Inventari

Etichette

Moviment

Ordini Fornitore

Carrelli

Concorrenza



UNACCENNO ALLE STORE OPERATION



#onemoretime

IL NEGOZIO HA IL CONTROLLO ED IL GOVERNO DI TUTTE LE FUNZIONI DENOMINATE STORE OPERATION

Gestione Ambiente

Utenti

Profilazion

Mappa organizzativa Anagrafiche articoli

Classificazion

Assortimenti

Prezzi e Costi

Concorrenza

Persone fiscali

Figure e funzioni

Rapporti amm.vi

Funzioni Centrale e di Catena

Ordini e resi Fornitori

Carich

Controllo Fatture

Movimenti Interni

Inventari

Fatturazione servizi

Ordini a rasi DDV

Premi

Divulgazioni

Funzioni Negozio

Gestione variazioni

Stampe cursori

Variazioni Casse

Variazioni Bilance

Etichette elettroniche

Fatturazione

Centri di riparazione

Resi Box

Gestione ordini

Pianificazione risorse

Funzione CRM

Consumatori

Tessere

Cataloghi premi

Couponing

Contingentamenti

Punto di ascolto

ront end consumatore

Funzioni Mobile

Inventar

Etichette

Movimenti

Ordini Fornitore

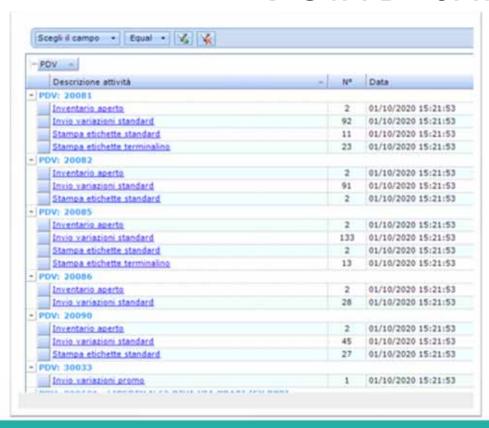
Carrelli

Concorrenza





VISTA DI CATENA DI NEGOZI



- AGENDA VARIAZIONI
 - La centralizzazione dei dati permette il controllo di tutta la propria rete con strumenti efficienti ed immediati





FATTURAZIONE DA SCONTRINO

È utilizzata per fatture "al pubblico". L'origine dei documenti della fatturazione è lo scontrino del punto vendita

Digito i riferimenti dello scontrino

Seleziono il cliente

Genero
un'anteprima della
fattura

Confermo e genero la fattura (Stampa di cortesia e generazione FE)





FATTURAZIONE EXTRACASSA

Funzione utilizzata per la fatturazione di:

Servizi

Lista articoli da terminalino

Inserimenti manuali

Liste di prelievo

Fatture differite





TECNOLOGIA DI CAMPO

Tutte le tecnologie di campo hanno driver di colloquio con set di dati specifici (ingredienti, allergeni, lotti, provenienze, ecc.) e sono automatizzabili e monitorabili



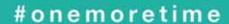














MOBILITÀ SPINTA

Praticamente tutte le funzioni di punto vendita posso essere svolte su device mobile

(Win-ce o Android)

Ordini, allestimenti, etichette

Inventari, movimenti, carichi, tracciabilità

Interrogazione casse, interrogazioni CRM

Etc.







MOBILE DEVICE MANAGEMENT (MDM)

- Con l'MDM è possibile semplificare e migliorare la gestione dei device mobile
 - Gestione remota configurazione App: aggiornamento software e parametri di configurazione
 - Protezione App: attivazione app da remoto
 - Protezione dispositivo: blocco funzioni o App di sistema (google, youtube ...)
 - Profilazione dispositivi: verificare lo stato di tutti i dispositivi configurati versione OS, stato batteria, serial number, ecc.



FOCUS PROCESSI RETAIL: 1. CICLO MERCI 2. PROMOZIONI 3. ANALITYCS





FUNZIONI SUITE MORE

Processi commerciali di centrale

Ordini e resi Fornitori

Carichi

Controllo Fatture

Movimenti Interni

Inventari

Fatturazione servizi

Ordini e resi PDV

Premi

Divulgazioni

Processi promozionali e loyalty

Consumatori

Tessere

Cataloghi premi

Couponing

Contingentamenti

Punto di ascolto

Front end consumatore

Analisi dei dati







IL PROCESSO PROMOZIONALE

Promoject

Definizione piano promozionale

Formulazione

Sell-IN fornitore

Menabò

Promo Manager

Definizione puntuale target destinatari

Diversificazione meccaniche promozionali

Integrazione elementi esterni all'organizzazione

Misurazione risultati ed efficacia

Promo engine

Esecuzioni omnichannel dei calcoli promozionali stabiliti dalle meccaniche dai diversi touch point

Validazione politiche promozionali complesse e articolate

CRM

Gestione consumatori: anagrafiche, front end e punti d'ascolto

Definizione collection e cataloghi premi

Centrali di circolarità

Loyalty coalition program

Digital couponing

Definizione promozioni one-to-one

Emissione/redenzione coupon cartacei o digitali

Gestione diverse tipologie campagne





SISTEMA PROMOZIONALE INTEGRATO









Con l'introduzione di Smartshop il sistema promozionale centralizza in unico strumento la gestione di tutte le Promozioni

- controlli più efficaci sull'univocità della promozioni accuratezza nella gestione dei margini sia di cessione, che alla vendita
- · possibilità di gestire promozioni su cluster di articoli e su cluster di consumatori
- possibilità di analizzare la redditività della promozione in tempo reale





IL PROCESSO PROMOZIONALE

Promoject

Definizione piano promozionale

Formulazione

Sell-IN fornitore

Menabò

Promo Manager

Definizione puntuale target destinatari

Diversificazione meccaniche promozionali

Integrazione elementi esterni all'organizzazione

Misurazione risultati ed efficacia

Promo engine

Esecuzioni omnichannel dei calcoli promozionali stabiliti dalle meccaniche dai diversi touch point

Validazione politiche promozionali complesse e articolate

CRM

Gestione consumatori: anagrafiche, front end e punti d'ascolto

Definizione collection e cataloghi premi

Centrali di circolarità

Loyalty coalition program

Digital couponing

Definizione promozioni one-to-one

Emissione/redenzione coupon cartacei o digitali

Gestione diverse ipologie campagne





L'IMPATTO SULLA RETE VENDITA

AMBITO PROMOZIONALE

Gestione e applicazione meccaniche promozionali

Gestione consumatori: anagrafiche, front end e punti d'ascolto

Abilitazione coupon cartacei o digitali

Misurazione risultati ed efficacia e Analisi promozioni one-to-one





IMMISSIONE SEMPLIFICATA

Consente di inserire le promozioni locali controllando sovrapposizioni con altre promozioni e controllando la marginalità







GLI ANALYTICS PER LA RETAIL INTELLIGENCE

Processo di trasformazione dei dati in informazione

Unica base dati progettata per la gestione di grandi volumi Alimentazione con le transazioni provenienti da tutti i processi

Registrazione dei dati atomici di ogni singola transazione

Strumenti evoluti di analisi, interpretazione e simulazione delle informazioni aziendali





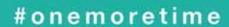
L'IMPATTO SULLA RETE VENDITA: SELL-OUT

AMBITO ANALYTICS

Collezionamento degli scontrini emessi dalle barriere cassa costruendo un'unica fonte dati certificata e arricchita con ulteriori informazioni (costo venduto)

Analisi delle performance commerciali della rete di vendita e la dinamica di fidelizzazione dei consumatori (sell out)







Sull'andamento complessivo della catena e del negozio

P00		Giorno		Vendite	Vendite	Var.	Vendite	Vendite	Var.	Vendite	Vendite	Var.	Inch				Var.	Sc. Medi I	
		LUN	22.00.0000	30/09/2019	Totali 29.562.69	Totali AP 23.197.74	ACIAF	Standard 25.070.10	Standard AF 19 110 54		Offerta 4.492.79	Offerta AP 4.087.20	ACIAP	AC 15.20%	17.62%	Nr. Sc. 1,265	Nr. Sc. AP 1 322	ACIAP	23.37
305111	SUPERMERCATO VIA GIAMBOLOGINA	UAR	29/09/2020		24,748,41	25.708.30		20.214.66	21.082.28		4.533.75	4.626.02		18.32%		1.150		16.91%	
		MER		02/16/2019	24.138.01	26.876.51		15.786,16	21.905.79		5.351.85	and the second second second			24,14%	1.134		-26,12%	
		GIS		03/10/2019	25,790,51	25.546.09		20.371,87	22.857.18		5.418.64	5.650,91		21,01%		1.134		-28,35%	
		VEN		04/10/2019	36.898.79	37.331.30		29.504.95	28.612,34		7.393.84			-	23,36%	1.221		-30,55%	
		SAB		05/10/2019	34.874.92	42.607,37		26.822.26	20.993.18		8.052.66	11,614,19		DOMESTIC OF STREET	-0.0	1.149		-38.42%	
			03/10/2020	05/10/2019	and the same of the same of			140,770,86											
		Tot Pdv			176.013,53	186.267,31			144.561,31		35.243,53	41.706,00				7,869		-35,38%	
		Tot Pdv Progr Anno Nietsen			7,529,375,77	8.317,018,85		5.621.137,48	and the state of t		1.908.238,29		201120011	Name and Address of the Owner, where the Owner, which is the Ow		201,451	428.606	-	And the last of th
a05001	SUPERMARKET DITECH	LUN		30/09/2019	12.029,63	12.185,72		9.042,36	9.026,78		2.967,27	3.150,94			25,92%	531		19,55%	
		MAR		81/10/2019	11.823,85	11,460,26		9.320,18	8.921,91		2,503,67				22,15%	515		-10,90%	
		MER GIO		02/10/2019	11.466,89	13.714,71		0.031,88	9.030,21		3.435,01				34,10%	499		-23,23%	
		VEN	81/18/2020		12.429,18	13.452,07		8.569,10	0.020,38		3.860,08	5.431,69				544		-14,00%	
			62/10/2020		15.087,65	15.810,81		10.956,68	9.705.25		4.130,97				38,62%	537		-19.37%	
		SAB	03/10/2020	05/10/2919		16.890,07		11.572,53	10.226,50		6.985,71				39,48%	554		-20,74%	
		Tot Pdv			81.395,44	83.521,66	-2,55%	57,492,73	54.939,63		23.902,71	28.582,63		ACCUSED NO.		3.180		-15,17%	
		Tot Pdv Progr Anno Nielsen			3,723,376,97	3,434,634,51		2.656.523,76			1.166.855,22			15555111	29,32%	133.828	160,006		
e05007.	COOP BOLODINA	LUN		30/09/2019		7.361,65		7.062,43	5.485,12		1.803,41				25,49%	536		-6.80%	
		MAR		01/10/2019	8.331,17	7,907,17		6.963,40	5.799,69		1.367,77	The second second second			26,65%	552	578		
		MER		62/16/2019	8.209,95	#.903,10		6.063,01	5.917,99		2.146,94				33,53%	487		116,18%	
		90		63/15/2019	9.344,70	9.030,36		6.617,76	6.067,15		2.726,94				32,81%	537		11,53%	
		VEN		84/10/2019	9.432,22	9.314,36		6.725,04	6.376,34		2.707,18	2.936,02			31,52%	483		-20,03%	
		SAB	03/10/2020	05/10/2019	11.139,19	10.121,75		8.142,17	6.904,77		2.997,02	The second secon			31,78%	507		-15,70%	
		Tot Pdv			55.323,67	52.638,39		41.573,81	36.553,26		13,749,26	16.085,13				3.104		-12,51%	
		Tot Pdv Progr Anno Nielsen			2.443.636,51	2,134,268,10		1.690.610,05	1.542.100,21		753.026,46	592,167,89				123,310	139,513		E-1/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4/4
Fotal			28/09/2020	30/09/2019	105.181,63	96.186,65		86.012,79	75.704,63		19.168,84	20,482,02	4,41%	18,22%	21,29%	5.299	6.006	-11,54%	19,89
			29/09/2020	01/10/2019	35.149,90	97,207,20	-2,12%	77,517,16	77.020,99		17,632,74	20.186,21	-12,65%	18,53%	20,77%	5.001	5.914	-15,44%	19,03
		3	Participation of the Part	02/10/2019	91.936,69	103.222,43		68.206,74	74.353,31		23.727,35	28.869,12				4.862		20,99%	
			01/10/2020	03/10/2019	102.042,49	109.794,01	-7,00%	76.555,50	78.760,01	-2,80%	25.486,99	31.034.00	-17,87%	24,98%	20,27%	5.003	9.580	-22,97%	20,40
			02/10/2020	04/10/2019	120.974,61	129.286,97	-6,43%	91.264.56	91.913,79	-0,71%	29,710,05	37,373,18	-20,58%	24,50%	28,91%	4.791	6.890	-30,40%	25,25
			03/10/2020	05/10/2019	125.849,21	146,796,02	-14.27%	93.033,27	99.833,84	-6,81%	32.815,54	46.962,18	-30,12%	26,00%	31,99%	4.693	7.316	-35,85%	26,83
ot Pdv					641.134,53	682,493,28	-6,00%	492,592,02	497,586,57	-1,00%	148.542.51	184.906,71	-19,67%	23,17%	27,09%	29.639	36,860	23,73%	21,63
Lot Pdy P	Progr Anno Nielsen				26 230 252 81	26.588.545.25	4.36%	20.366.451.53	24 827 226 24	J. 69%	7 863 804 38	6.761.219.04				1.154.533			

Vendite





L'IMPATTO SULLA RETE VENDITA

AMBITO ANALYTICS

Generazione dei flussi informativi necessari al controllo operativo e di redditività dell'attività al dettaglio

Analisi cross su: Vendite, Acquisti, Inventari, Movimenti

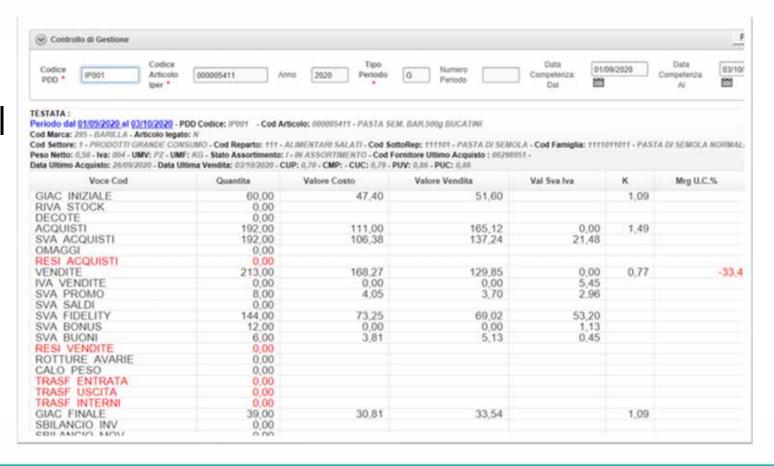


#onemoretime



CONTROLLO DATI

Conto economico







LA SICUREZZA DELLE METODOLOGIE DI SVILUPPO





FORZE IN CAMPO

ESIGENZE

SOLUZIONI

ERGONOMIA DELLE SOLUZIONI

VELOCITÀ DI DEPLOY/UPDATE

SEMPLIFICAZIONE FORMAZIONE

RIDUZIONE IMPATTO HARDWARE FRAMEWORK

ESPERTI UX

ESPERTI UI

SW ARCHITECT





EVOLUZIONE ARCHITETTURALE

Sono tutte multiplatform, sia Java che Microsoft con l'utilizzo di .Net Core e comunicano con microservices

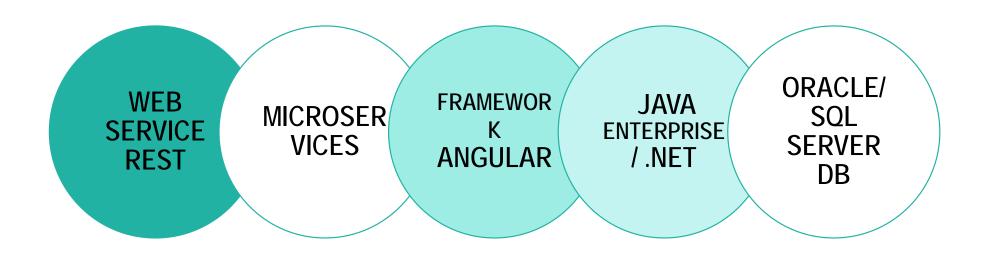
Comunicano fra di loro tramite servizi REST ma hanno una UI comune

Sono scalabili e sono dockerizzabili





LE PAROLE CHIAVE





L'IMPORTANZA DI UN FRAMEWORK FRONT END

- Il framework è molto di più di una libreria:
 - Il framework è il backbone applicativo su cui risiedono le applicazioni
 - Dispone di un layout uniforme che segue le metafore definite con l'agenzia specializzata in UI e UX
 - Permette di sviluppare una applicazione utilizzando un'infrastruttura preesistente che consente al programmatore di superare una serie di problematiche comuni (GDPR, profilazione, comunicazione con il back-end, ecc)





L'APPROCCIO A UN PROGETTO COMPLESSO

ARCHITTETTURA INFRASTRUTTURALE METODOLOGIA A SUPPORTO





AGILE

Ogni attività della Factory, sia evolutive che bug, è riferita ad uno specifico Task. Il task è lo strumento alla base della metodologia Agile che adottiamo Tutti i settori aziendali utilizzano Jira.

Questa gestione permette, non solo di avere dashboard per sede/settore/risorsa ma anche le stime e gli effort sui task, che se raggruppati in story, sono la base per la gestione dei progetti. In seguito gestiamo il flusso di sviluppo e rilascio attraverso metodologia Scrum.







ORGANIZZAZIONE SQUADRA PROGETTO

Richieste del cliente al suo referente

SAL

Incontro tecnico con il team di sviluppo del modulo

Apertura dei task su Jira e pianificazione dello sviluppo

- · Si definiscono le priorità
- · Si allocano gli sviluppi sulle risorse
- Si determina la versione in cui verrà rilasciato lo sviluppo

Sviluppo























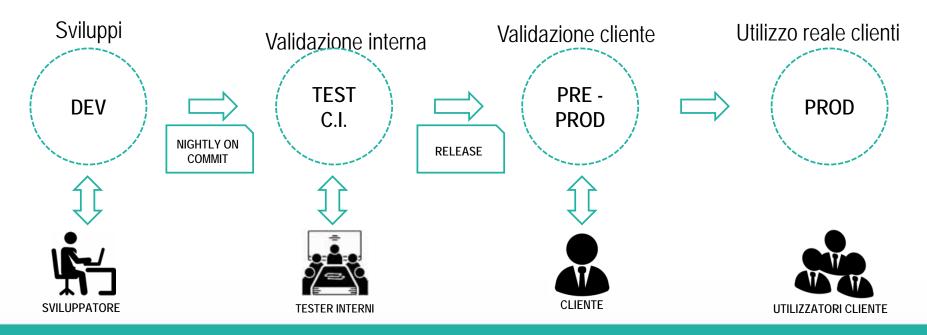






Workflow Per I rilasci

Permette di avere un processo rigoroso e standardizzato dei delivery





QUESTION TIME







La gestione ordini



21 aprile 2021



Grazie dell'attenzione



ETTORE DE LUCA

 \boxtimes ettore.deluca@ditechspa.it

+39 334 1126245

www.ditechonline.it

