

Conad Tirreno

2.1 Guadagnare quote di mercato



I margini migliorano grazie a una soluzione IBM di ottimizzazione dei prezzi basata sul comportamento dei clienti.

Esigenza di business

Conad del Tirreno fa parte di Conad, che per dimensioni è la seconda organizzazione di vendita al dettaglio in Italia. Nel 2007, Conad del Tirreno fronteggiava una concorrenza sui prezzi sempre più intensa, dovuta principalmente alla contrazione dei consumi e al conseguente incremento delle campagne promozionali condotte nel settore. L'azienda ha deciso di porre fine alla corsa al ribasso - e alla diminuzione dei margini che ne derivava - ridefinendo la price image del gruppo (Iper Leclerc, Conad Superstore, Conad City, ecc.) in Toscana, Lazio settentrionale e zone costiere della Sardegna. L'obiettivo era quello di migliorare volume e margini di vendita mediante un programma di ottimizzazione dei prezzi. Fino a quel momento, il processo di determinazione del prezzo si basava sul costo dei prodotti e competitività rispetto alla concorrenza, non considerando in modo approfondito i comportamenti di acquisto dei consumatori. Era quindi necessaria una nuova strategia.

Soluzione realizzata

Conad del Tirreno ha scelto di elaborare un'iniziativa strategica di Price Optimization in collaborazione con IBM e con il suo Business Partner DemandTec. La soluzione implementata, Everyday Price Optimization di DemandTec, fa leva su un software dedicato per coinvolgere e collegare molteplici elementi del processo di vendita, dall'organizzazione agli strumenti tecnici. Anziché focalizzarsi principalmente sul prodotto (cioè su costi di produzione, costi di consegna, ecc.), Everyday Price Optimization si concentra sulla domanda dei consumatori e sulla competitività, consentendo una gestione dinamica dei prezzi. Grazie a questa soluzione, Conad del Tirreno oggi può determinare il prezzo più efficace per i propri prodotti basandosi su un grande patrimonio di informazioni, compresi i propri dati sulle vendite e i dati consorziali dei venditori (ad esempio, AC Nielsen, IRI, ecc.). L'azienda analizza le informazioni allo scopo di definire specifiche strategie di prezzo e migliorare i margini di profitto, i risultati di vendita al dettaglio e, ovviamente, le entrate complessive. La prima collaborazione con IBM ha riguardato il biennio 2007-2009, e ai risultati positivi ottenuti è seguita un'estensione dei servizi al triennio 2010-13.

Benefici ottenuti

La soluzione di Price Optimization trasforma radicalmente la mentalità del rivenditore al dettaglio in merito alla determinazione del prezzo, con il passaggio da un approccio basato su costi e competitività a una strategia fondata sul valore, più orientata al cliente finale. L'analisi non è più focalizzata solo sui costi di produzione e di consegna, ma anche sullo studio del comportamento dei consumatori e della domanda in relazione a ciascun prodotto e per ogni negozio; la definizione del prezzo non è più una semplice maggiorazione del costo di acquisto né un'analisi delle informazioni generali sulla concorrenza. La soluzione infatti, oltre a fornire un'analisi dettagliata del comportamento e della domanda dei clienti esistenti, basata su dati di vendita reali, offre anche un'analisi predittiva basata su dati econometrici dettagliati, con simulazioni riguardanti la predisposizione dei consumatori e la previsione dei loro comportamenti futuri in relazione al prodotto e al quadro competitivo. Everyday Price Optimization, inoltre, aiuta il rivenditore al dettaglio a impiegare una strategia più intelligente di incremento o diminuzione dei prezzi in base alla domanda. Per esempio, se un prodotto è caratterizzato da un'elevata elasticità del prezzo, il rivenditore può decidere di abbassarlo per migliorare il volume e l'immagine competitiva, incrementando invece i prezzi dei prodotti privi di elasticità per migliorare i margini. Può tuttavia operare in questo modo con una piena comprensione della domanda per il prodotto, dei relativi dati di vendita e di informazioni fondamentali (che cosa, dove, come, quando), tutte variabili che dipendono dalle condizioni di vendita.

Per maggiori info: ibm.com/software/it/eldorado

**Conad del Tirreno
Pistoia, Italia**

