



L'azienda Supermercati Tosano dagli anni '70 rappresenta uno dei maggiori esponenti della Distribuzione Organizzata nel territorio compreso tra le Province di Verona, Vicenza e Mantova, distinguendosi per una politica commerciale di qualità dei prodotti e di prezzi molto competitivi.

Obiettivo

A partire dalla seconda metà degli anni duemila l'azienda ha iniziato un percorso di crescita caratterizzato dallo **sviluppo del fatturato** sia a parità di rete sia con nuove aperture.

Ha fatto una scelta commerciale molto importante, realizzando un **format di ipermercato solamente alimentare**, con offerta molto ampia e profonda, continuità di prezzi molto bassi e assenza di attività promozionali, ottenendo un immediato apprezzamento da parte del consumatore.

In questo contesto l'azienda, condotta con un modello di gestione centrato su idee molto chiare e con linee decisionali molto veloci, si poneva la necessità di avere **nuovi strumenti e modelli di supporto per il governo commerciale e il controllo della Rete, creando ex-novo la funzione di controllo di gestione.**

Le Motivazioni della Scelta

Supermercati Tosano ha scelto E3, la Piattaforma di Performance Management di Dialog Sistemi, valutando come punti di forza della soluzione:

- la consolidata esperienza di Dialog Sistemi nel settore Retail
- la possibilità di disporre di un Set di **Report ed Analisi ampiamente personalizzabili** direttamente dagli utenti, e anche fruibili con interfaccia Web
- la tecnologia in grado di acquisire, analizzare e integrare le fonti informative
- la **facilità d'uso** che consente lo sviluppo di applicazioni di business intelligence e il governo delle performance aziendali, in tempi rapidi
- la disponibilità di **applicazioni pronte all'uso**



L'azienda Supermercati Tosano dagli anni '70 rappresenta uno dei maggiori esponenti della Distribuzione Organizzata nel territorio compreso tra le Province di Verona, Vicenza e Mantova, distinguendosi per una politica commerciale di qualità dei prodotti e di prezzi molto competitivi.

Risultati

In questi anni di crescita sostenuta, sono stati messi a punto modelli applicativi ed organizzativi molto specializzati per il **controllo e il governo dell'area commerciale, della rete distributiva e dell'area risorse umane.**

Area Commerciale

- Alimentazione di un Repository molto dettagliato con i dati di vendita a riga scontrino e tutta la movimentazione merci della logistica.
- Costificazione completa delle vendite con un margine multilivello che tiene conto, sia delle condizioni di acquisto collegate all'ordine, sia dei contratti di fine anno che determinano degli aggiornamenti retroattivi.
- Attivazione del reporting , su base giornaliera e con particolare attenzione settimanalmente, sul monitoraggio degli scostamenti di marginalità (confronto settimana chiusa con settimana precedente e confronto con anno precedente degli andamenti settimanali e mensili).
- Le cause di scostamento di marginalità sono settimanalmente poste all'attenzione del buyer per valutare se intervenire sulle condizioni di acquisto oppure sulla revisione del prezzo al pubblico.
- Monitoraggio avanzamento premi nei rapporti con i fornitori e formulazione del budget commerciale.
- Verifica giornaliera delle operations di negozio (es. differenze inventariali note, sva locali, attivazioni offerte).
- Ogni tre o quattro settimane elaborazione dei bilancini dei reparti freschi e determinazione delle differenze inventariali complessive attraverso il confronto tra margine teorico e margine reale.



L'azienda Supermercati Tosano dagli anni '70 rappresenta uno dei maggiori esponenti della Distribuzione Organizzata nel territorio compreso tra le Province di Verona, Vicenza e Mantova, distinguendosi per una politica commerciale di qualità dei prodotti e di prezzi molto competitivi.

- Verifica ad ogni inizio settimana degli assortimenti sulla base dei dati di vendita e di acquisto delle settimane precedenti, in modo da garantire il riassortimento per la giornata del sabato, ponendo particolare attenzione ai prodotti alto rotanti, con il coinvolgimento degli ispettori e dei gestori dei negozi.
- Reportistica commerciale sia direzionale sia dell'area vendite distribuita con cadenze diverse, da settimanale a mensile.

Area Risorse Umane

- Raccolta giornaliera dei dati di presenza dei dipendenti per singola persona e centro di costo.
- Acquisizione mensile dei dati relativi al costo del lavoro per singolo dipendente e voce di costo elaborati dagli studi paghe che erogano il servizio.
- Determinazione giornaliera del costo del lavoro interinale sulla base del dettaglio delle presenze rilevate in negozio e degli accordi tariffari con le società di lavoro interinali.
- Tutto questo entra in un processo allocativo che determina il costo lavoro per negozio/reparto su base giorno/settimana/mese.
- Erogazione di tutti i servizi di reportistica:
 - produttività giornaliera per negozio/reparto, inviata agli ispettori entro le ore 10:00 del giorno successivo; controllo ferie, straordinari ed indicatori diversi per l'ufficio risorse umane.
 - produttività e costo mensile per le direzioni vendite e generale;

L'azienda negli ultimi 10 anni ha conseguito un aumento costante di marginalità e produttività con negozi sempre meglio assortiti. Anche dal punto di vista organizzativo si è rafforzata la funzione di controllo di gestione.