



## Dati di Vendita e Benchmark di Mercato Integrati in una Piattaforma Unica per il supporto agli utenti commerciali e alle vendite

Codè Crai Ovest è una delle realtà più importanti del commercio associato nell'Italia Nord Occidentale. Presente fin dal lontano 1919, Codè vanta oggi 290 Punti di Vendita, diffusi nelle tre regioni Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta, e un fatturato al consumo di oltre 600 milioni di euro.

### Obiettivo

Tenendo conto del contesto altamente competitivo nel quale opera l'azienda (confronto con iper e super di catene della GD) per CODE' CRAI è necessario osservare la propria posizione in termini relativi, confrontandosi con i Competitors di riferimento. Codè Crai ha dunque deciso di adottare uno strumento di Business Intelligence flessibile per fornire al proprio management informazioni utili e tempestive al fine di far emergere opportunità non sfruttate e migliorare le performance aziendali.

### La Soluzione

Codè sceglie E3 di Dialog Sistemi, come partner specialistico nell'area della Business Intelligence, valutando come punti di forza della soluzione:

- la consolidata esperienza nel settore Retail e GDO;
- la tecnologia di datawarehouse che consente una facile integrazione delle fonti informative;
- la disponibilità di modelli applicativi preconfigurati per il settore retail;
- la facilità d'uso, tale da consentire un'ampia autonomia da parte degli utenti.

### Risultati

Grazie alla soluzione E3 proposta da Dialog è stata soddisfatta l'esigenza prioritaria di rilevare e monitorare i dati di vendita in termini assoluti e relativi secondo l'albero ECR, con la possibilità di vedere i fatti aggregati per categoria fino al livello di singolo articolo.

Analisi di **CONFRONTO** tra **DATI INTERNI** e **MERCATO** su

- Quote di Vendita
- Prezzo Medio
- Pressione Promo
- "Non Trattanti"
- "Gap di Trattazione"
- Incidenza del Marchio
- Distribuzione Ponderata

sono oggi una possibilità per tutti grazie all'integrazione sul datawarehouse aziendale dei dati di Mercato forniti da Nielsen per le nostre geografie.

Lo strumento è formidabile sia per il supporto alla **NEGOZIAZIONE** sia per il supporto alla **REVISIONE ASSORTIMENTALE**.

Abbiamo anche uno strumento oggettivo di dialogo e confronto con i nostri affiliati.

**Riccardo Coppa**  
Direttore Acquisti Codè Crai