

CASE HISTORY
BUSINESS ANALYTICS
PER IL **RETAIL**

PittaRosso



SETTORE

Retail & GDO

DIPENDENTI

1.900

FATTURATO 2017

360 milioni

PAESE

Italia - Francia - Slovenia
Croazia

Chi è PittaRosso

PittaRosso è una delle più famose ed apprezzate realtà italiane nella vendita al dettaglio di calzature e pelletteria.

Nata negli anni Venti, da una grande famiglia che operava nei mercati all'aperto del Veneto, PittaRosso è arrivata, dopo tre generazioni, ad essere acquisita da importanti fondi di Private Equity, dimostrando uno straordinario potenziale.

Diviene così **leader nel retail calzaturiero in Italia, Croazia e Slovenia**, con un assortimento completo, orientato a tutta la famiglia, per ogni occasione di consumo.

Con oltre **200 punti vendita** di grandi dimensioni in Italia e all'estero, PittaRosso offre un vastissimo assortimento di calzature per donna-uomo-bambino ed una serie di categorie merceologiche affini e complementari come borse, valigeria e articoli di piccola pelletteria.

Oggi l'immagine aziendale si rinnova e s'impostano nuove strategie di marketing e di tecniche distributive che sono destinate a lasciare un'impronta indelebile in termini di richiamo, affluenza e fedeltà di pubblico.

Esigenza del Cliente

Sviluppare uno strumento per la **raccolta**, l'**analisi** e l'**elaborazione dei dati complessi** provenienti dalle aree ritenute strategiche dal cliente (vendite, acquisti, giacenze) e dai diversi **software aziendali**.

Caratteristiche della Soluzione

Per rispondere alle esigenze di Pittarosso, beanTech ha sviluppato un **modello di analisi per il mercato retail** utilizzando Microsoft SQL Server, Excel e Power BI. Tale soluzione si distingue per ridotto TCO, velocità di implementazione e basso impatto sull'operatività quotidiana.

Il progetto ha inizialmente riguardato le **area vendite, acquisti e giacenze**. Sono stati raccolti e analizzati i dati dei punti vendita, producendo dei report giornalieri di supporto al management per il controllo del singolo negozio, ma anche della società nel complesso in termini di ricavi e marginalità.

Successivamente, sono stati implementati ulteriori moduli previsti nella suite beanTech di **Business Analytics** per il **Retail**:

- **Controllo di gestione;**
- **Analisi delle promozioni** e dei comportamenti d'acquisto attraverso le **fidelity card**;
- **Monitoraggio** della presenza sui **Social Media**;
- **Analisi Loss Prevention** (comportamenti a rischio degli operatori di cassa).



Elenco delle Funzionalità

Ciascun modulo della **suite per il retail** offre al management di PittaRosso una serie di analisi, facilmente accessibili e personalizzabili:

MARKETING

- Analisi fidelity card
- Analisi del comportamento d'acquisto
- Redemption buoni sconto
- Valutazione indice RFM
- Social Analytics

CONTROLLO DI GESTIONE

- Monitoraggio redditività del singolo punto vendita
- Monitoraggio della situazione economica di gruppo
- Simulazione d'imposta
- Riclassificazione



VENDITE

- Analisi vendite
- Marginalità
- Segmentazione del venduto
- Analisi delle promozioni

PERFORMANCE FORNITORI

- Monitoraggio degli ordini per fornitore e per tipo di ordine
- Acquisti e giacenze

CONTROLLO OPERAZIONI DI CASSA

- Analisi loss prevention



Il modello consente un livello di dettaglio dell'analisi variabile, a seconda delle esigenze: dal punto vendita alla singola riga di scontrino, da una visione mensile ad una giornaliera.

Vantaggi della **Soluzione**

beanAnalytics per il Retail integra, in un'unica piattaforma, strumenti di reporting, dashboarding e analytics e li pone a supporto del processo decisionale e strategico dell'impresa, con i seguenti vantaggi:

- **Riduzione dei costi di logistica** del magazzino grazie all'ottimizzazione della gestione delle scorte;
- **Miglioramento della gestione** dei singoli punti vendita (e quindi del gruppo nel complesso);
- **Controllo costante** delle vendite, dei ricavi, delle marginalità a livello di singolo punto vendita;
- Sistema di **Loss Prevention** che consente di controllare le singole operazioni di cassa manuali;
- **Segmentazione dei clienti** attraverso le fidelity card;
- **Segmentazione del venduto** per gruppo, articolo, stagione, promozioni, area geografica;
- **Monitoraggio** della presenza sui **Social Media**;
- **Controllo performance dei fornitori**.



Dichiarazione di **Pittarosso**

L'implementazione della soluzione **beanAnalytics for Retail** risponde alla nostra esigenza di offrire uno strumento di analisi a livello corporate, in grado di rispondere alle necessità del management. Il progetto si è sviluppato su diversi moduli, andando man mano a coinvolgere varie aree aziendali, dalle vendite all'area finance, per poi passare alla logistica e al marketing. Il risultato finale è stato uno strumento duttile, che ci offre possibilità di effettuare **analisi su variabili e KPI** estremamente variegati, dai **flussi di scontrini** alla **performance** dei nostri **fornitori**, fornendo un supporto fondamentale ai decisori. L'aggiornamento dello strumento rispetto allo stato dell'arte della tecnologia, e la capacità da parte dei tecnici beanTech di entrare nel dettaglio delle logiche del nostro business, rappresentano solo alcuni dei fattori determinanti il successo di questo progetto.



Marco Giora

Chief Information Officer at PittaRosso S.p.A.

Dichiarazione di **beanTech**

L'implementazione della nostra soluzione ha permesso sia all'IT che al management di avere a disposizione **reports e dashboards** in tempi ridotti per l'analisi di profittabilità, loss prevention, attività promozionali e social analytics di tutti i negozi del gruppo. Abbiamo adattato la nostra proposta per il Retail alle richieste del cliente, ottenendo una **soluzione flessibile** in linea con le strategie di crescita. L'utilizzo di strumenti come Excel e Power BI ha permesso agli utenti, non necessariamente esperti tecnicamente, di fruire agevolmente delle informazioni messe a disposizione, di personalizzare la reportistica in base alle proprie esigenze e di condividerle all'interno dei team di lavoro.



Francesca Bortolotto

Project Manager at beanTech

Partner **Tecnologici:**



Microsoft



Contatti:

Tel. +39 0432 889787 / 888051

Email: info@beantech.it

Web:

www.beantech.it/blog

www.beantech.it

Social network

-  [beanTech IT](#)
-  [BeanTechSRL](#)
-  [beanTechIT](#)
-  [beantech](#)