

## L'ANALISI DEL RENDIMENTO DELLA RETE DISTRIBUTIVA

Che si tratti di piccola, media o grande azienda, la performance di un imprenditore si misura sui risultati che ottiene, in gran parte attraverso le vendite.

In quest'ottica la capacità profonda di un manager è quella di capire prima quello che avverrà poi, o meglio di allocare le risorse e gli investimenti nelle direzioni che con maggiore probabilità potranno essere fonte di profitto nel tempo.

Buona parte degli investimenti realizzati dalle aziende di arredamento riguardano la distribuzione e i punti di vendita. Proprio per questo è sempre più importante **fondare la scelta di tali investimenti su analisi di potenziale**, per determinare preventivamente dove investire e quanto potersi attendere come rendimento.

L'analisi del rendimento distributivo proposto da Studio ANSCO è uno strumento **concreto**, che dà a chi deve compiere scelte commerciali importanti nuove o rinnovate conoscenze riguardanti il territorio e i punti di vendita, mettendo in evidenza a livello territoriale le opportunità di investimento più interessanti per l'azienda.

L'analisi del rendimento distributivo consente dunque all'imprenditore di **sapere dove investire**.

Il supporto consulenziale che Studio ANSCO è in grado di fornire all'azienda, inoltre, può riguardare anche le modalità di intervento e di investimento più opportune per massimizzare i risultati ottenibili da tali decisioni.



**ANSCO**  
MARKETING E STRATEGIA D'IMPRESA

Sistemi integrati per la gestione del cambiamento in azienda

*La proposta consulenziale di Studio ANSCO è focalizzata nell'area commerciale-marketing, all'interno della quale i servizi offerti spaziano a 360° sulle diverse aree di intervento: ricerche di mercato, analisi di marketing strategico, azioni promozionali e di incentivazione, strumenti di fidelizzazione della clientela, selezione e formazione del personale, ...*

*Il team di consulenti che fanno parte dello Studio ANSCO è animato da un forte pragmatismo e dalla capacità di identificare con immediatezza le aree di criticità sulle quali intervenire con le azioni commerciali più opportune.*

*Oltre alla competenza consulenziale solida ed evoluta e alla capacità comunicativa e formativa, infatti, Studio ANSCO può vantare una conoscenza diretta maturata in oltre 25 anni di attività sul mercato con le migliori agenzie operanti nelle diverse zone del territorio nazionale ed oltre 1.000 Punti Vendita di arredamento.*

STUDIO ANSCO S.R.L.  
PIAZZA G.LA PIRA, 4  
20035 LISSONE (MB)  
FAX +39 039 24 50 131  
TEL. +39 039 24 50 121  
WWW.STUDIOANSCO.IT

# DISTRIBUZIONE

## SERVE UN NAVIGATORE?



## IL RENDIMENTO DELLA RETE DISTRIBUTIVA

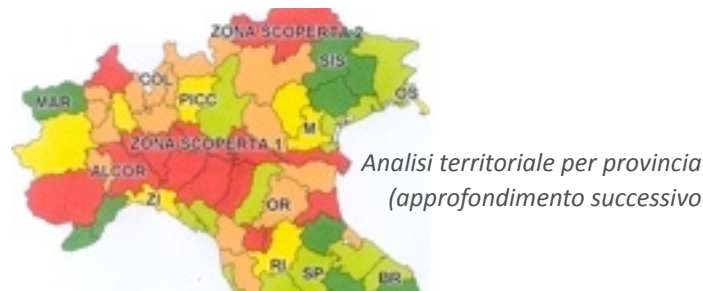
Uno strumento semplice e utile per capire in quali zone concentrare gli investimenti, quali sono i Punti Vendita su cui investire e come migliorare l'efficienza dell'intera rete distributiva.



# I livelli di analisi

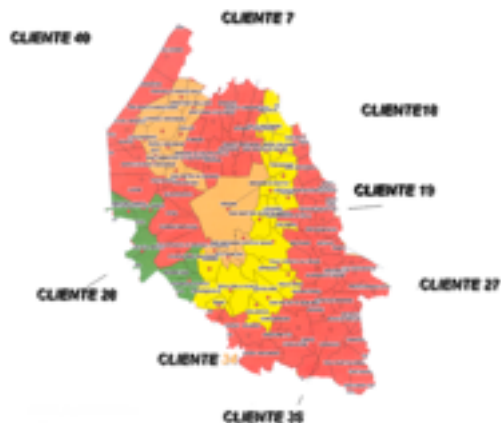


Analisi territoriale per agenzia (fase 1)



Analisi territoriale per provincia (approfondimento successivo)

Analisi territoriale di una provincia per punto vendita (analisi nel dettaglio)



# L'analisi del rendimento della rete distributiva

## OBIETTIVI

L'analisi del rendimento della rete distributiva ha come obiettivo fondamentale la **conoscenza approfondita del territorio** di riferimento e la **massimizzazione della penetrazione commerciale** dell'azienda su tutte le aree del territorio nazionale. Lo strumento offerto da Studio ANSCO ha ulteriori obiettivi così sintetizzati

- 📍 Identificazione delle zone coperte in modo non adeguato
- 📍 Identificazione delle aree con maggiore potenziale e quindi con maggiore opportunità di rendimento.
- 📍 Analisi della performance specifica delle varie agenzie di vendita.
- 📍 Analisi del rendimento dei Punti Vendita esistenti e dell'attuale copertura aziendale.
- 📍 Definizione dei criteri di scelta per la ricerca dei possibili nuovi Punti Vendita ad alto potenziale.

## FUNZIONAMENTO

Il rendimento della rete distributiva può essere misurato in funzione di due parametri:

- 📍 Il fatturato aziendale in ciascuna zona (agenzia, provincia, punto vendita)
- 📍 L'indice di potenziale di ogni zona

Questo strumento rapporta l'effettivo (fatturato aziendale) con il potenziale di zona creando un indicatore sintetico di performance, per definire i punti di forza e di debolezza della penetrazione commerciale dell'azienda nelle diverse aree del territorio nazionale.

**Lo strumento viene personalizzato completamente:** i parametri utilizzati nella definizione dell'indice di rendimento, infatti, dipendono fondamentalmente dalla tipologia di prodotto, dall'area di gusto e dalla fascia del mercato target.

## RISULTATI

L'analisi produce diversi risultati:

- 📍 L'indice di rendimento di ciascuna unità analizzata (agente, provincia, punto vendita) inteso come rapporto tra l'effettivo e il potenziale
- 📍 Una serie di mappature specifiche per zona con una colorazione che rende velocemente comprensibili.
- 📍 L'evidenziazione delle aree scoperte o mal coperte e la valorizzazione legata ad una corretta copertura delle stesse
- 📍 L'impostazione di un sistema strategico di azioni di marketing possibili per migliorare la copertura distributiva e la penetrazione commerciale

## SERVIZI CORRELATI

In seguito alla definizione delle possibili strategie, Studio ANSCO sostiene l'assetto manageriale in modo operativo per quanto riguarda:

- 📍 Ricerca e selezione di agenzie di rappresentanza
- 📍 Affiancamento alla rete vendita nella ricerca di nuovi e/o migliori punti vendita
- 📍 Investimenti sul punto vendita (aree espositive, corner, ...)
- 📍 Azioni mirate di co-marketing insieme ai punti vendita
- 📍 Sistemi di incentivazione e formazione delle risorse umane