

Retail360

STRATEGIE PER IL TUO PUNTO VENDITA.

unifix
FISSATI SU DI TE



Retail 360

è un manuale operativo
realizzato da Unifix
per facilitare l'attività
di progettazione
della vostra ferramenta
o rivendita edile,
attraverso indicazioni
tecnico-progettuali
e di comunicazione
e marketing per passare
da un semplice deposito
di materiali a

**UN LUOGO
DI VENDITA
A TUTTO
TONDO**



L'EVOLUZIONE DELLA SPECIE

Alcuni fattori, come:

- Crisi Economica e delle nuove costruzioni
- Concorrenza agguerrita da parte di altri competitor
- Cambiamento della clientela di riferimento

hanno portato a dover rivedere le modalità di vendita e l'offerta merceologica. Ecco perché il punto di vendita deve diventare un vero e proprio PALCOSCENICO per una attività complessa e articolata in cui

IL SERVIZIO ALLA CLIENTELA È ELEMENTO CHIAVE DI SUCCESSO.

È anche innegabile come la crisi del mondo delle nuove costruzioni abbia selezionato la concorrenza, riducendo quindi il numero dei punti di vendita tradizionali ma

CREANDO NUOVE FORME DI CONCORRENZA AGGUERRITA E ORGANIZZATA, CHE SI RIVOLGONO ANCHE ALL'UTENZA PROFESSIONALE



L'AUMENTO DELLA PRESENZA DI STRUTTURE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

BRICOMAN, LEROY MERLIN...



DIFFONDERSI DELL' E-COMMERCE E DEGLI ACQUISTI ON-LINE



LE LEVE DEL CAMBIAMENTO



PER RINNOVARE IL VOSTRO PUNTO VENDITA E MIGLIORARNE LA REDDITIVITÀ OCCORRE AGIRE SU

5 ELEMENTI

1. IL LAYOUT DEL PUNTO VENDITA

ADOPTARE IL LIBERO SERVIZIO COME STRUMENTO DI VENDITA

UTILIZZANDO
IL BANCO
COME ISOLA
MULTIFUNZIONALE
PER OSPITARE

- ACCOGLIENZA
- CONSULENZA
- PAGAMENTI

UTILIZZARE SCAFFALATURA OMOGENEA ED IDONEA PER I DIVERSI PRODOTTI

- EVITARE EFFETTO "ARLECCHINO"
- ALTEZZE IDONEE PER I PRODOTTI ESPOSTI
- ACCESSORISTICA SPECIFICA PER PRODOTTI

RENDENDO
ACCOGLIENTE
L'AREA INGRESSO
ATTRAVERSO

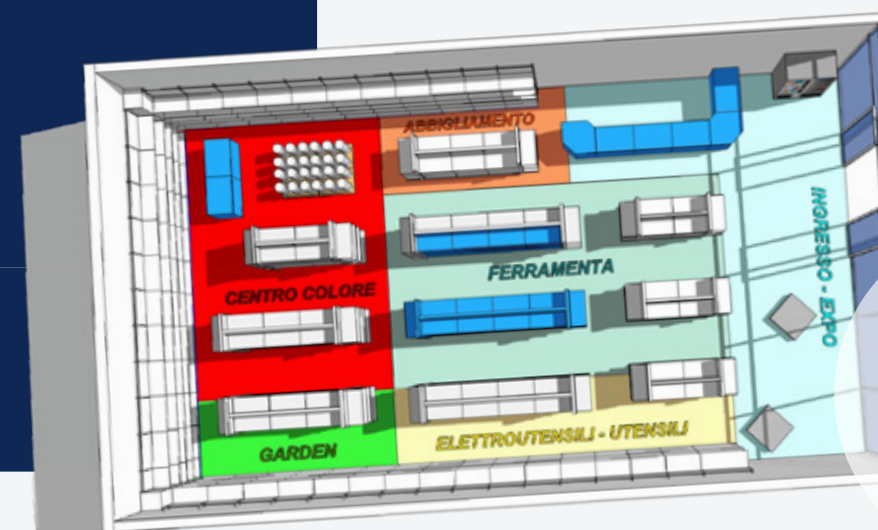
- AREA RISTORO
- AREA DEMO
- AREA PROMO

CORRIDOI

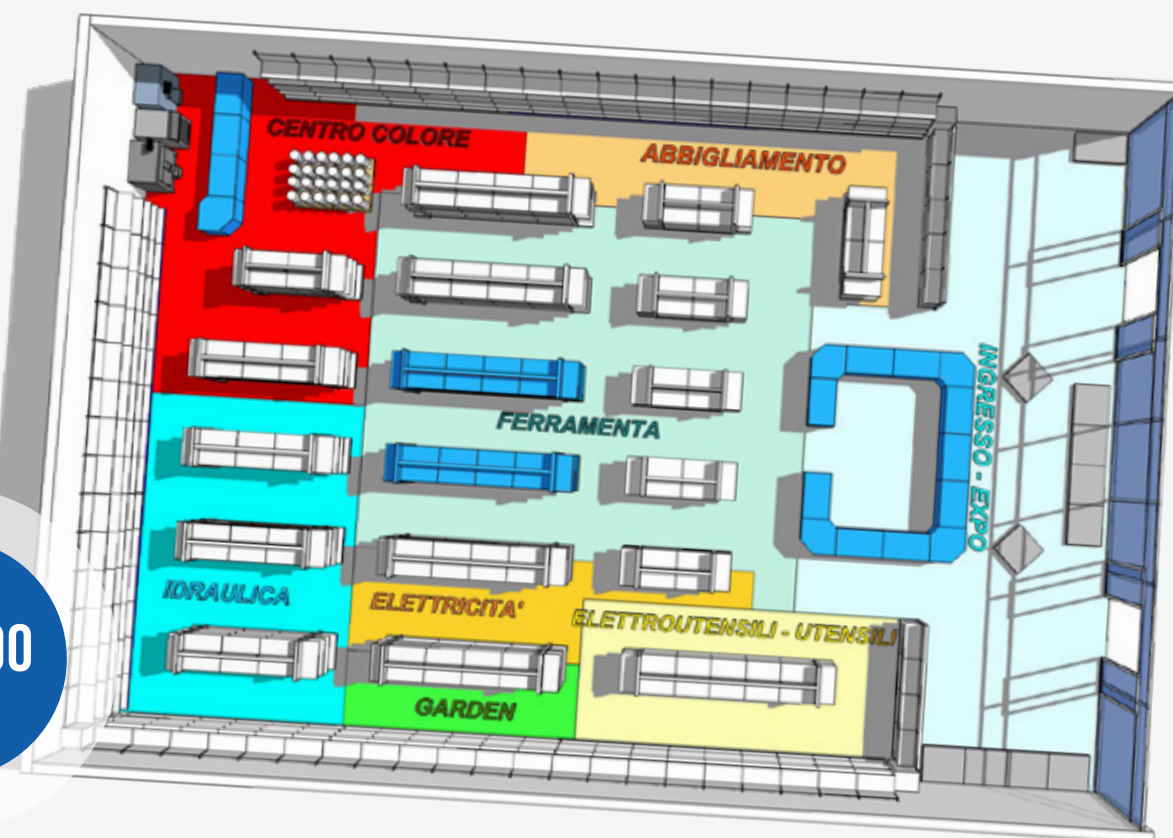
- PERCORSI LIBERI E NON OBBLIGATI!
- DIMENSIONI IDONEE ALLA PERCORRENZA DELLA CLIENTELA

SPAZI SU MISURA

- ENTRATA
MINIMO 4 ML DI ZONA LIBERA
TRA L'ACCESSO E
IL BANCO ACCOGLIENZA
- CORRIDOI PRINCIPALI
MINIMO DI 1,60/1,80 ML DI LARGHEZZA
- CORRIDOI DI COLLEGAMENTO
MINIMO DI 1,40 ML DI LARGHEZZA



150-200
MQ



300-500
MQ

2. MAGAZZINO E PIAZZALI

È IL CLIENTE CHE SI AVVICINA ALLE MERCI OTTIMIZZANDO PERCORSI DEL PERSONALE E I TEMPI DI SERVIZIO, CON L'OBIETTIVO DI

**RENDERE
MAGAZZINI E PIAZZALI
VERI E PROPRI
LUOGHI DI VENDITA**



- Esposizione razionale dei materiali per famiglia merceologica e complementarità di uso
- Concetto di DRIVE-IN
- Cartellonistica adeguata
- Definizione percorsi interni e punti di servizio (carico materiali)
- Separare il più possibile i flussi mezzi fornitori dai mezzi clienti

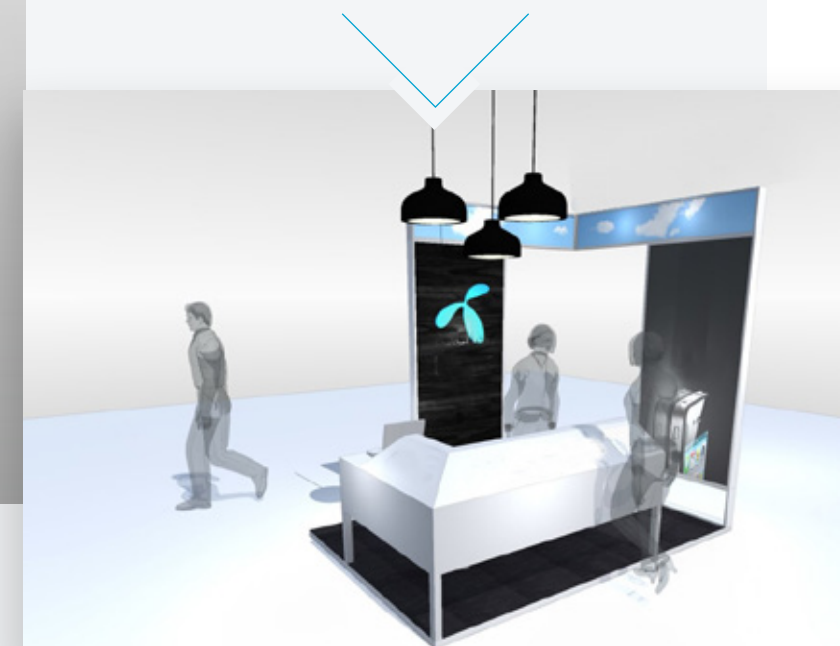


3. DISPLAY

PARTIRE DA
UNA CORRETTA
ED EFFICACE
DISPOSIZIONE
DEI PRODOTTI



APPLICARE
IL CONCETTO DI
**SHOP
IN SHOP**



ELEMENTI VINCENTI

- Tenere conto dei diversi packaging (colori, dimensioni)
- Tenere conto della redditività dei prodotti
- Tenere conto della notorietà dei prodotti:
 - prodotti di marca
 - prodotti a marchio
 - primo prezzo
- Comunicazione didattica: istruzioni per l'uso

4. GESTIONE

ORGANIZZARE
AL MEGLIO
LO SHOP IN SHOP
PER OTTENERE



ROTAZIONE E
REDDITIVITÀ



GRAZIE A TRE SEMPLICI ACCORGIMENTI



PUNTARE SU ASSORTIMENTI
ALTO ROTANTI, AL FINE DI
CONTENERE IL COSTO
DEGLI STOCK

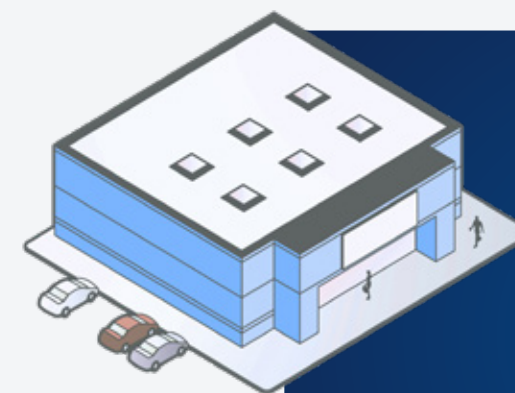


MISURARE COSTANTEMENTE
LA REDDITIVITÀ
DELLA STRUTTURA



ELIMINARE PROGRESSIVAMENTE
PRODOTTI "FERMI"
E PREVENIRE IL FENOMENO
DELLA OBSOLESCENZA

5. COMUNICAZIONE



VERSO L'ESTERNO

CHI SIAMO

INSEGNA,
MARCHIO AZIENDALE,
STORIA, ECC.

DOVE SIAMO

INDIRIZZO,
ORARI DI VENDITA,
ECC.

COSA VENDIAMO

MERCEOLOGIE,
MARCHI,
ECC



VERSO L'INTERNO

CARTELLONISTICA DI:

SERVIZIO

ENTRATA, USCITA, CASSA, SERVIZI, ECC.

MERCEOLOGICA

SETTORI E FAMIGLIE MERCEOLOGICHE

PROMOZIONALE

OFFERTE SPECIALI, ECC.

Retail360
STRATEGIE PER IL TUO PUNTO VENDITA.

unifix

UNIFIX SWG srl
Via Enzenberg 2
39018 Terlano (BZ)

Tel. + 39 0471 545 200
Fax + 39 0471 545 300
unifix.it
info@unifix.it