

# System Retail e Gruppo Ferrigno: La gestione efficiente dei PV di elettrodomestici

*La gestione acconti e prenotazioni per beni di grande valore, migliora risultati di vendita e margini*

## Obiettivi del Progetto

Far gestire ai sistemi di cassa gli acconti e prenotazioni prodotti, **utilizzando lo scontrino come ricevuta per il consumatore**, al fine di gestire il magazzino e trasporto di beni ingombranti e per diminuire il rischio di rotture di stock o eccedenze di prodotto in caso di promozioni.

## Le esigenze del Cliente

L'esperienza del Gruppo Ferrigno, nasce da una scelta di controllo di gestione dei punti vendita e del gruppo. La capacità di gestire la rotazione di beni ad alto valore commerciale, come gli elettrodomestici, influisce fortemente sulla marginalità complessiva e sui risultati del punto vendita. Il gruppo ha scelto così di basare l'assortimento e gli acquisti sul venduto: **la precisione del dato di vendita, la facilità di gestione ed elaborazione dei dati e soprattutto la possibilità di gestire prenotazioni da parte del consumatore finale per mezzo di acconti è diventato il bisogno da soddisfare per migliorare significativamente i risultati.**

## La Soluzione

Il gruppo Ferrigno ha scelto System Retail con il front-end **SYS@PC per gestire la barriera casse secondo le esigenze dettate, per tutti i punti vendita Euronics di nuova apertura.** Gli applicativi sono stati implementati in modo da **gestire prenotazioni di prodotto, acconti e consegne a domicilio.** Il cliente prenota in cassa un prodotto, lascia un acconto e utilizza lo scontrino come ricevuta e commessa d'ordine. Lo scontrino viene chiuso nel momento del ritiro della merce saldando l'importo, o in caso di consegna a domicilio viene chiuso al rientro del trasportatore.

**I dati di punto cassa di tutti i punti vendita, attraverso l'applicazione "Scontrino on line", vengono inviati in tempo reale al Cedi. I buyer attraverso la situazione dei dati del venduto e di prenotazioni ordine dei prodotti, riescono a gestire un perfetto controllo delle rotazioni, e un'efficiente riordino ai fornitori della merce necessaria.** Il dato sui prodotti e lo stato viene ri-inviato in tempo reale a tutti i punti vendita, per verificare lo stato, avviare il ritiro o trasporto e concludere la vendita.

## Conclusioni

La possibilità di avere dati in tempo reale sul pre-venduto, ha diminuito sostanzialmente il rischio di rotture di stock o di eccedenze di prodotto in un mercato in cui l'obsolescenza dei prodotti è all'ordine del giorno. **Avere dati reali di vendita ha permesso all'azienda di migliorare significativamente i margini e soddisfare comunque e sempre il consumatore in caso di promozioni particolari.**

L'applicazione sviluppata per i punti vendita Euronics è **un'implementazione di SYS@PC integrata e oggi disponibile come soluzione base del front-end.** Da questa esperienza si evince che la collaborazione tra cliente, concessionari e risorse System Retail è il miglior modo per fare innovazione sulle reali esigenze del mercato. Migliorare le capacità delle applicazioni significa soddisfare il cliente prioritariamente, e dare la possibilità di replicare l'esperienza in molti altri mercati.



## L'azienda

Il Gruppo Ferrigno opera in Calabria principalmente e in Sicilia, con insegne Euronics e CenterGross per un totale di 24 punti vendita. I punti vendita situati nei pressi o all'interno di centri commerciali, hanno una media superfici tra 1000-1500 e 3000-4500 mq.

*Prima di trovare una soluzione snella ed efficiente per le nostre esigenze siamo passati da esperienze lunghe, complesse e mai rispondenti alle nostre reali necessità. Abbiamo notato la rigidità dei maggiori fornitori di hardware e software per la barriera casse, a soddisfare i nostri bisogni, poi dal nostro concessionario è arrivata la soluzione: è arrivata la proposta di System Retail. Ciò che ci ha convinto nell'affrontare questa svolta è stata la semplicità di gestione che ci è stata offerta. I risultati sono evidenti: miglioramento dei margini, delle prenotazioni prodotti e soddisfazione del cliente.*

Dr. Ghiozzi Francesco EDP Gruppo Ferrigno

*La semplicità, la massima flessibilità di adattamento alle nostre esigenze, la personalizzazione delle applicazioni è il valore che abbiamo subito attribuito alla proposta di System Retail. Il rapporto storico e consolidato di fiducia e stima con i nostri concessionari storici che ci seguono nel territorio, è stata la chiave di volta del successo di questa collaborazione.*

Dr. ssa Barbara Ferrigno Pres. Gruppo Ferrigno