

UN PORTALE DELLE VENDITE A SUPPORTO DEL SUCCESSO DI GRUPPO



L'“INTELLIGENCE” COMMERCIALE DI CALZEDONIA

Il Gruppo **CALZEDONIA** (www.calzedonia.it) è oggi protagonista indiscusso dell'abbigliamento intimo con i suoi tre marchi **Calzedonia, Intimissimi, Tezenis**. Chiave vincente, in Italia e nel mondo, è il rapporto assolutamente competitivo qualità prezzo. Con un'attenta ricerca stilistica e di design, l'utilizzo di materiali e tessuti d'avanguardia e collezioni che anticipano gusti e tendenze. Vincente anche l'idea distributiva alla base di tutti e tre i marchi. Un'agile e avanzatissima rete in franchising che punta sulla estrema cura dell'immagine degli store e sul posizionamento strategico nelle zone nevralgiche delle città più importanti. Il Gruppo si avvale di **unità produttive in Italia e all'estero** (principalmente est Europa e Sri Lanka) e numerosi punti vendita: ad oggi oltre **1350 in Italia**, e più di **1200 all'estero**.

Avante di una crescita costante, la Direzione Commerciale ha espresso negli ultimi anni la necessità di riorganizzare l'intero sistema di analisi commerciale allo scopo di disporre di un reporting, multidimensionale e puntuale, a **supporto delle decisioni** sia strategiche che operative per poter **pianificare, controllare e anticipare** i trend di vendita dei prodotti, intercettare i gusti dei consumatori e interpretare i mercati nella loro crescente eterogeneità.

Per questo Calzedonia, in collaborazione con **ICONCONSULTING** (www.iconsulting.biz) system integrator focalizzato sullo sviluppo di sistemi di Business Intelligence e Business Performance Management, ha progettato e realizzato una piattaforma **Enterprise Data Warehouse** in grado di valorizzare l'immenso patrimonio informativo aziendale, fornendo informazioni certificate, integrate, storicizzate, centralizzate e tempestive sull'intera filiera commerciale.

Obiettivo del progetto di **Business Intelligence** è stato sviluppare un aggregatore delle analisi dell'area commerciale in grado di fornire facilmente, automaticamente e tempestivamente le informazioni sulle performance dei punti vendita ad oltre 600 utenti, dalla direzione di sede, alla pianificazione acquisti, all'intera forza vendita.

“Il sistema è incentrato sui movimenti di merce che avvengono all'interno dei punti vendita – spiega **Federico Rivaldi Partner Iconsulting** - che non si limitano all'atto di vendita, ma si estendono alla gestione dei magazzini, delle movimentazioni della merce in ingresso (es. dal magazzino centrale, da altri punti vendita) e delle movimentazioni in uscita (es. cessioni gratuite, trasferimento tra negozi). Di fatto, i **movimenti per vendita** costituiscono il focus dell'analisi e si dettagliano per prodotti (articolo, colore, taglia), periodi temporali definiti secondo logiche commerciali, singoli punti vendita o aggregazione di più punti vendita a livello di mercato e per numerosi altri livelli di analisi.”

La **Business Intelligence** offre, attraverso un portale web, un unico punto di accesso, sicuro e profilato, a tutti gli utenti che possono scegliere fra percorsi di navigazione a video, report pixel perfect adatti alla stampa o cruscotti direzionali con dati di sintesi e trend storici. Il **Data Warehouse** sviluppato a supporto delle diverse applicazioni di Business Intelligence (dal reporting ai cruscotti direzionali) gestisce una mole di informazioni di circa **2 terabyte di dati**, si alimenta con oltre **1 milione di record al giorno** mantenendo in linea uno storico di oltre 3 anni. Gli analisti possono ora monitorare velocemente un dettaglio dell'informazione storicizzata che si spinge a livello negozio e articolo-colore-taglia con granularità e aggiornamento giornaliero.

Dichiara **Michele Marzari, CIO Calzedonia area Retail**: “Calzedonia è ora in grado di comunicare, a livello world wide, con un linguaggio comune e un unico punto di vista sui dati. Tutti gli indicatori sono infatti calcolati con algoritmi condivisi che alimentano centralmente, attraverso il Data Warehouse Enterprise, tutti report e cruscotti direzionali per tutte le nazioni”.



Esempio di report realizzato all'interno del portale delle vendite