

Category Management

La gestione globale della Categoria

Per dare una risposta completa ed articolata alle esigenze di Category Management sia delle aziende produttrici che di quelle distributrici, Information Resources ha creato il Category Consulting Group (CCG).

CCG ha come obiettivo la creazione di valore aggiunto nei progetti di Category Management attraverso servizi orientati al supporto delle decisioni strategiche ed operative nel processo di gestione globale della Categoria.

Il Category Consulting Group partecipa ai progetti congiunti tra Industria e Distribuzione, assicurando non solo la produzione della base informativa secondo le indicazioni dei due partner coinvolti e la produzione dei planogrammi, ma soprattutto fornendo la consulenza operativa quasi decennale di uno staff di esperti provenienti dal mondo della distribuzione e dei servizi.

OUTSOURCING PLANOGRAMS

La produzione dei planogrammi è un primo step di collaborazione tra Industria e Distribuzione.

Il Category Consulting Group tramite Apollo[®], software di Space Allocation di Information Resources, è in grado di realizzare planogrammi per le aziende che non dispongano al proprio interno di una funzione dedicata.

Apollo[®] permette di creare planogrammi personalizzati e per singolo punto vendita sulla base dei dati di rotazione e di prezzo del punto



vendita oggetto dello studio.

MERCHANDISING STUDY

Per delineare la proposta per il miglior mix assortimentale sui differenti canali distributivi e per definire i propri criteri guida di merchandising, il CCG propone il Merchandising Study.

Approfondite analisi sui livelli distributivi di ogni singola referenza, sulle scelte assortimentali della distribuzione e sulle preferenze dei consumatori, rappresentano la base attraverso cui il Merchandising Study definisce la migliore soluzione di merchandising per la categoria.

In particolare, obiettivo del Merchandising Study è quello di proporre soluzioni espositive di natura:

- quantitativa, per garantire alle singole referenze lo spazio necessario a sostenere le rotazioni alla luce dei vincoli di spazio, di struttura espositiva e dei cicli di rifornimento;

- qualitativa, per la corretta successione di segmenti merceologici e referenze coerentemente non solo con i principi guida di merchandising dell'azienda e della catena distributiva, ma anche con il processo di decisione di acquisto del consumatore.

CATEGORY ASSESSMENT

La valutazione della categoria è uno studio di allineamento strategico propedeutico ai singoli progetti con la Distribuzione. Uno studio di Category Assessment permette alla forza vendita di avere uno strumento operativo di immediato utilizzo per un dialogo proficuo con la Distribuzione.

Attraverso una approfondita analisi dei fattori chiave quali prezzi, promozioni, assortimenti e potenzialità del display, questo strumento mette a disposizione dell'Azienda Cliente la conoscenza delle principali evidenze di valutazione quantitativa della categoria e le "raccomandazioni" per la migliore gestione operativa delle leve stesse. Le

Category Management

La gestione globale della Categoria

“raccomandazioni” sulla categoria, mirate alle singole realtà distributive, sono volte ad evidenziare i fattori discriminanti in termini di:

- Mix assortimentale
- Posizionamento dei prezzi
- Efficacia del mix promozionale
- Qualità espositiva

CATEGORY STUDY

Il *Category Study* è lo strumento preliminare di studio interno per le aziende produttrici che intendono affrontare l'area del Category Management in modo strategico.

Esso ripercorre l'intero iter di un processo di Category Management secondo una metodologia consolidata (ECR) che va dalla definizione della categoria alla realizzazione di planogrammi da proporre alla Distribuzione, percorrendo tutte le fasi di valutazione del consumatore, del contesto merceologico della categoria oggetto di studio e della categoria stessa.

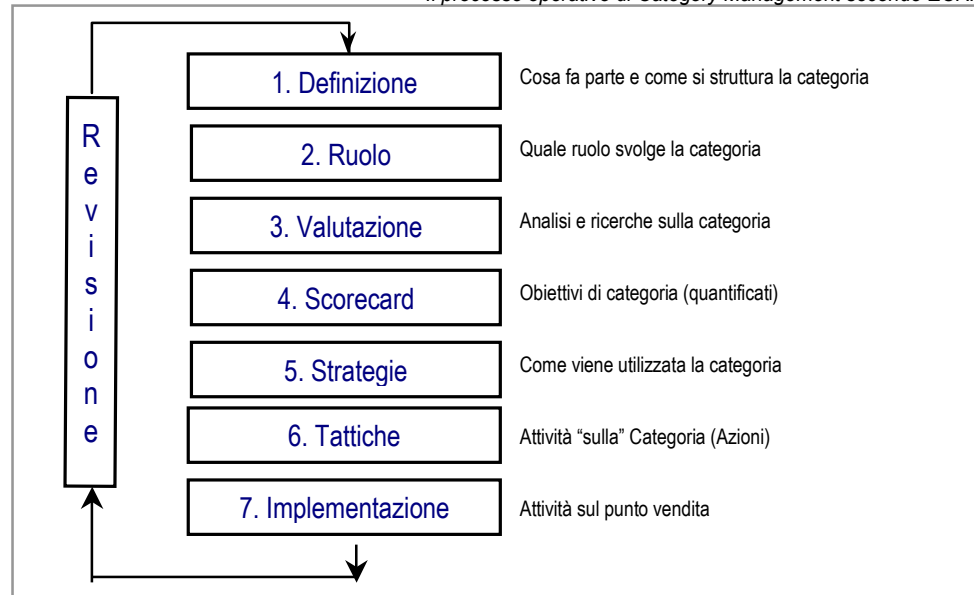
Questa tipologia di studio permette all'azienda committente di dotarsi degli strumenti comunicativi per l'approccio al distributore (Selling Tool e Schede Tecniche) e delle competenze necessarie per proporsi come “consulente di categoria” e per implementare un completo progetto di Category Management.

CATEGORY MANAGEMENT

Il *Category Management One to One* è il più completo progetto di “partnership attiva” nella gestione dei processi di categoria tra un Produttore ed un Distributore.

Esso traduce in operatività col Distributore le

Il processo operativo di Category Management secondo ECR.



fasi di studio interno effettuate dalle aziende produttrici (Category Study) e permette la messa in opera e la verifica sul campo delle soluzioni operative individuate.

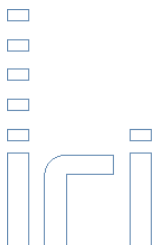
L'intervento di Information Resources, guidato dagli accordi intercorsi tra il Cliente e il Partner della distribuzione, è orientato nella consulenza operativa nelle seguenti aree:

1. Creazione di database per la realizzazione delle analisi necessarie al progetto;
2. Realizzazione delle analisi:
 - Opportunity gap;
 - Valutazione della categoria;
 - Selezione assortimentale;
 - Definizione dei display nei punti vendita;
 - Monitoraggio dei risultati.
3. Gestione delle riunioni operative e nella fattispecie:
 - Gestione del flusso di progetto;
 - Riunioni congiunte;
 - Presentazione delle analisi svolte;

- Produzione di materiale di sintesi condiviso.

COME CONTATTARCI

Per maggiori informazioni sui servizi di Category Management, potete rivolgervi a Laura Volponi, Category Consulting Group di Information Resources tel. 02 52579.1, oppure scrivete a category.italy@infores.com



IRI InfoScan Srl

Sede Legale
Viale Brenta, 18
20139 Milano
PI, CF e Reg. Imprese 11180910157
Reg. Trib. N° 344014
Cap. Soc. 2.600.000,00 € i.v.

Copyright © IRI InfoScan Srl, 2003. All rights reserved.