

LOCAL RETAIL

(PROSSIMITA')

Marco Mozzon
Marketing Bricocenter

Milano, 27 giugno 2017



Un aiuto?
Un consiglio?

Chiamami!
333.4796XXX

Dario
il tuo vicino di fare.

3

BRICOCENTER

- **1983:** Nasce con il negozio di Venaria - Parte del Gruppo *Rinascenza* . *Si tratta dei primi negozi in Italia della GDO per il mondo del fai da te* (« i più grandi centri del fai da te »)
- **1998:** Joint venture con Leroy Merlin, SIB società italiana del bricolage
- **2005:** Entra a far parte del Gruppo ADEO

❖ **311 ml € Fatturato**

❖ **1.600** collaboratori

❖ **53** negozi diretti

❖ **13** negozi in franchising

❖ **Da 850mq a 4.700mq:** superfici

❖ **CA da 2ml€ a 12m€**

Da MSB alla Prossimità



Negozi di quartiere
500 m² - 1 500 m²



Piccole Città
1 200m² - 2 000m²



Città Medie
2 000 m² - 3 000m²

Proporre una soluzione all'individuo (persona) "vicino di casa"



Ascoltare...

- ✓ La conoscenza approfondita del mio cliente attraverso il recupero e la gestione delle informazioni, da parte del venditore (su tutti i canali)!



Conoscere ...

✓ Data management

Forbes ▾

New Posts
+14 posts this hour

Most Popular
The Real 'Wolf Of Wall Street'

Lists
Best Actors For The Buck

Vid
Top C

46.1k
f Share

15.8k
Tweet

6.0k
in Share

2.4k
reddit

4.7k
g+1

366
Submit

TECH | 2/16/2012 @ 11:02AM | 2,274,042 views

How Target Figured Out A Teen Girl Was Pregnant Before Her Father Did

 329 comments, 171 called-out
[+ Comment Now](#) [+ Follow Comments](#)

Every time you go shopping, you share intimate details about your consumption patterns with retailers. And many of those retailers are studying those details to figure out what you like, what you need, and which coupons are most likely to make you happy. [Target](#), for example, has figured out how to data-mine its way into your womb, to figure out whether you have a baby on the way long before you need to start buying diapers.

Charles Duhigg outlines in the [New York Times](#) how Target tries to hook parents-to-be at that crucial moment before they turn into rampant — and loyal — buyers of all things pastel,


TARGET
Target has got you in its aim

Riconoscere...

- ✓ Relazione credibile: la distanza obbliga alla perfezione!



Priorizzare

- ✓ Big data
- ✓ Associare i dati alle categorie Clienti e Prodotto
- ✓ Selezionare e concentrarsi sulle categorie identitarie e portatrici di valore
- ✓ Cercare di non soddisfare tutto il mondo



Dal Globale al Locale

1

**Conoscenza
approfondita
del mio cliente
(persona)**



***Data cliente di
grande qualità***

2

**BIG DATA
SMALL DATA
LOCAL DATA**



***Il
negoziante/venditore
che gestisce la
relazione e
commercio a 360°***

3

MOBILITA'



***Io sono in
contatto
permanente su
tutti i canali con
il mio cliente***

Conoscere ...

- ✓ Chi è, dove abita, qual'è il suo rapporto con il fai da te, ...?



Comunicare in modo pertinente..



28 Ottobre 2015
Heure 15:00
EMAIL



Campagna
Comunicazione



TEMPO D'AUTUNNO
Raccogliere le foglie
Ricoverare il rasaerba



Riparatore
CASA
INDIPENDENTE
GIARDINO > 500mq
Che ha acquistato un
rasaerba o un
complementare



I prodotti del momento

Raccogli le foglie!
Anche in autunno cura il tuo giardino... non farti cogliere impreparato!

Sacco raccogli foglie
€ 5,90

Rastrello per foglie
€ 9,90

Soffiatore
€ 39,90

I trucchi del mestiere:

- > Raccogli le foglie quando sono asciutte... Farai molta meno fatica!
- > Copri le radici delle piante con un po' di foglie. Facendo così lo aiuterai a proteggersi dal freddo dell'inverno e in primavera diventeranno un ottimo nutrimento naturale.

I consigli del momento

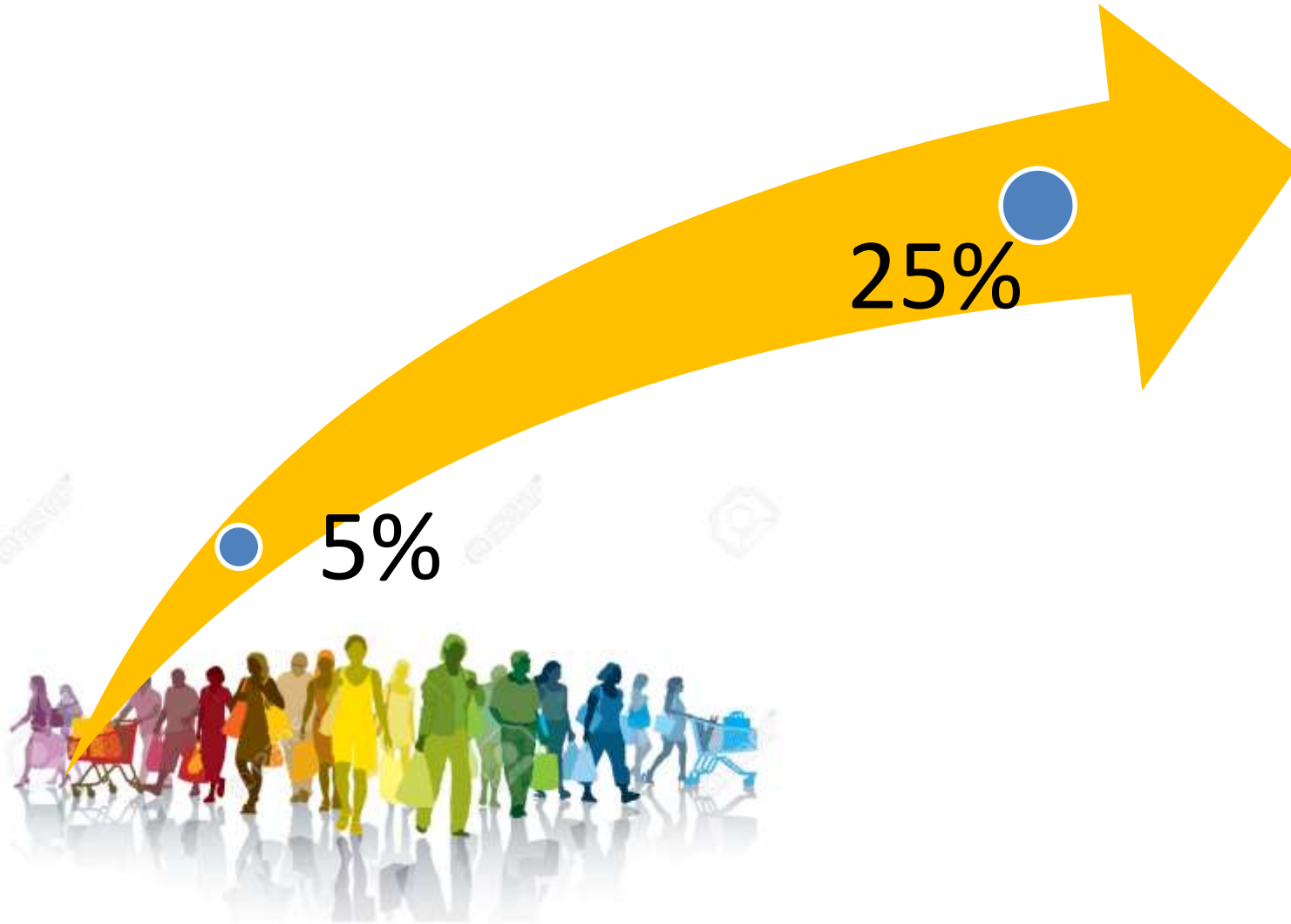
Metti in letargo il tuo RASAERBA
La stagione dell'erba alta è finita... è arrivato il momento di mettere in letargo il tuo rasaerba.

Prima di riporre il boscaio ricordati di togliere la benzina: evaporando lascia residui che danneggiano il carburatore.

Metti dell'olio nel boscaio: evita la corrosione del cilindro.

Non sai dove riporlo? Una cassetta in plastica potrebbe essere la soluzione per farti!

L'impatto della comunicazione pertinente



Ascoltare...

1600 collaboratori sempre
connessi in mobilità

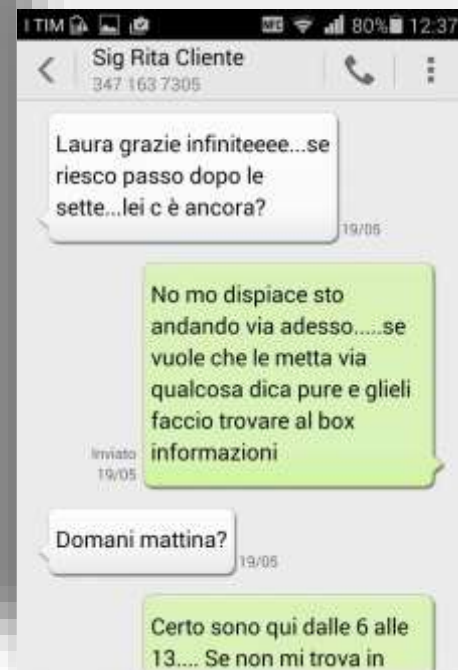
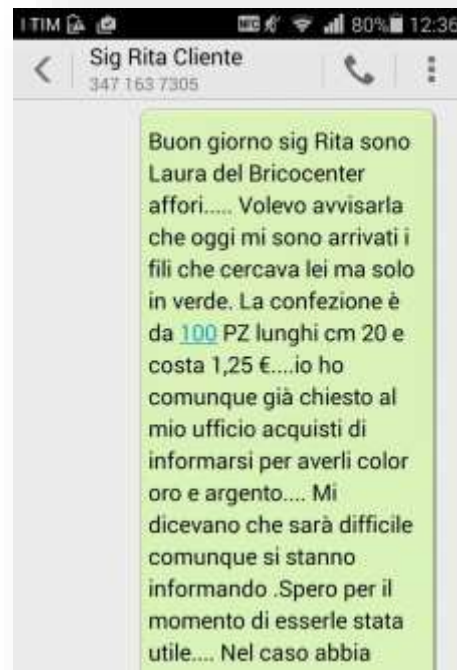


Un aiuto?
Un consiglio?

Chiamami!
333.4796XXX

Dario
il tuo vicino di fare.

3



La **facilita'** di
comunicare grazie
alle immagini

La Cliente **cerca e
vuole parlare** con
Laura

Qualche dato...



60 % tasso di conversione

30 % di clienti serviti
X 2,5 volte scontrino



14 contatti in rubrica
per collaboratore

13 messaggi mese
per collaboratore

Disponibilità prodotto
Domanda più ricorrente

grazie