

LE SFIDE DEL RETAIL: OLTRE L'OMBELICO ...

1a parte

Pierluigi Bernasconi
Amministratore Delegato
Mondadori Retail

Milano, 26 ottobre 2017



IL GRUPPO MONDADORI

LIBRI

(trade ed
educational)

Mondadori
Rizzoli
Piemme
Einaudi
Sperling & Kupfer
Electa
...



PERIODICI

(Italia, Francia e
international)

Panorama
Donna Moderna
Grazia
Chi
TV Sorrisi e
Canzoni
Sale e pepe
Giallo Zafferano
Interni
...



RETAIL

623 store
4 canali
3 format



IL GRUPPO MONDADORI

Highlights 2016

Quota di mercato **libri trade**: **29,3%**

Quota di mercato **scolastica**: **24%**

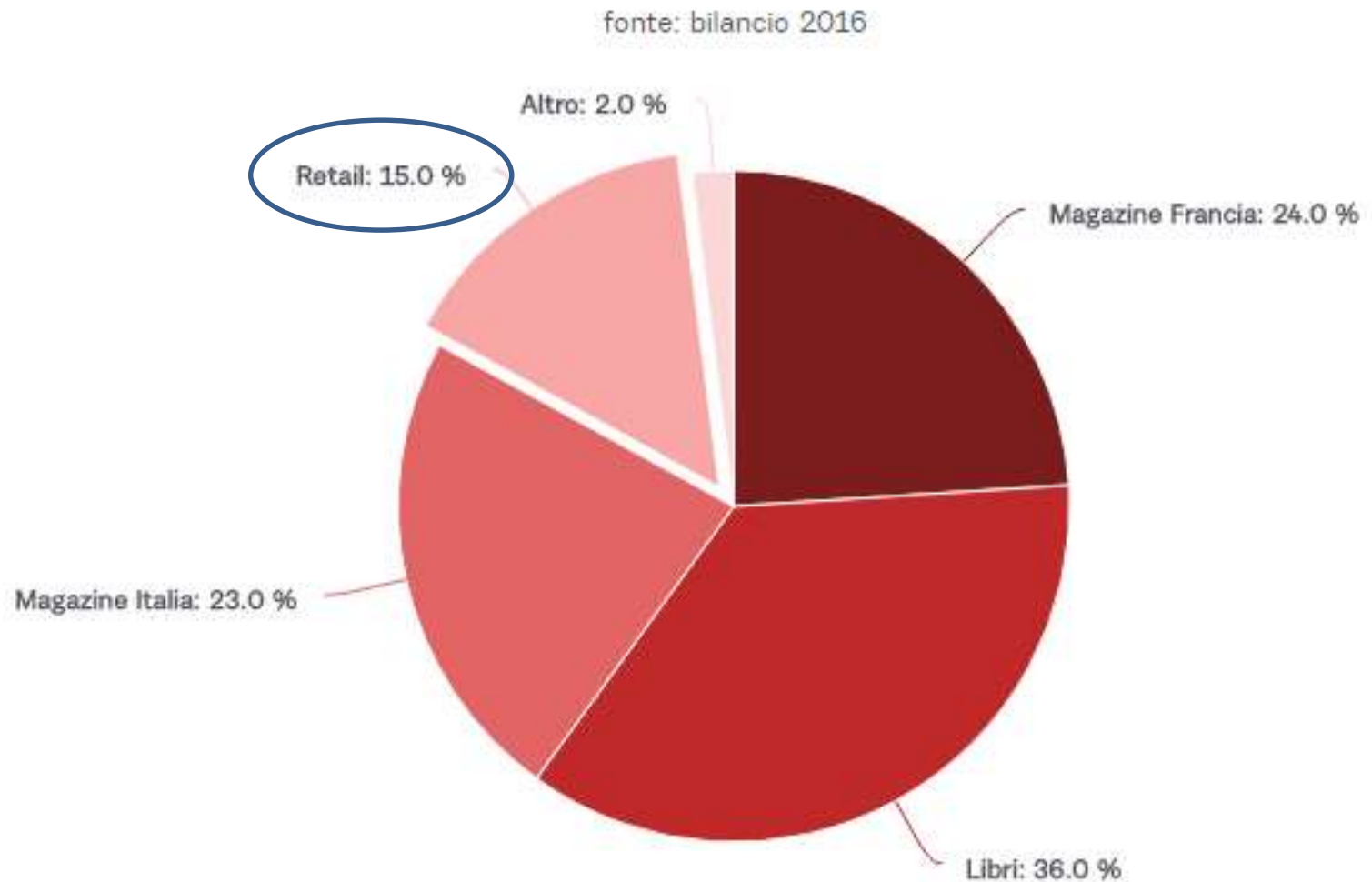
Quota di mercato **magazine** Italia (diffusioni a valore): **31,7%**

Quota di mercato **magazine** Francia (pubblicità a volume): **10,9%**

Quota di mercato retail (categoria libro): **14,0% (15,3% YTD set)**

IL GRUPPO MONDADORI

2016: Ricavi per area di business



MONDADORI RETAIL

Oltre 600 store + sito ecommerce

Il più esteso network di bookstore in Italia



MONDADORI RETAIL



623 STORE



70 APERTURE
NEL 2016



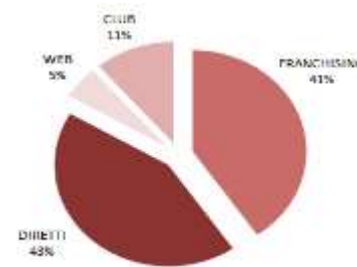
20M+ CLIENTI



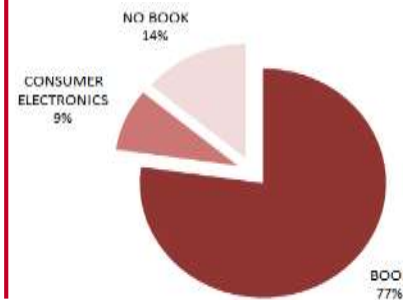
1.7M+ CRM
customer



500K+ PRODOTTI



4 CANALI

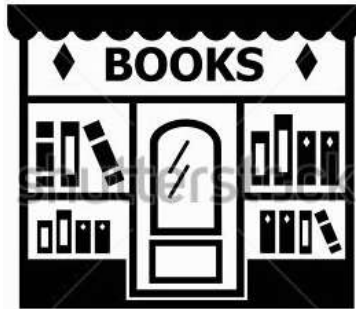


CATEGORIE

MERCATO LIBRO



**434k+ referenze titoli
venduti nel 2016**



**7.300+ punti di vendita
censiti**

amazon

ibs.it
internet bookshop Italia

laFeltrinelli

**MONDADORI
STORE**

**+40,4% growth 2012/2016
ecommerce**

MULTICANALITÀ

La multicanalità è

- una grande opportunità per Mondadori Retail
- una scelta strategica per essere competitivi
 - una necessità per sopravvivere

il cliente
è al centro



i canali agiscono
in maniera
integrata



l'esperienza
di acquisto è
fluida e continua



è decisivo gestire
il cambiamento



MULTICANALITÀ

- La strategia punta a sfruttare questo punto di forza attraverso un pacchetto completo e integrato di servizi cross-canale



MULTICANALITÀ

- Digital e social engagement
- un progetto pilota su 3 pdv
- partner tecnologico Mauden
- Watson soluzione IBM



MYFINDER



MYGIFT



MYBOOK



AWARD

2014



2015



2016



2017



international
GrandPrix
advertising strategies



.....

.....

.....

.....

LE SFIDE DEL RETAIL: OLTRE L'OMBELICO ...

2a parte

Fabrizio Valente intervista

Pierluigi Bernasconi



Grazie!