

Edizioni Franco Angeli, Il check up del Punto Vendita, 2010  
a cura di Attilio Rossi e Emanuele Schmidt

Attilio Rossi, Emanuele Schmidt

# IL CHECK UP DEL PUNTO VENDITA

Incrementare la redditività  
di grandi e medie superfici



**GUIDA OPERATIVA PER LO STORE MANAGER**

MIDA

**MANUALI/FrancoAngeli**

**Chi sono i miei clienti? In che cosa il mio negozio è davvero eccellente? Come posso aumentare il numero di scontrini e vendere di più? Come posso organizzare meglio il lavoro? Dove posso risparmiare senza perdere vendite? Come motivare e migliorare la competenza della squadra?**

Questo libro propone una metodologia per fare periodicamente il “**check up competitivo**” di un punto vendita, cioè per identificare idee di miglioramento dell’efficacia e dell’efficienza. Il **metodo** di diagnosi prevede le seguenti fasi:

- l’analisi dei clienti e dei concorrenti;
- la verifica dello stato dell’arte all’interno del proprio punto vendita;
- le decisioni per costruire e preservare un vantaggio competitivo con attenzione ai costi e ai risultati.

Si tratta di un vero e proprio manuale operativo, pensato per chi **gestisce nella quotidianità un punto vendita**. È stato scritto avendo in mente le medie e le grandi superfici (supermercati, ipermercati, specialisti non alimentari) ma, con i dovuti accorgimenti, fornisce spunti utili anche a chi gestisce realtà commerciali di dimensioni più limitate.

Il lettore troverà il metodo corredato da utili **strumenti** utilizzabili fin da subito: check list, questionari di analisi della soddisfazione dei clienti, griglie di verifica della concorrenza, cruscotti e moduli di diagnosi. Conclude il libro un esempio di piano d’azione realizzato in un reparto di ipermercato.

*Attilio Rossi* (1955), consulente aziendale, ha maturato una lunga esperienza in un’azienda della GDO nell’organizzazione e nei sistemi di gestione delle risorse umane. Oggi si occupa di coadiuvare il management nella ricerca di soluzioni innovative e ad hoc per il miglioramento della performance. Coordina progetti di start up, di riorganizzazione, di ricerca dell’efficienza, di cost saving e di sviluppo del business. È anche specializzato nella valutazione delle prestazioni e del potenziale e nella selezione del personale. Ha pubblicato articoli in tema di servizio al cliente e di selezione del personale. È partner fondatore della società Metodo.

*Emanuele Schmidt* (1959), consulente aziendale, ha maturato in oltre 20 anni di esperienza una solida e ampia competenza nel retail, sviluppando progetti di consulenza e formazione sia per aziende della GDO alimentare e non alimentare, sia per retail monomarca di brand della moda e del lusso. È attualmente uno dei partner di Mida, affermata società di consulenza italiana.

Ha pubblicato nel 1990 *Comunicare nelle organizzazioni* (Unicopli, Milano); nel 1994 *Come fare formazione tecnica* (FrancoAngeli, Milano) e nel 2009 *Gli indicatori di prestazione del negozio* (FrancoAngeli, Milano).

 **FrancoAngeli**  
La passione per le conoscenze

€ 19,00 (V)

ISBN 978-88-568-2484-1



9 788856 824841

**MANUALI/FrancoAngeli**