

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