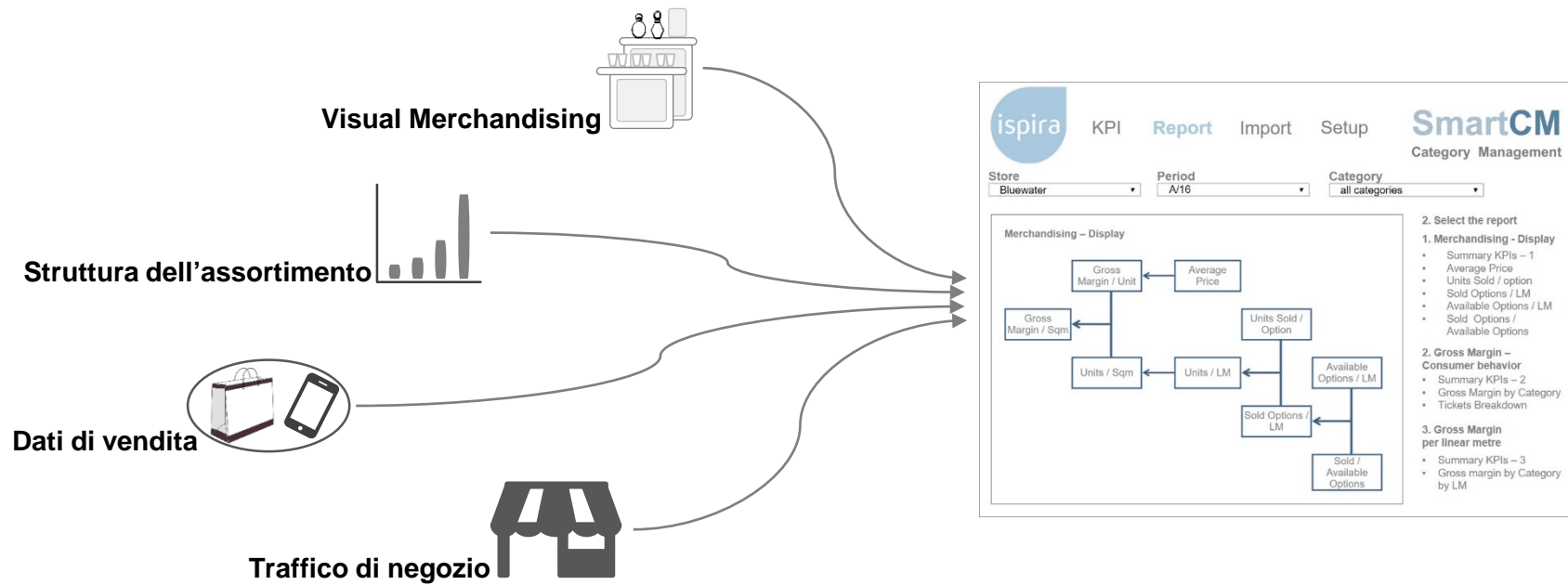




# SmartCM



Lo strumento integrato di Category Management che rivela i KPI, collega causa ed effetto, misura punti di forza e opportunità del tuo assortimento



# Le barriere all'ottimizzazione dell'assortimento



- Il Category Management è un tema complesso per i retailer perché coinvolge discipline spesso scollegate

- › **La massimizzazione dei risultati** è ottenuta principalmente attraverso KPI di alto livello e con pochi indicatori dettagliati senza relazione causa-effetto
- › **La strategia di prodotto** è gestita su trend di mercato e su indicazioni dei clienti ottenute dalle prestazioni storiche senza adeguata considerazione dei vincoli di negozio
- › **Gli assortimenti** sono sviluppati con comprensione limitata delle velocità di vendita e senza esaminare a sufficienza il comportamento del cliente durante l'acquisto
- › **La retail experience** è gestita con principi legati alla prospettiva del cliente ma spesso è il risultato di conflitti relativi alle categorie piuttosto che alla loro integrazione
- › **Il Visual Merchandising** è gestito come disciplina creativa che realizza la corretta comunicazione di prodotto ma presta poca attenzione al collegamento tra prestazioni e display
- › **Le iniziative di store marketing** cambiano il layout e le adiacenze rendendo molto difficile la comparazione delle prestazioni di ciascuna categoria in periodi differenti
- › **La stagionalità delle collezioni** richiede un costante processo di apprendimento che si scontra con la capacità di estrarre indicatori significativi

## Rischi frequenti

- scarsa evidenza e controllo
- KPI scollegati
- decisioni tra funzioni diverse
- input qualitativi
- obiettivi conflittuali
- piano di azione scollegato

## L'opportunità

- Introdurre un **approccio integrato** per controllare tutte le variabili coinvolte nel Category Management
- Sviluppare un **linguaggio comune** per misurare i risultati e l'efficacia delle azioni in negozio
- **Collegare discipline** con uno strumento quantitativo che evidenzia i risultati delle decisioni di prodotto, di layout, di display, di eventi e promozioni
- Rafforzare la cultura del **Plan-Check-Do-Act** per massimizzare i risultati delle best practice interne

# Approccio olistico al Category Management

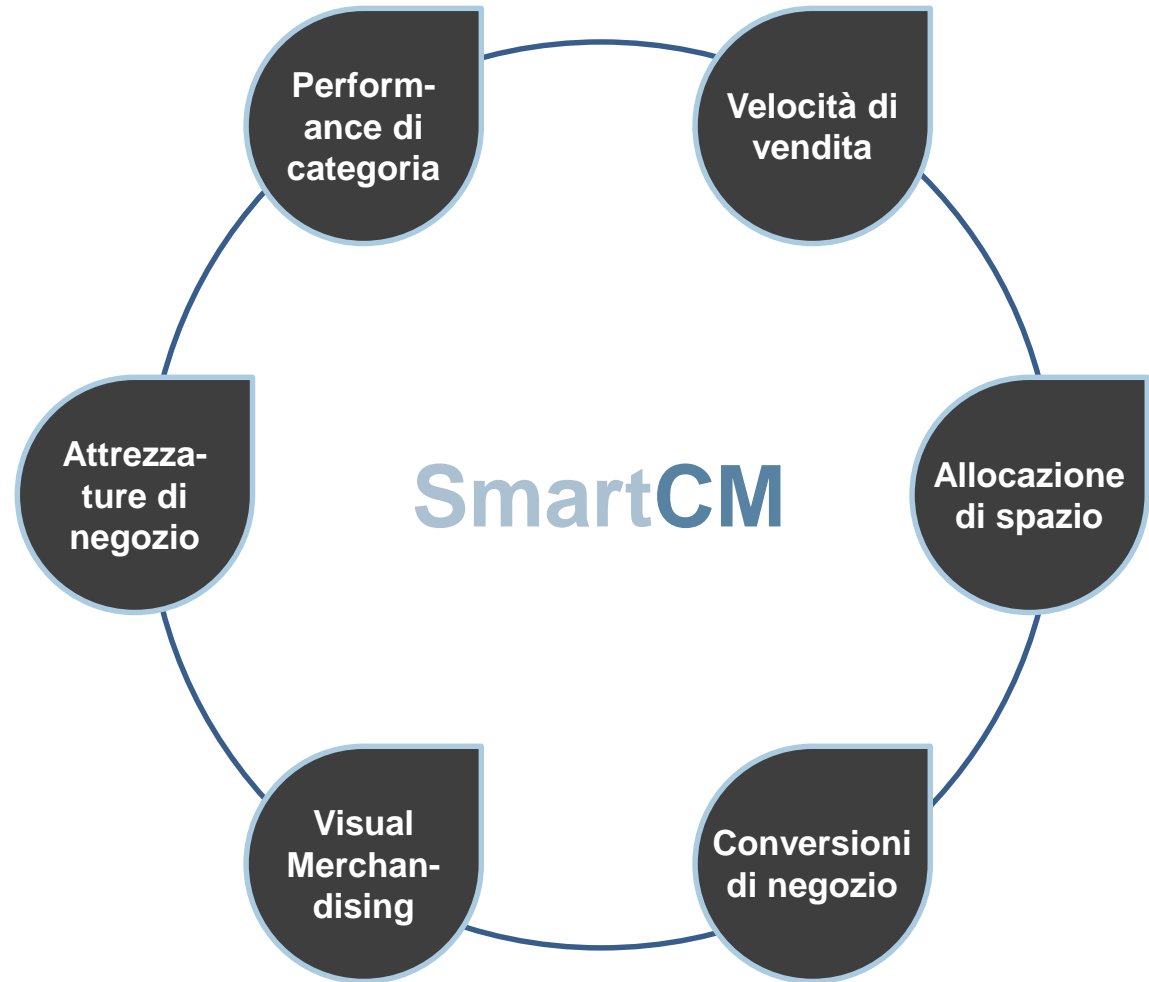
ispira

Avendo affiancato leader internazionali del retail abbiamo maturato profonda esperienza nel Category Management per prodotti stagionali. Ispira ha sviluppato **SmartCM**, uno strumento innovativo consente l'analisi di tutte le aree coinvolte nella prestazioni di categoria

Il nostro software mira a :

- **collegare tutte le aree del merchandising** e identificare punti di forza dell'assortimento
- **collegare i risultati commerciali** aggregati a KPI dettagliati
- identificare i **motivi** alla base delle **buone e cattive prestazioni**
- confrontare **periodi e negozi differenti** per sviluppare benchmark e best practice interni

**SmartCM** è facile da usare e fornisce indicazioni mai analizzate prima in maniera integrata



# Monitoraggio di 6 aree di management



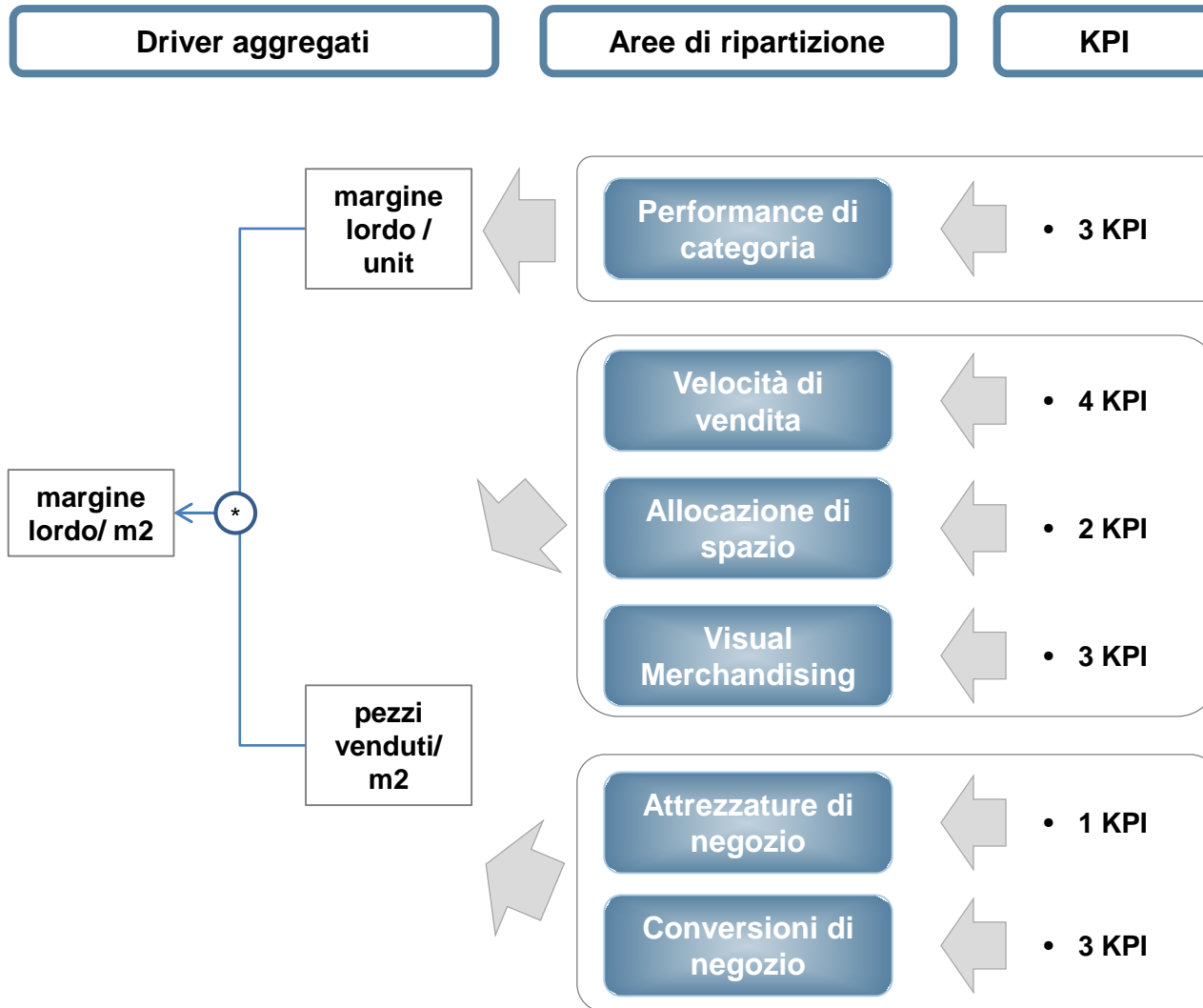
**SmartCM** esplora in dettaglio come vengono ottenuti I risultati di negozio suddividendo KPI aggregati come:

- ✓ marginale lordo per metro quadrato
- ✓ marginale lordo unitario
- ✓ pezzi venduti per metri quadrato

Il nostro strumento è progettato per rispondere a domande cruciali relative al Category Management:

- **Contribuzione per categoria** al prezzo medio e al margine unitario. Ottenuto attraverso l'esame congiunto di prezzo medio e mix di vendite a volume per categoria
- **Contribuzione per categoria** ai pezzi venduti per opzione. Ottenuto attraverso l'esame di pezzi venduti per opzione e di % di opzioni vendute per categoria
- **Contribuzione per categoria** alle opzioni vendute per metro, ottenuto con analisi congiunta di opzioni disponibili per metro, allocazione % dei metri lineari, efficacia del display per categoria
- **Conversione della superficie di vendita** in metri lineari per l'esposizione di prodotto
- **Conversione del traffico di negozio** in clienti e numero di pezzi venduti per scontrino

# Struttura Top Down, 16 KPI



SmartCM è caratterizzato da:

- Fino a **7 livelli di ripartizione** da margine lordo per metro quadrato a KPI dettagliati
- **16 KPI dettagliati** la cui relazione e aggregazione determina i risultati di negozio

Ogni KPI è disponibile sotto forma di:

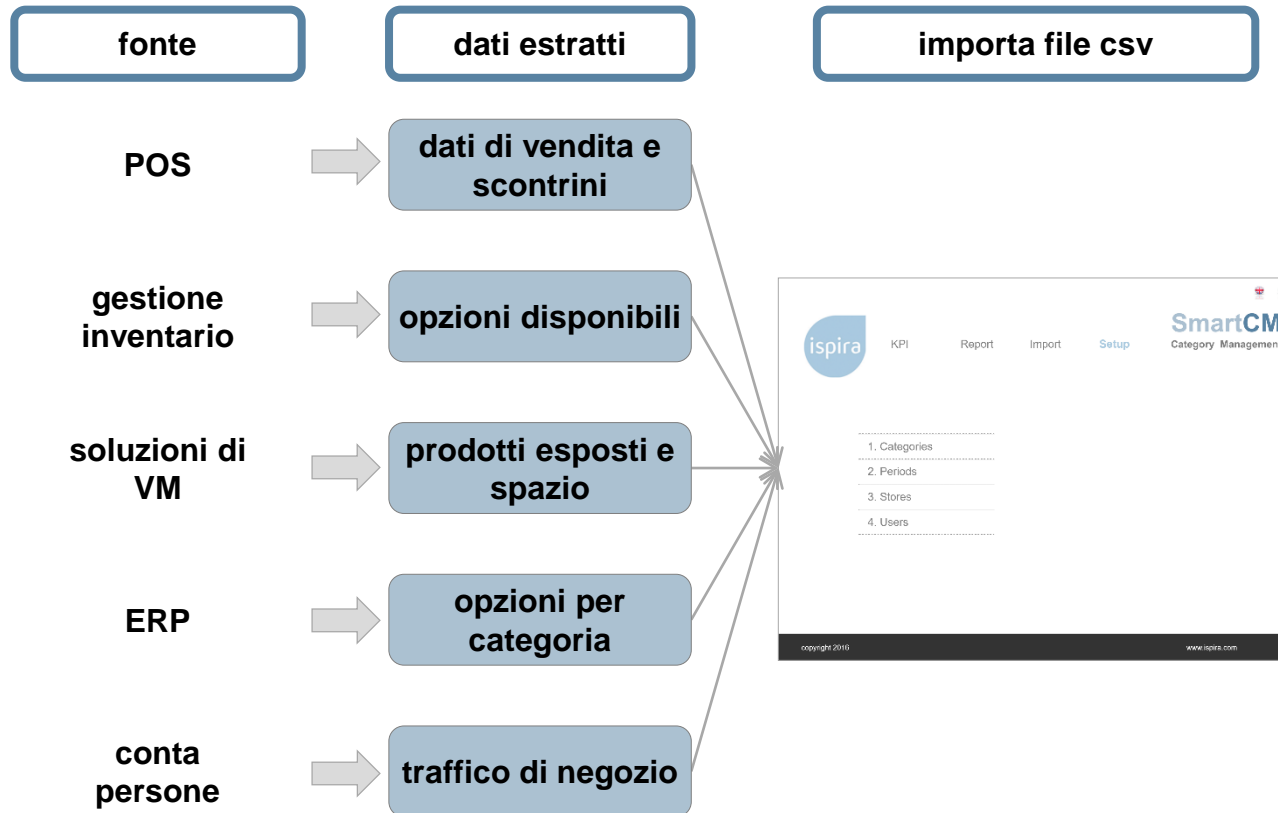
- **layout a tabella** per monitorare i singoli valori di ogni categoria
- **layout a causa-effetto** per analizzare il contributo dei KPI di categoria alle prestazioni aggregate

Facile benchmarking interno:

- **stesso negozio, periodi differenti** per comprendere come cambia il comportamento delle categorie durante periodi commerciali differenti
- **stesso periodo, differenti negozi** per comparare l'effetto di diverse decisioni di Category Management nello stesso periodo

# Input dati facile ed automatizzato

- Lo strumento di Category Management di Ispira richiede 5 input facilmente estraibili dai sistemi aziendali



**SmartCM** è stato progettato per essere **integrato ai dati aziendali** per fornire output rapidi e affidabili

Popolare il nostro software richiede 5 tipi di dati:

- ✓ dati di vendita per opzione e numero di scontrini
- ✓ opzioni disponibili per categoria
- ✓ prodotti esposti e spazio allocato per categoria
- ✓ opzioni appartenenti a ciascuna categoria
- ✓ traffico di negozio

L'importazione dei dati è facile ed affidabile attraverso **file csv** esportati dai sistemi aziendali con una **procedura 1-click**

Questo consentirà al nostro algoritmo di dischiudere tutti i KPI e la loro relazione



# Tarato in base alle tue caratteristiche

- Personalizza le analisi di Category Management usando retail calendar e gerarchia di prodotto della tua azienda

## periodi

Le analisi di Category Management realizza i migliori risultati quando vengono svolte per periodi commercialmente rilevanti.

**SmartCM** consente di impostare i periodi di analisi coerentemente a:

- retail calendar
- stagionalità dell'assortimento

From	To	Period	Edit	Delete
12/26/2014	1/20/2015	Q115	Edit	Delete
1/21/2015	2/20/2015	A115	Edit	Delete
2/21/2015	3/20/2015	B115	Edit	Delete
3/21/2015	4/20/2015	C115	Edit	Delete
4/21/2015	5/20/2015	D115	Edit	Delete
5/21/2015	6/20/2015	E115	Edit	Delete
6/21/2015	7/20/2015	F115	Edit	Delete
7/21/2015	8/20/2015	G115	Edit	Delete
8/21/2015	9/20/2015	H115	Edit	Delete
9/21/2015	10/20/2015	I115	Edit	Delete
10/21/2015	11/20/2015	J115	Edit	Delete
11/21/2015	12/10/2015	K17	Edit	Delete
12/11/2015	12/31/2015	L17	Edit	Delete
12/25/2015	1/20/2016	M18	Edit	Delete

## categorie

Le categorie possono essere impostate e modificate secondo la tua strategia di prodotto. Scegli il livello di aggregazione desiderato e **SmartCM** fornirà tutti i KPI specifici.

Il software consente anche di collegare ciascuna categoria ad una paletta di colore per rendere le analisi più veloci e più intuitive

Category	Available Options / 2LM	Category	Available Options / LM	Category	% LM
Seasonal	5.26	Seasonal	27.33	Basics	32.05%
Permanent	5.00	Permanent	24.38	Eagle Style	28.21%
Eagle Style	4.49	Eagle Style	15.91	Permanent	20.51%
Basics	4.36	Basics	13.60	Seasonal	19.23%
Total	19.10	Total	19.10	Total	100.00%

2. Select the report

- Merchandising - Display
  - Summary KPIs - 1
  - Average Price
  - Units Sold / option
  - Sold Options / LM
  - Available Options / LM
  - Sold Options / Available Options
- Gross Margin - Consumer behavior
  - Summary KPIs - 2
  - Gross Margin by Category
  - Tickets Breakdown
- Gross Margin per linear metre
  - Summary KPIs - 3
  - Gross margin by Category by LM



# Flessibile e intuitivo

- **SmartCM** è stata sviluppata per retailer esigenti che operano in mercati competitivi, è di facile accesso e rapida da personalizzare

**causa effetto**

3 alberi di navigazione che collegano driver di prestazione aggregati e KPI dettagliati

**report**

11 report con il confronto dei KPI per categoria. Rapida navigazione per ricerca di eccellenze e opportunità'

**accesso**

**SmartCM** è una applicazione web accessibile con qualunque browser internet usando login criptato

**negozi**

definisci e modifica i negozi che desideri monitorare

**importazione dati**

facile data import attraverso file csv estratti dai sistemi aziendali

**utenti**

crea gli utenti interni usando due livelli di permessi

**stampa e export**

tutti i risultati possono essere esportati come foglio elettronico e stampati come pdf

per informazioni sui servizi di Ispira e sul Category Management visita il nostro sito oppure manda una mail a [info@ispira.com](mailto:info@ispira.com)





## Profilo di Ispira

# about us

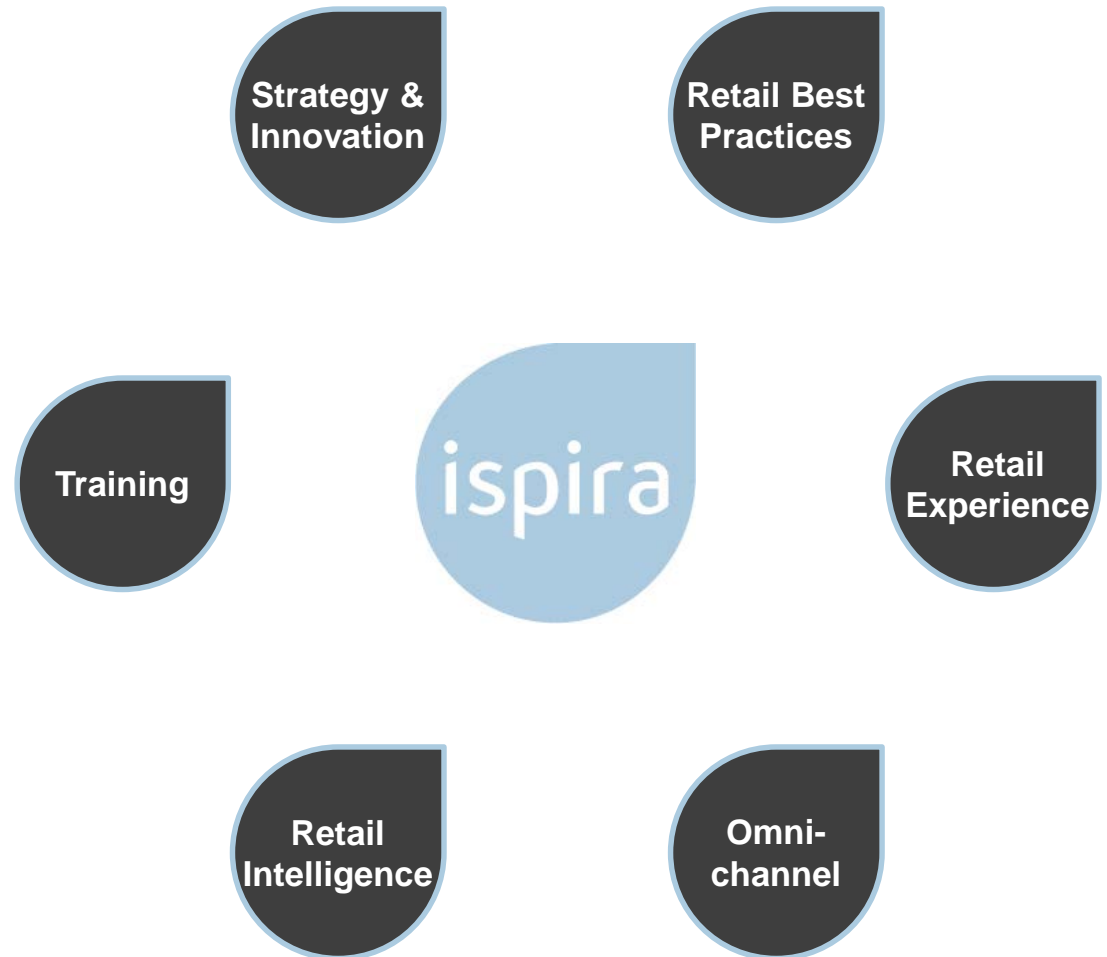
ispira

Ispira Ltd is a retail consulting practice providing vision, innovation and profitable delivery in omnichannel retailing, retail strategy, retail merchandising, retail experience, store marketing, retail intelligence.

With offices in London and Rome, we operate in competitive environments supporting the development of successful business models.

- We operate in 6 areas:
  1. Strategy and innovation
  2. Retail Best Practices
  3. Retail experience
  4. Omnichannel
  5. Market Intelligence
  6. Training

Ispira: Passionate About Retail





# Team and experience

- We have a team of strategists, retail experts and creative team who have worked with leading international retailers in highly competitive markets. Some of our clients include:

Brand				
Adidas	Cortefiel	Hugo Boss	Miroglio	Porcelanosa
Alessi	Cucinelli	Iceberg	Mondadori	Prenatal
Allsaints	DBApparel/Dim	IC Group	Motivi	Promod
Armani	Domus Academy	Imaginarium	M&S	Replay
Autostrade	Emporio Armani	Intesa BCI	Natuzzi	Safilo
Bata	Ferragamo	KappAhl	Nespresso	Salsa
Benetton	Ferrari	Koton	Optissimo	Sia
Bonprix	Fornarina	La Martina	OVS - Oviessa	Springfield
Boots	Geox	Luisa Spagnoli	Ozward Boateng	SunCapital Partners
Bottega Verde	GoldenPoint	Luxottica	Panorama	Terranova
Camper	Gruppo Pam	Malo	Parah	The North Sails
Carrefour	Harmont & Blaine	Marella	Peuterey	VF Corporation
Coin	HMV	Marzotto	Piazza Italia	Zara

## **Ispira Ltd**

### United Kingdom

90 Long Acre  
WC2E 9RZ, London  
t: +44 20 7903 5385

### Italy

piazza del Popolo, 18  
00187 Rome, Italia  
t: +39 06 3671 2395