

Dati più chiari, controllo dei costi e migliore conoscenza delle abitudini di consumo

Analisi in tempo reale delle vendite e profilazione delle abitudini di consumo di soci e clienti della cooperativa grazie a Tableau

The logo for Coop, featuring the word "coop" in a white, lowercase, rounded sans-serif font on a red background.

Alleanza 3.0

POWERED BY

 VISUALITICS
a varigroup company

Risultati a colpo d'occhio

TEMPO

-25%

Ore in meno dedicate
all'analisi dei dati ed
estrazione di insight

GOVERNANCE DEI DATI

CENTRALIZZATA

Tableau come un unico
punto di riferimento per
osservare i dati

PERSONE

+800

Manager e direttori di
punti vendita Coop che
oggi usano Tableau

Piano d'azione

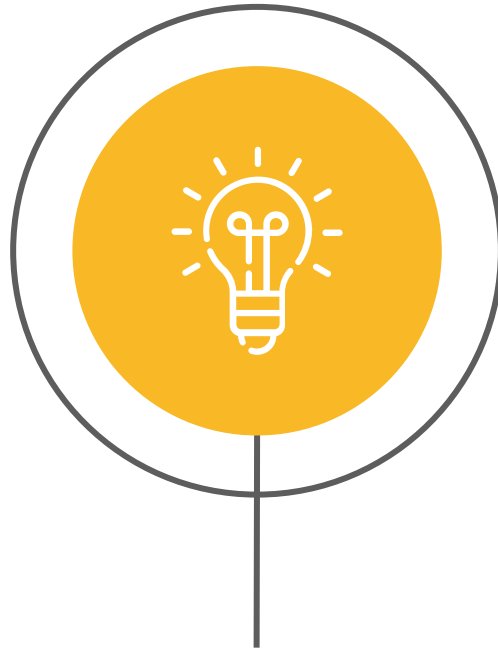
The Challenge



The Impact



The Solution



The Challenge

Coop Alleanza 3.0 è oggi la principale cooperativa di consumatori del Sistema **Coop**. Con quasi **350 negozi e quasi 18mila lavoratori**, è presente da nord a sud in nove regioni.

A seguito di questa unione, Coop Alleanza 3.0 si era trovata a dover gestire una **situazione frammentata ed eterogenea sia a livello di flussi informativi, sia riguardo la reportistica**.

La **presenza di report creati principalmente in Excel** e circolanti tramite email o condivisione su directory aveva generato la duplicazione delle reportistiche e una conseguente riduzione della governance delle informazioni.



The Challenge

Inoltre, accadeva che i punti vendita **estraessero autonomamente dati per monitorare le performance interne**, contribuendo a una situazione di disomogeneità e mancanza di un'unica fonte dati centralizzata.

Tutto questo - unito alla necessità di dover talvolta coinvolgere il Team IT - **dilungava moltissimo i tempi** di analisi, estrazione dei dati e creazione dei report.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	No.	Marketing Budget	Categories	Unit	Dec-15	Jan-16	Feb-16	Mar-16	Apr-16
1	10460	Benefits	1-Personal	0	12,034	13,565	10,674	13,095	16,392
2	35246	Payroll taxes	1-Personal	1	345	347	154	1,953	374
3	76745	Salaries	1-Personal	1	521	434	178	519	1,850
4	76023	Commissions and bonuses	1-Personal	0	0	2,300	189	90	23
5	23674	Personnel Total	2-Marketing	1	12,900	2,300	5,000	2,100	18,638
6	14678	Web Research	2-Marketing	0	8,200	5,420	3,000	2,100	1,200
7	10567	Independent Research	2-Marketing	3	16,200	12,620	10,000	14,600	10,100
8	96643	Firm Research Fees	3-Commu	1	522	431	1,245	323	612
9	17695	Market Research Total	3-Commu	1	10,432	532	156	567	13,900
10	94015	Promotions	3-Commu	0	-	1,243	12	16,505	12,000
11	75321	Branding	3-Commu	0	-	19,330	15,000	15,690	12,000
12	95235	Web Advertising	3-Commu	4	12,662	19,330	15,333	155	200
13	32564	Direct Marketing	3-Commu	0	200	150	100	235	74
14	68598	Newspaper Advertising	4-Other	0	400	153	356	16,525	16,390
15	06342	Communication Total	4-Other	2	683	16,136	15,611	13,095	16,390
16	89063	Travel	4-Other	2	20,583	13,565	154	519	1,850
17	07421	Phone	4-Other	0	12,034	347	178	90	23
18	83012	Computer/Office Equipment	4-Other	0	345	434	189	519	1,850
19	24601	Postage	1-Personal	0	521	434	178	519	1,850
20	35151	Other Total	1-Personal	1	0	2,300	11,195	1,500	1,200
21	10460	Benefits	1-Personal	0	12,900	2,300	5,000	2,100	18,638
22	35246	Payroll taxes	1-Personal	1	6,000	5,420	3,000	2,100	900
23	76745	Salaries	1-Personal	2	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
24	76023	Commissions and bonuses	2-Marketing	1	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
25	23674	Personnel Total	2-Marketing	1	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
26	14678	Web Research	2-Marketing	1	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
27	10567	Independent Research	2-Marketing	1	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
28									

The Challenge

“La presenza di molteplici report, che prima venivano creati per la maggior parte in Excel e che circolavano via mail o attraverso condivisione su directory, creava un’immensa confusione. Con l’adozione di Tableau, tutto è cambiato.”

Sonia Foti, Responsabile Reporting e Data analytics in Coop Alleanza 3.0

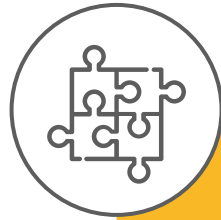


The Solution



Step 1

Assesment &
Definizione Obbiettivi



Step 2

Implementazione



Step 3

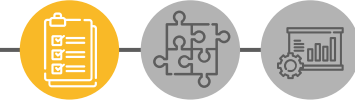
Monitoraggio &
Supporto

1

2

3

The Solution



Step 1

Assesment & Definizione Obbiettivi

La prima fase è consistita nella **valutazione** dell'attuale situazione di Coop Alleanza 3.0 su due piani:
architettura tecnologica, gestione di dati e contenuti.

Abbiamo avviato un progetto di BI con l'obiettivo di dismettere il sistema di reportistica esistente e creare un unico punto d'accesso ai dati.

1

The Solution



Step 2

Implementazione

Abbiamo iniziato a lavorare dall'**infrastruttura di base**, cioè al **database commerciale**; pulendo e riorganizzando i dati per utilizzarli in Tableau

Formazione: Sono state organizzate sessioni formative pratiche per introdurre gradualmente Tableau sia agli utenti in sede che ai direttori dei punti vendita. In questo modo, hanno acquisito le competenze necessarie per poter padroneggiare il nuovo strumento.

2

The Solution



Step 2

Implementazione

Sviluppo report e dashboard: Abbiamo sviluppato dashboard su Tableau che riguardano le vendite, gli scontrini, i soci e clienti di Coop Alleanza, prodotti a marchio e promozioni.

Sono stati sviluppati anche report sullo stock, sulla svalorizzazione, sulla merce invenduta, fino ad arrivare anche alla creazione di reportistica che riguarda il margine commerciale e il conto economico. Un totale di 50 report in produzione, aperti a diverse funzioni della cooperativa, per permettere una profilazione degli utenti sulla base della necessità informativa che ciascun ruolo possiede.

2

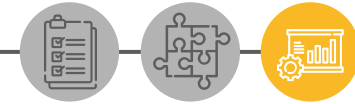
The Solution

Step 3

Monitoraggio & Supporto

Monitoraggio costante dei risultati ottenuti e **rivalutazione periodica** di nuove esigenze.

Il progetto Visualitics/Coop Alleanza non è mai fermo, ma in continuo sviluppo, perché le esigenze informative stesse possono modificarsi e la reportistica deve essere adeguata alle esigenze del momento



3

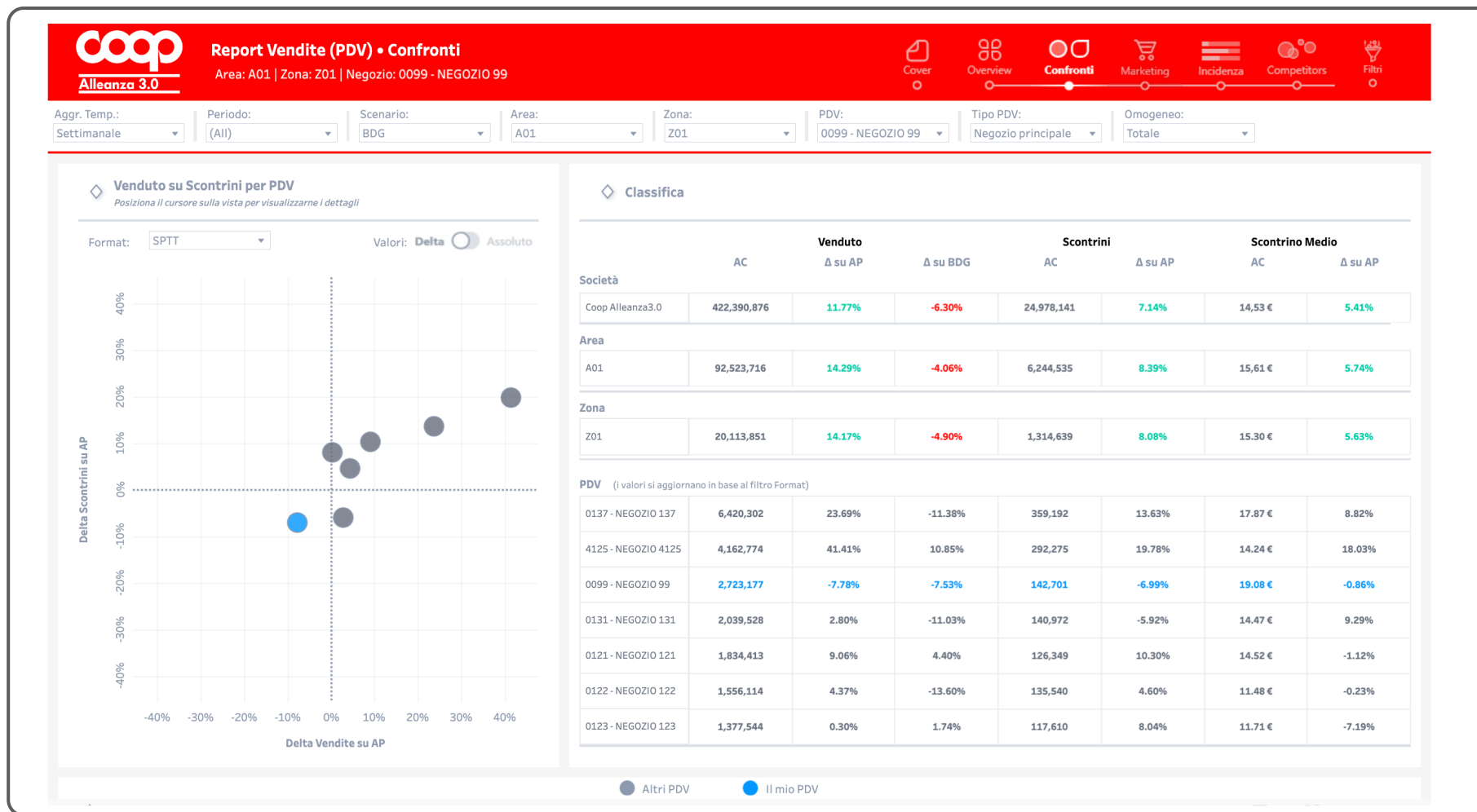
The Solution

"Grazie a Tableau e alle nuove dashboard, i direttori di punto vendita possono accedere a una visualizzazione chiara e dettagliata delle metriche giornaliere. Questi nuovi strumenti facilitano una comprensione rapida dei dati e permettono adattamenti basati sulle esigenze, garantendo una visione condivisa per tutti."

– Federico Grassi, Responsabile Datalake e EPM in Coop Alleanza 3.0



The Solution



Strumenti Utilizzati



Visualizza la Dashboard

[Dashboard](#)

The Solution

coop
Report Vendite (PDV) • Confronto Competitors
Cover Overview Confronti Marketing Incidenza Competitors Filtri

Area: A01 | Zona: Z01 | Negozio: 0099 - NEGOZIO 99

Insegna: INSEGNA 999 | Tipo: (All) | Mq: (All) | Distanza in Km dal mio PDV: 8.5

* Agg. semestrale - Fonte Dati di mercato

● Il mio PDV
 ● ALTRI PDV COOP ALLEANZA 3.0
 ● IPER
 ● DISCOUNT
 ● LIBERO SERVIZIO
 ● SUPER

Ranking dei competitors

Clicca sul competitor per visualizzare la posizione sulla mappa

			Fatturato Annuo*	Δ Fatt. Precedente*	Mq	Fatturato* al Mq	Distanza dal mio PDV
COOP ALLEANZA 3.0	INSEGNA 999	●	85,380,746	1.72%	9,063 m ²	9,420.89 €	7.59 km
COMPETITOR 3	INSEGNA 999	●	25,531,099	30.29%	2,809 m ²	9,090.20 €	8.37 km
COOP ALLEANZA 3.0	INSEGNA 999	●	23,037,364	-7.47%	2,809 m ²	8,202.32 €	1.19 km
COOP ALLEANZA 3.0	INSEGNA 999	●	20,543,629	6.48%	2,802 m ²	7,332.04 €	7.63 km
COMPETITOR 30	INSEGNA 999	●	18,643,640	-3.87%	1,573 m ²	11,853.50 €	5.37 km
COOP ALLEANZA 3.0	INSEGNA 999	●	15,081,161	-5.66%	1,644 m ²	9,175.60 €	7.40 km
COOP ALLEANZA 3.0	INSEGNA 999	●	14,249,916	4.42%	1,622 m ²	8,783.93 €	8.01 km
COOP ALLEANZA 3.0	INSEGNA 999	●	13,062,423	4.42%	1,685 m ²	7,751.33 €	7.10 km
COMPETITOR 30	INSEGNA 999	●	10,924,936	-1.60%	1,236 m ²	8,840.36 €	0.66 km
COMPETITOR 30	INSEGNA 999	●	10,093,690	11.72%	1,011 m ²	9,982.78 €	7.78 km
COOP ALLEANZA 3.0	INSEGNA 999	●	9,143,696	-6.57%	1,255 m ²	7,286.39 €	8.02 km

Distribuzione geografica dei competitors

La dimensione degli elementi dipende dal fatturato

Strumenti Utilizzati






Visualizza la Dashboard



The Impact

Con l'adozione di Tableau, e grazie al percorso fatto insieme a Visualitics, Coop Alleanza 3.0 ha trasformato radicalmente il modo in cui si analizzano e si condividono le informazioni, migliorando i processi e ottenendo una maggiore efficienza.



Miglioramento della qualità e certificazione delle informazioni circolanti all'interno della cooperativa

Aumento dei ricavi e controllo dei costi attraverso una gestione efficiente dei punti vendita

Migliore conoscenza dei soci e personalizzazione delle strategie di vendita

Accesso ai dati rapido e senza errori attraverso dashboard personalizzate per ciascun ruolo

Possibilità di confronto interno tra i vari punti vendita e con i competitor utilizzando dati Nielsen

Disponibilità di un report mobile per una fruizione semplificata tramite tablet e smartphone

Video Conference

Guarda il **webinar** in cui **Coop** racconta la sua esperienza e mostra alcune delle sue visualizzazioni progettate su **Tableau**.



Video Conference

Grazie

Vuoi avere più informazioni sui nostri servizi?

CONTATTACI



 sales@visualitics.it

Visualitics

Corso Vittorio Emanuele II 111

10128 Torino (TO)

info@visualitics.it

+39 011 19621 859