

gruppo **baiano**[®]
supermercati

*Dal 1985 il gusto della
tradizione*

Presentazione:

La nostra azienda opera sul territorio Napoletano da circa 30 anni, quando mio padre, avviò un'attività di Macelleria nel 1985.



L'evoluzione da Macelleria a Supermercato



- Visto lo sviluppo del territorio e soprattutto spinti dalla voglia di voler continuare quanto avviato da mio padre , nel 1995 nacque il nostro primo punto vendita, basato su un concetto di "negozio di quartiere".
- Oggi la nostra rete vanta dieci punti vendita dislocati nel centro di Napoli, con insegna SIGMA, centrale di acquisto con la quale, da oltre cinque anni, si è instaurato un rapporto sinergico, volto alla cura degli assortimenti e alla scelta di strategie commerciali sempre più competitive.

La Passione per i freschi

- Spinti dal concetto di qualità e dalla cura posta nei confronti della clientela, abbiamo cercato di incentrare la nostra politica commerciale sulla cura dei REPARTI FRESCHI.
- Seguiamo personalmente:
 - l'allevamento e la macellazione dei nostri capi composti da "SCOTTONE" di razza Limousine;
 - la selezione dei nostri salumi e formaggi, dalla quale nascono i nostri prodotti a Marchio Baiano;
 - nonché la provenienza e la freschezza dei nostri prodotti ortofrutticoli ;

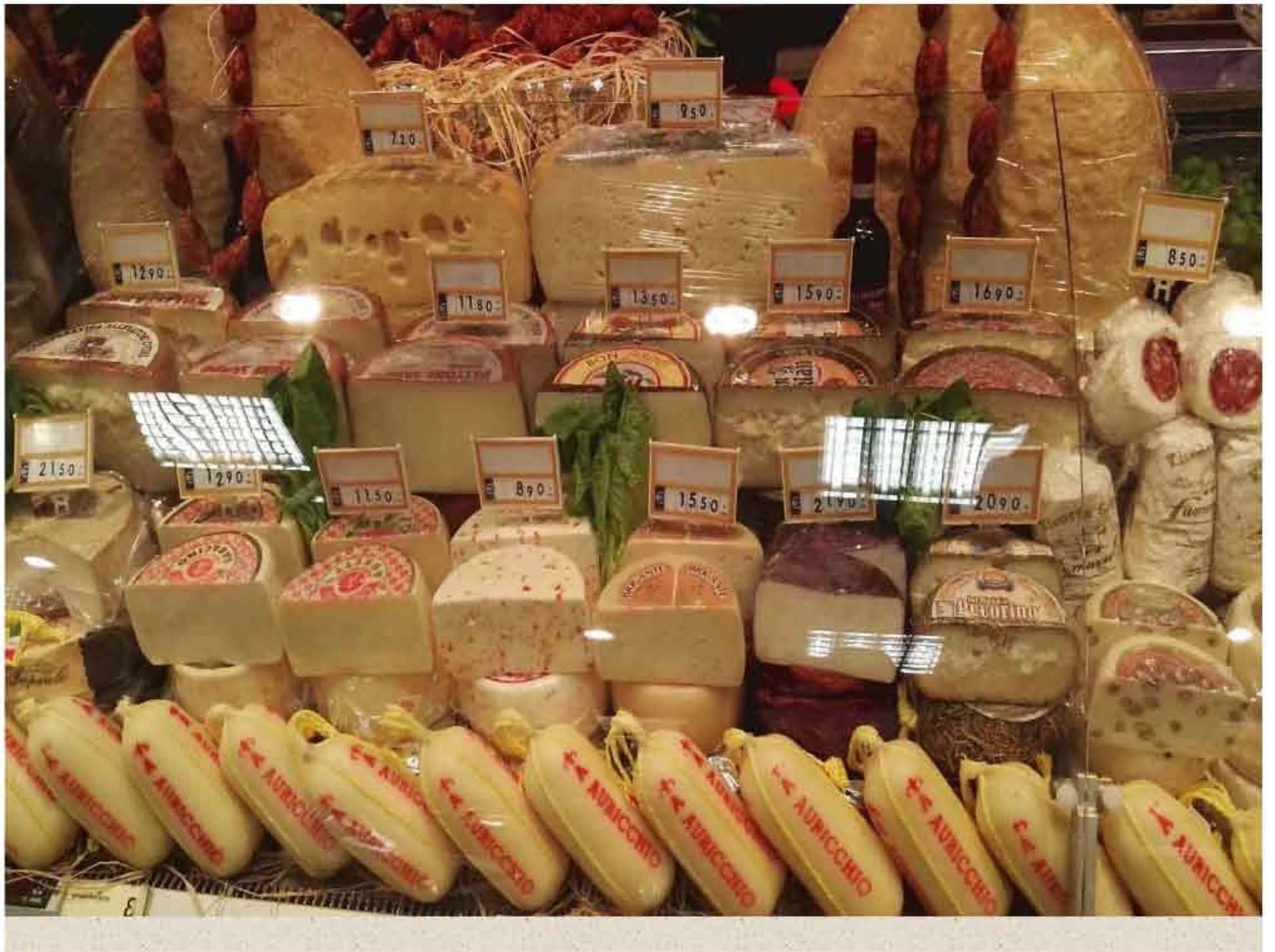








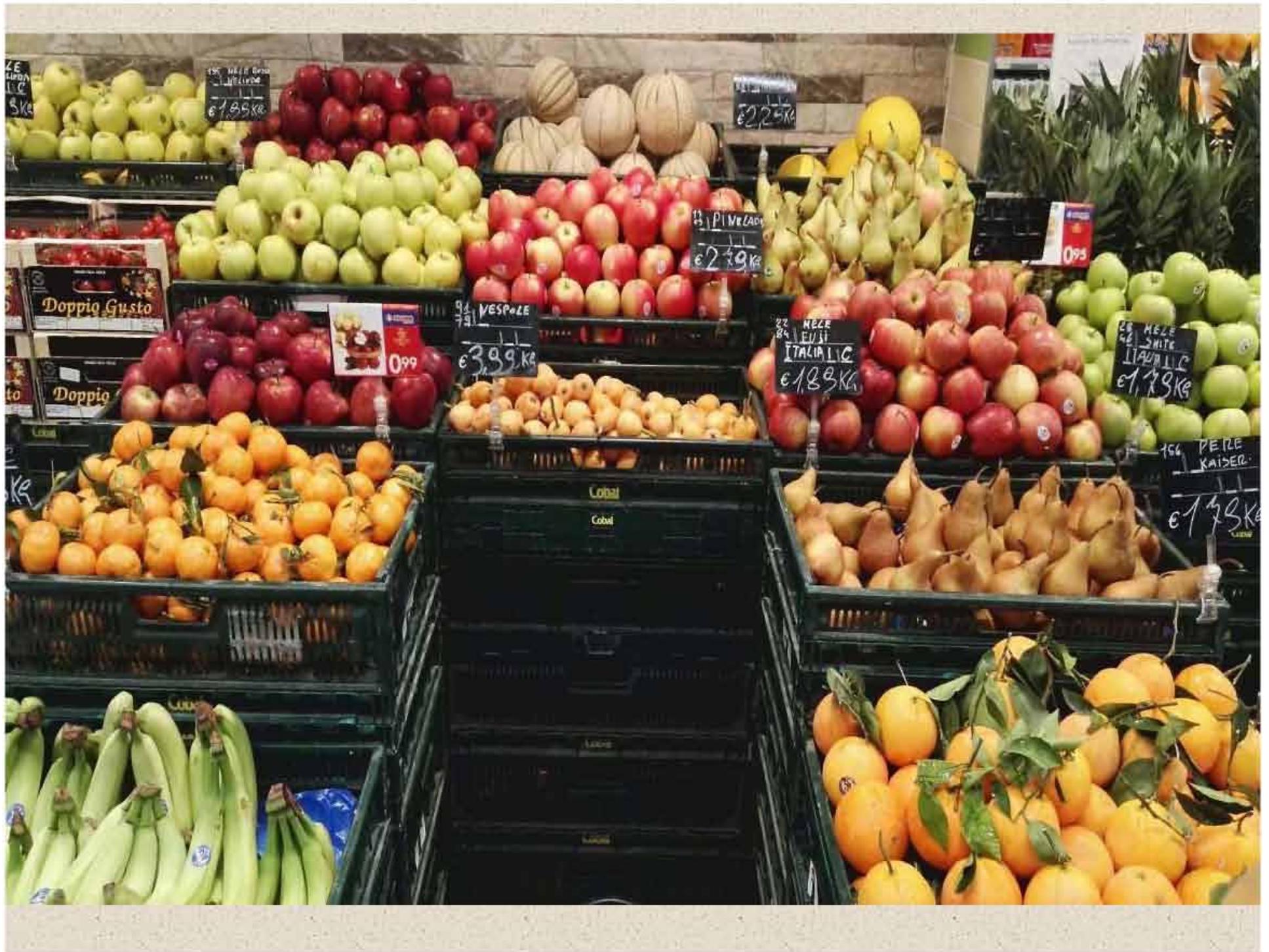












ZE
LUBA
L.C.
5kg

150
MILK
L.C.
€1,99/kg

€2,25/kg

PI
V.C.
€2,99/kg

0,99

Doppio Gusto

VESP
L.C.
€3,99/kg

MEZE
L.C.
ITALIA
L.C.
€1,89/kg

MEZE
L.C.
ITALIA
L.C.
€1,79/kg

Doppio

PE
L.C.
KAISER
€1,79/kg

Lobal
Cobal

€1,79/kg

DALLA PARTE DEL CLIENTE

1. L'esperienza maturata negli anni ci ha portato a spostare il nostro punto di osservazione *"dalla parte del cliente"* ;
2. Prestiamo particolare attenzione alle loro esigenze, mantenendo con quest'ultimi un rapporto di vicinanza e dialogo caratteristici del sistema "tradizionale".
3. Tali reparti sono presidiati da figure professionali specialistiche che assistono e consigliano i nostri consumatori.

ORGANIZZAZIONE

Nel 2010, l'azienda effettua una scelta strategica, dotandosi di un sistema informatico rivolto alla distribuzione organizzata (S.I.C.), che gli permettesse di monitorare e gestire trasversalmente l'intera azienda.

Da qui la nascita del controllo di gestione.

Quest'ultimo, si occupa dell'analisi e del monitoraggio della rete vendita, mediante strumenti di B.I. su dati di Immesso e Vendite alle Casse.

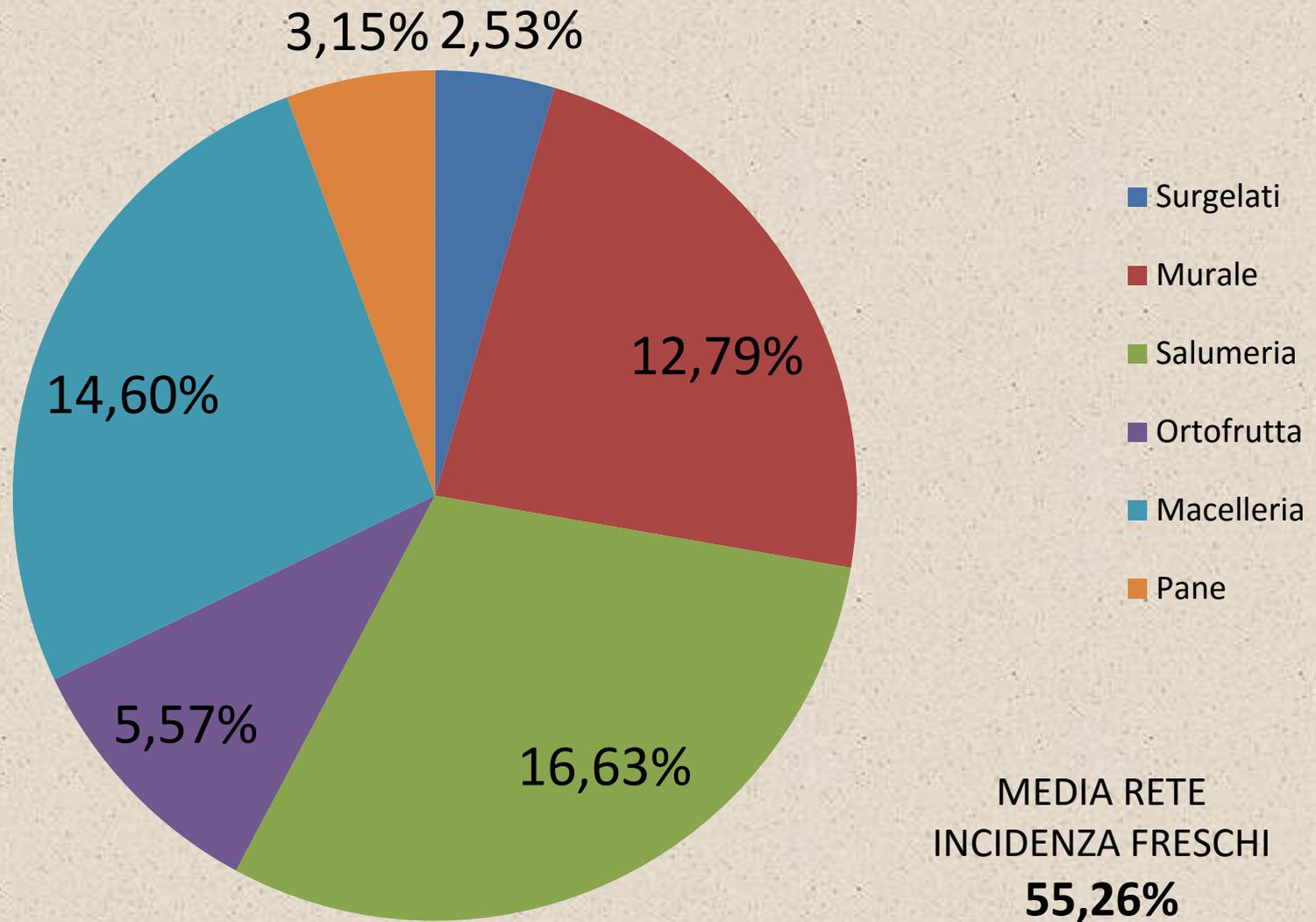
Inoltre pianifica gli obiettivi redigendo piani strategici come business plan e budget.

Tutto ciò grazie alla rendicontazione quotidiana dei dati provenienti da altre aree aziendali e dalla periferia.

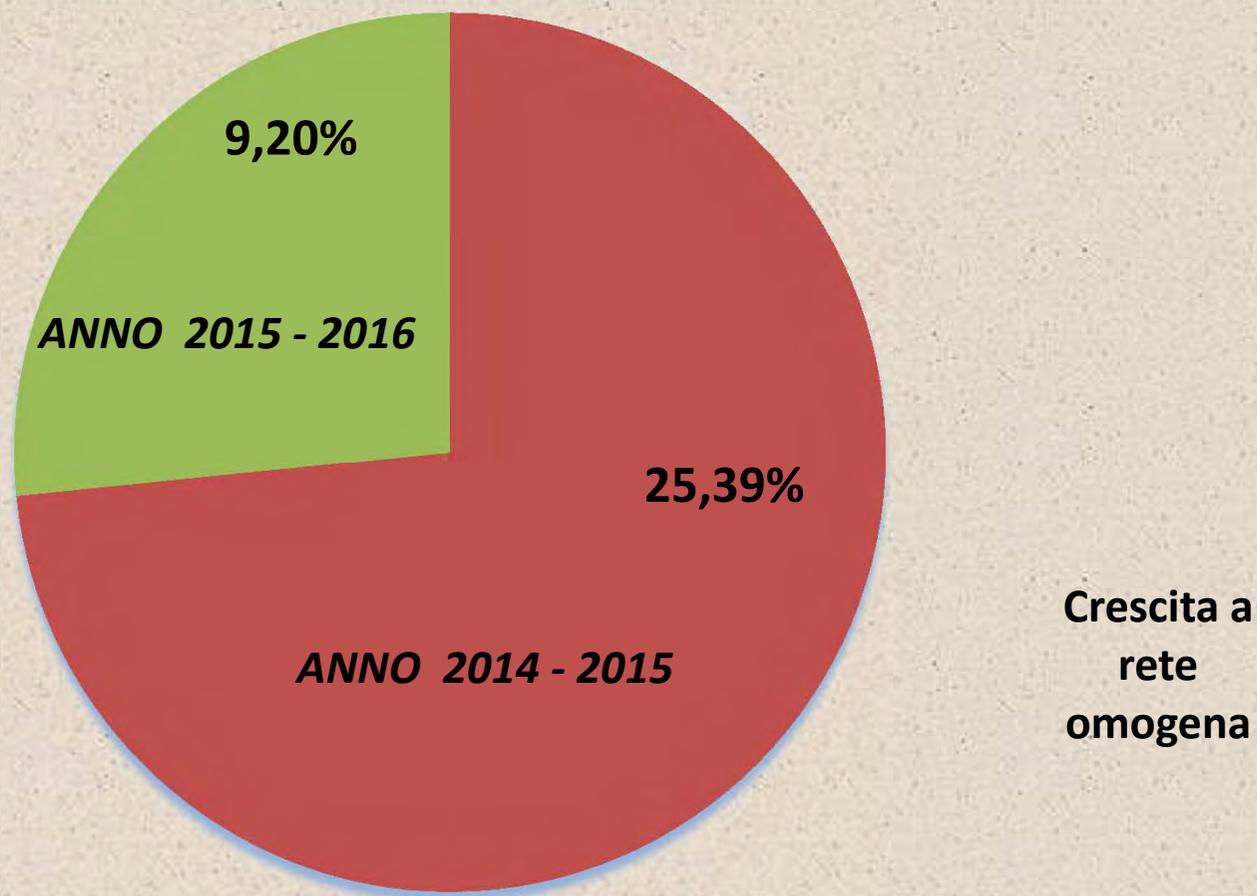
I RISULTATI

- INCIDENZA DEI REPARTI FRESCI SUI NOSTRI FATTURATI;
- CRESCITA TOTALE RETE NEGLI ULTIMI 3 ANNI;
- CONFRONTO DATI NIELSEN;

INCIDENZA REPARTI FRESCI TOTALE RETE



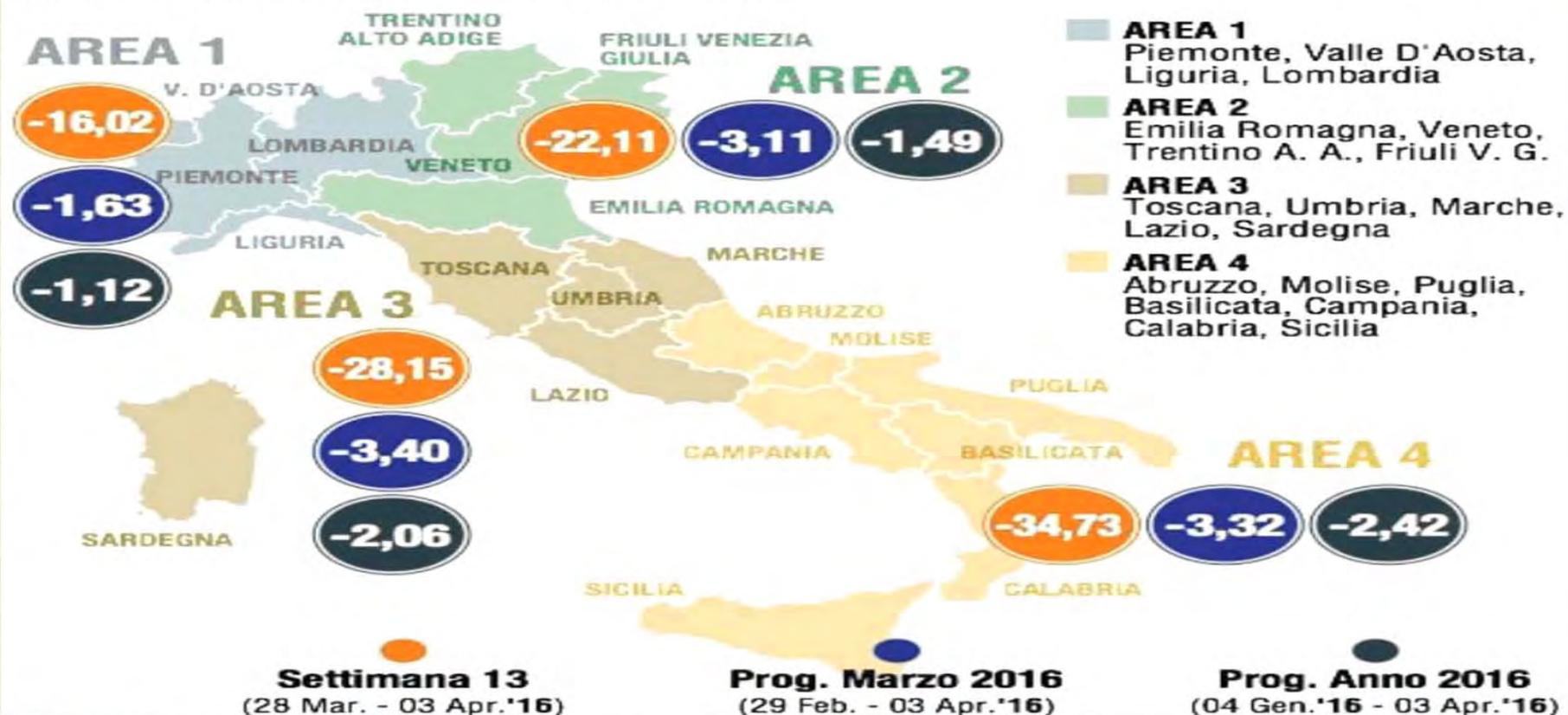
I° trimestre andamenti fatturati 2014 - 2015 - 2016



DATI NIELSEN

IL TREND DEI FATTURATI PER AREA A PARITÀ DI NEGOZI

Iper + Super + Liberi servizi 100-399 mq + Discount + Specialisti drug
Trend a valore verso anno precedente



**SETTIMANA 13 CONFRONTO A.P.
(28 Marzo - 3 Aprile 2016)**

Nielsen ha registrato nel periodo di riferimento , per la nostra area geografica uno scenario di forte contrazione che anche se non del tutto, risentito anche da noi:

Nielsen

- 34,73 %

Baiano

- 24,00 %

MARZO 2016 A.P.

(29 Feb – 03 Aprile 2016)

Nielsen ha registrato nel periodo di riferimento , per la nostra area geografica uno scenario di forte contrazione che non trova riscontro nei nostri numeri:

Nielsen

- 3,32 %

Baiano

+ 4,28

PROGRESSIVO ANNO 2016 A.P.
(04 Gennaio - 03 Aprile 2016)

Nielsen ha registrato nel periodo di riferimento , per la nostra area geografica uno scenario di forte contrazione che non trova riscontro nei nostri numeri:

Nielsen

- 2,42 %

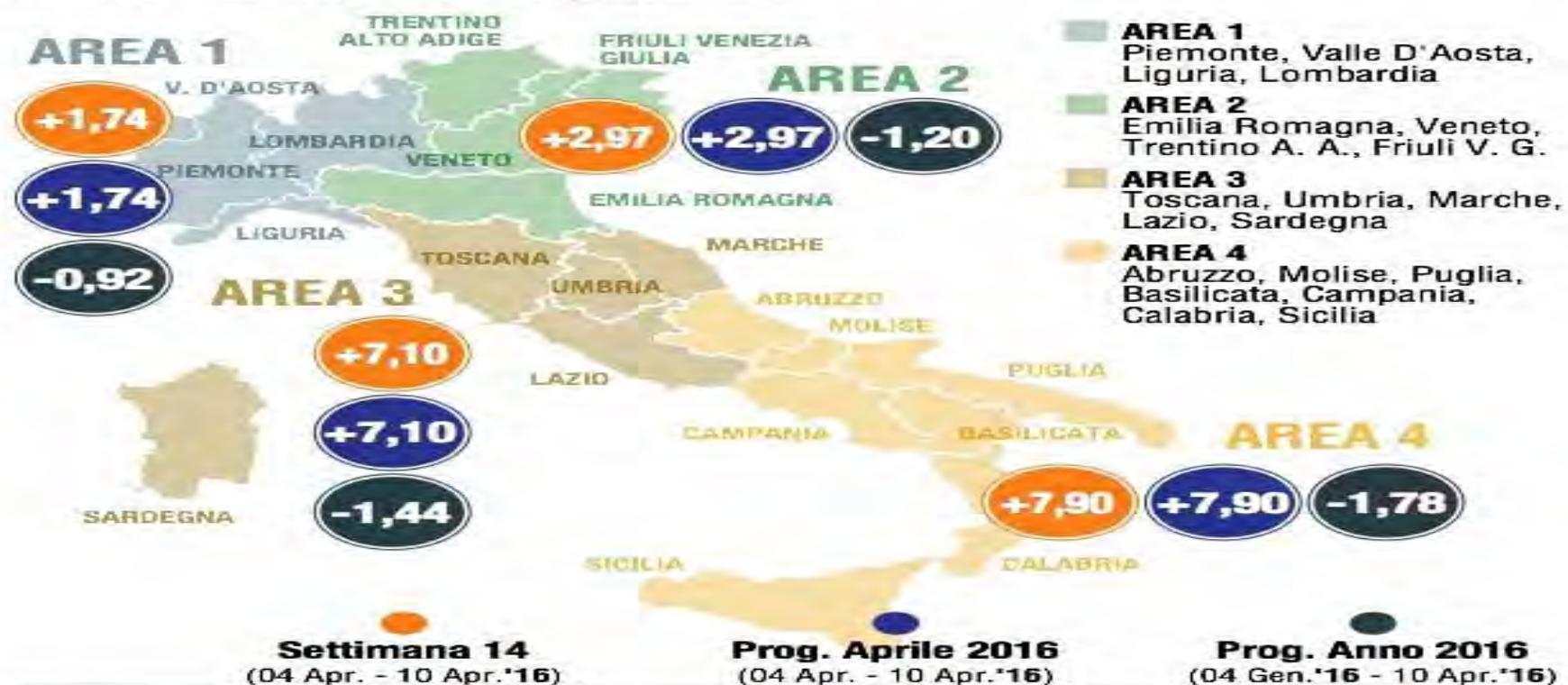
Baiano

+ 6,51

DATI NIELSEN

IL TREND DEI FATTURATI PER AREA A PARITÀ DI NEGOZI

Iper + Super + Liberi servizi 100-399 mq + Discount + Specialisti drug
Trend a valore verso anno precedente



Fonte Nielsen

**SETTIMANA 14 CONFRONTO A.P.
(04 Aprile - 10 Aprile 2016)**

Nielsen ha registrato nel periodo di riferimento , per la nostra area geografica uno scenario in leggera ripresa, come confermano anche i nostri numeri:

Nielsen

+ 7,90 %

Baiano

+ 8,71%

PROGRESSIVO ANNO A.P.
(04 Gennaio – 10 Aprile 2016)

Nielsen ha registrato nel periodo di riferimento , per la nostra area geografica uno scenario in leggera ripresa, come confermano anche i nostri numeri:

Nielsen

- 1,78 %

Baiano

+ 5,71

WORK IN PROGRESS

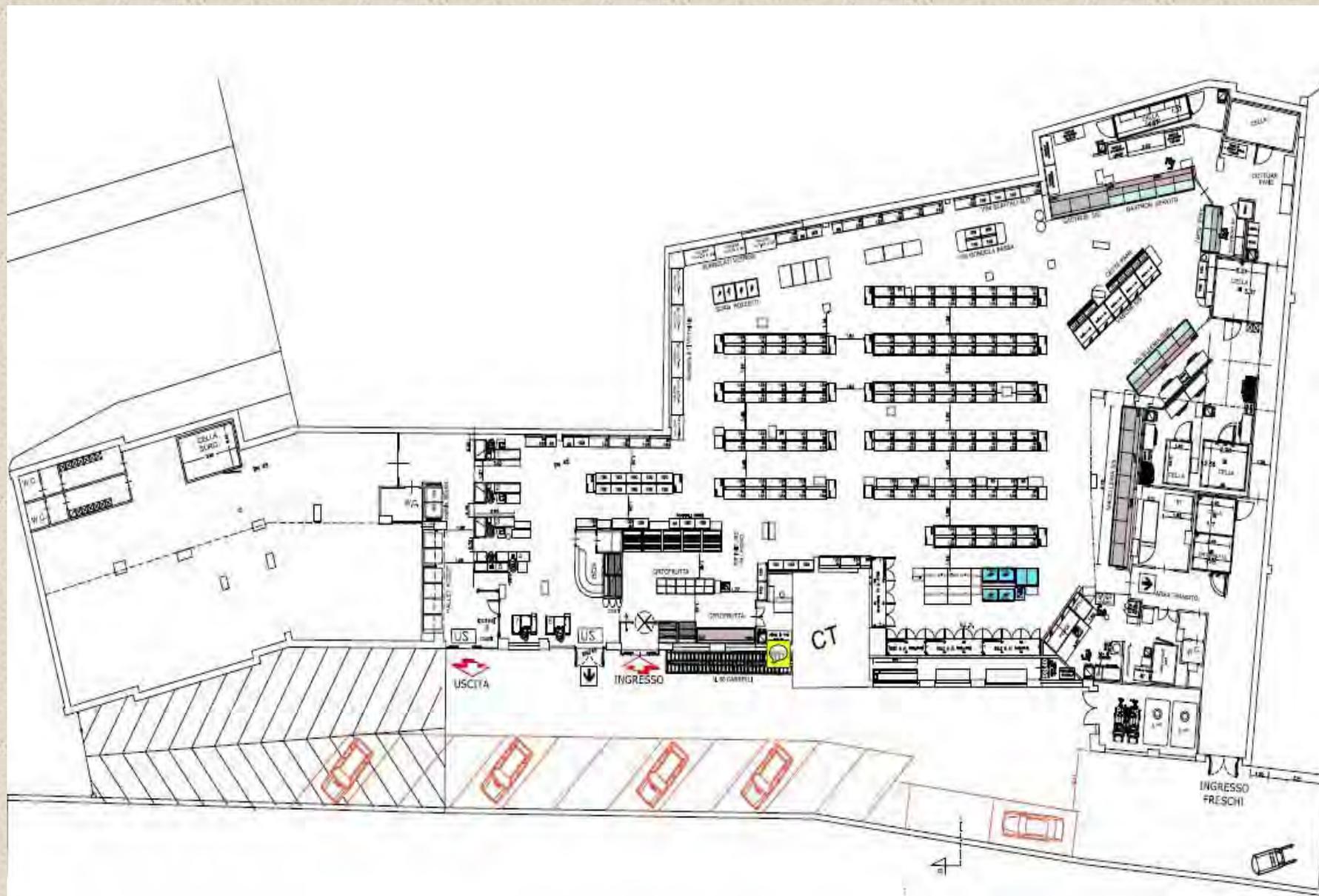
- Nuova sede;
- Centralizzazione e lavorazione Sa.Fo e Macelleria;
- Apertura nuovo punto di vendita;

SEDE BAIANO GROUP





PIANTINA NUOVO PUNTO VENDITA



CONCLUSIONI

cedi sigma
campania

Il nostro auspicio è di confermarci sempre più, in un settore dinamico come quello della D.O. e continuare con la stessa passione e determinazione di sempre, nel raggiungimento degli obiettivi prefissati

*“PORTARE AVANTI ANCHE I PROGETTI PIU’
DIFFICILI CON DETERMINAZIONE E
FORZA”*

Cit.

ditech

Innovazione per la distribuzione

