

**La
prossimità 4.0**

La logistica del futuro

 **rino petino®**



Francesco Petino

Master Coordinator presso rino petino

La cronologia della nostra storia

È partito tutto da un negozio di articoli sportivi



**DA DOVE
SIAMO PARTITI**



**1977 inizio
collaborazione con
Manifattura Mario
Colombo SPA
ADIDAS
COLMAR
LACOSTE**



**1981 inizio
collaborazione
esclusiva con
ADIDAS**



**2004 costruzione
HQ
di 1500 mq.**





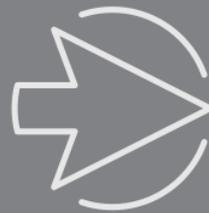
Luglio 2007

Apertura
del primo
store



Novembre 2016

RIVOLUZIONE
DIGITALE
PORTALE B2B
CRM & SALESFORCE
DATA WAREHOUSE
DIPARTIMENTO BI



Dove siamo
adesso?

Vorremmo continuare ad essere presenti
sul mercato degli articoli sportivi

PROSSIMITA'
4.0

Nuove sfide

Pandemia e chiusure forzate

Riaperture graduali

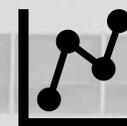
Contesto geopolitico complesso

Difficoltà di approvvigionamento delle merci

Inflazione



**BOOST DELLA
DIGITALIZZAZIONE**



**RADICALE
CAMBIAMENTO
DELLE ABITUDINI**

An aerial, grayscale photograph of a modern building with a flat roof covered in solar panels. The building has a prominent glass entrance at the bottom center. The surrounding area includes other buildings and open fields in the distance.

MARKET (R)EVOLUTION

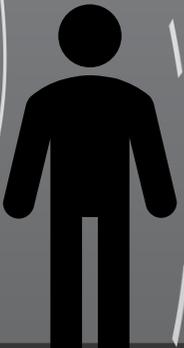


- Creare Lead senza presenziare il territorio
- Video sell-in, cataloghi digitali
- Make the big bigger

- Crescita E-commerce
- Ratio della pedonabilità e della spesa superflua
- Concentrazione dei momenti commerciali

La case history rino petino

Quali sono stati i valori aggiunti?
Quali sono stati i punti di forza?
Quali sono stati gli investimenti?



Best practice del mercato

amazon

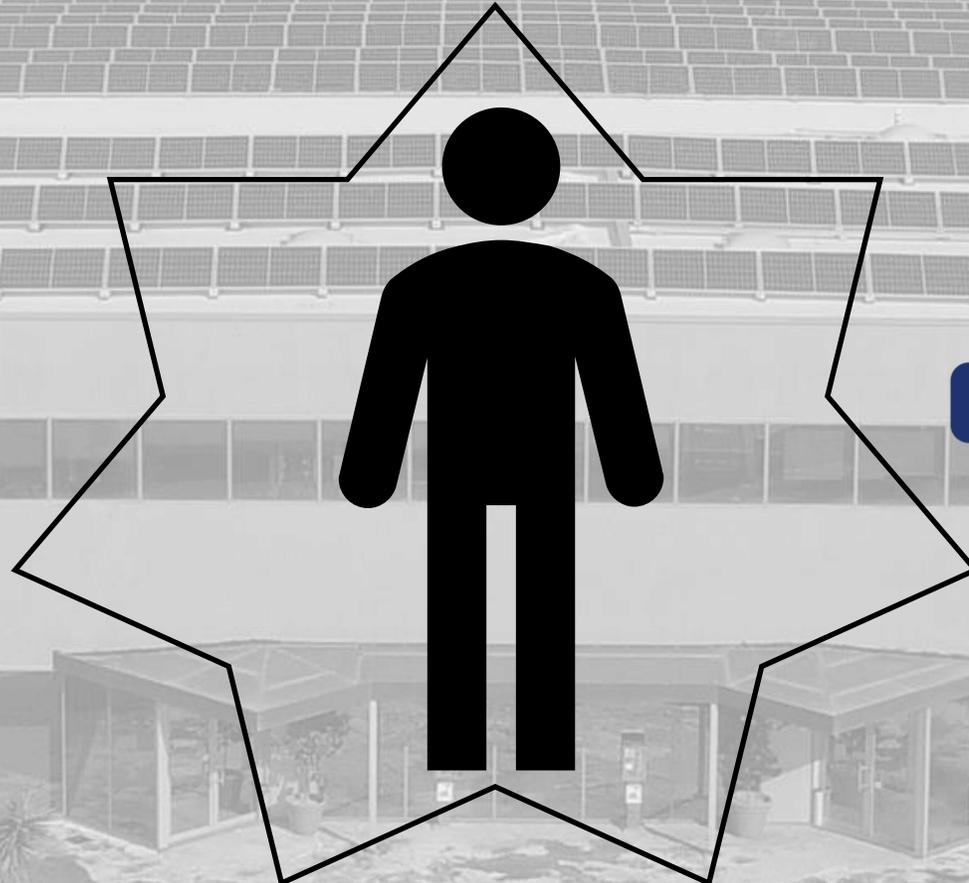
zalando

AMERICAN
EXPRESS



ESSELUNGA®
S

rino petino



FLESSIBILITA'

SERIETA'

VELOCITA'

LOCATION

IMMAGINE

ASSISTENZA

**VALORI E NON
VALORE**

Successi dovuti non al prodotto, ma a

SERVIZIO E METODO

PROSSIMITA' 4.0



B2B - WHS



B2C

SERVIZIO

VISION

sistemica

Interrelazioni intangibili

People KNOW – HOW

Approccio Marketplace

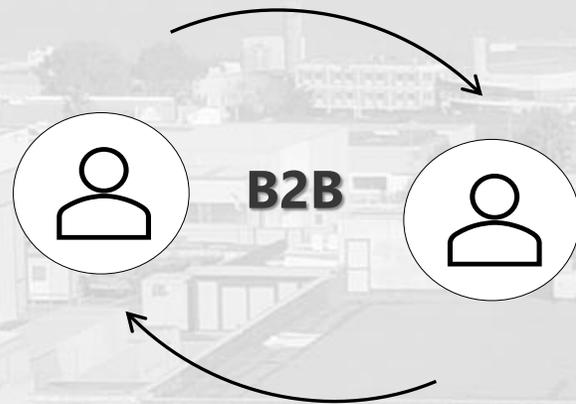
MISSION

consumer centric

Customer Oriented

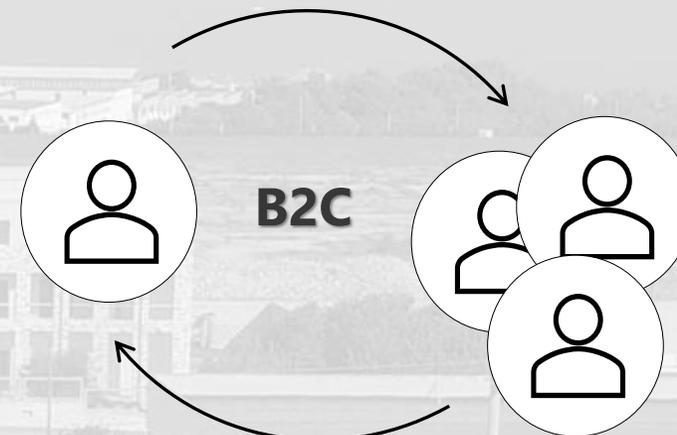
Digitalizzazione

Data Mindset



B2B

ACTION PLAN



B2C

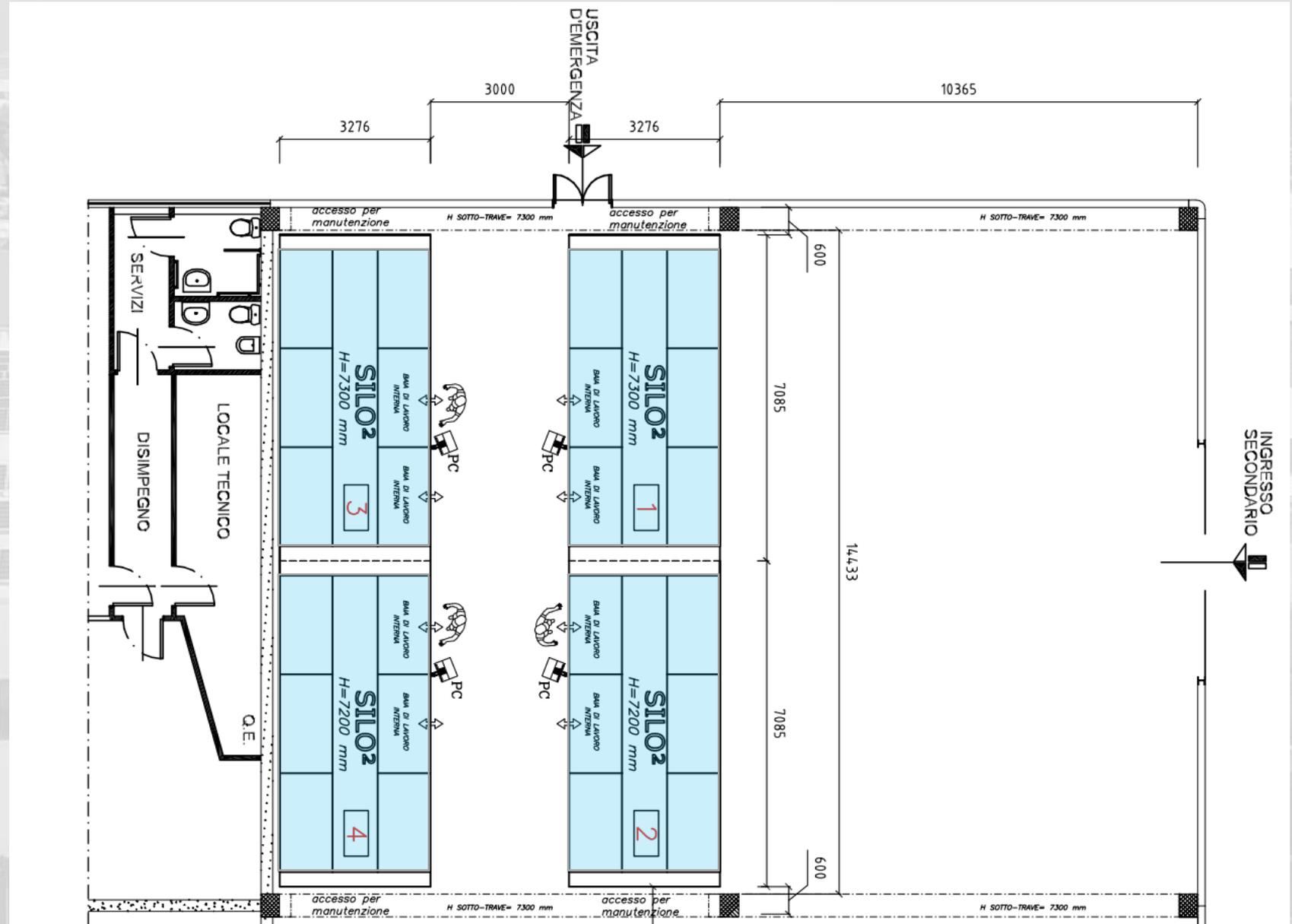
- CRM
- NUOVO SHOW ROOM
- B2B.com

- OMNISCANALITA' / E-COM
- ENLARGEMENT STORES
- DIFFERENZIAMENTO

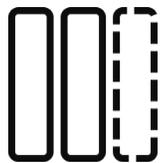
DIGITALIZZAZIONE e LOGISTICA



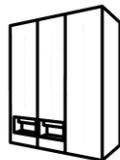
Il progetto



Case history: B2B online



4
Macchine
installate



3
Colonne
di stoccaggio



7,3 m
Altezza
macchina



23,21 m²
Ingombro a
pavimento cad.



2
Baie di
prelievo e
deposito
per macchina



190
Vassoi di
stoccaggio
L 1.953 mm
P 897 mm
H 41 mm



3.528
Scatole
di scarpe
stoccate



15.000
pz
abbigliamento
stoccati



55
Cicli ora



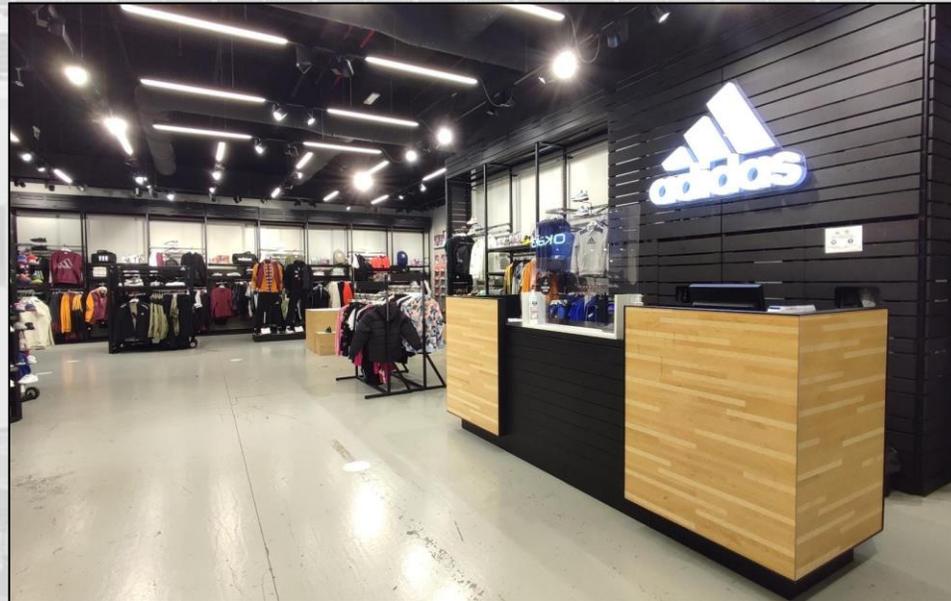
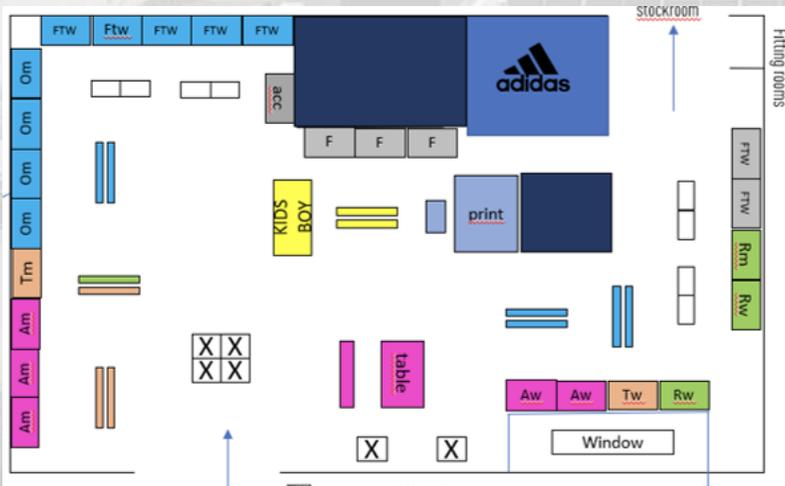
➤ **Interfacciamento con ERP a sua volta integrato con Salesforce e con la piattaforma eCommerce Magento**



rino petino

Il progetto

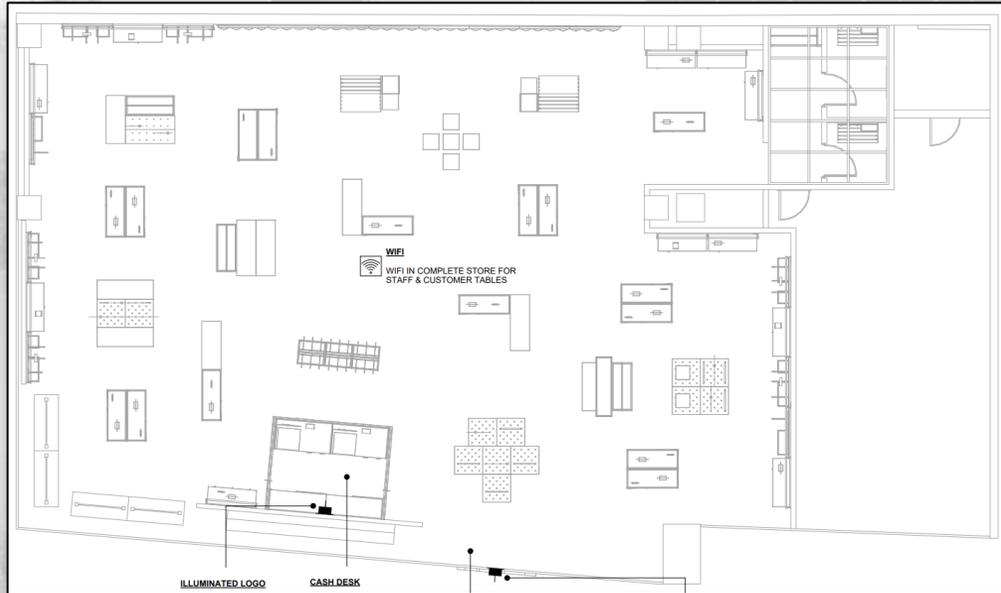
AS IS



Case history: brick & mortar

Il progetto

TO BE



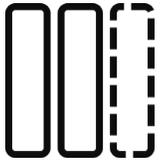
Case history: brick & mortar

Il progetto

TO BE



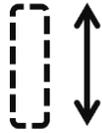
Case history: brick & mortar



1
Macchine
installate



3
Colonne
di stoccaggio



9,8 m
Altezza
macchina



23,21 m²
Ingombro a
pavimento cad.



2
Baie di
prelievo e
deposito
per macchina



250
Vassoi di
stoccaggio
L 1.953 mm
P 897 mm
H 41 mm



4.000
Scatole
di scarpe
stoccate



12.000
pz
abbigliamento
stoccati



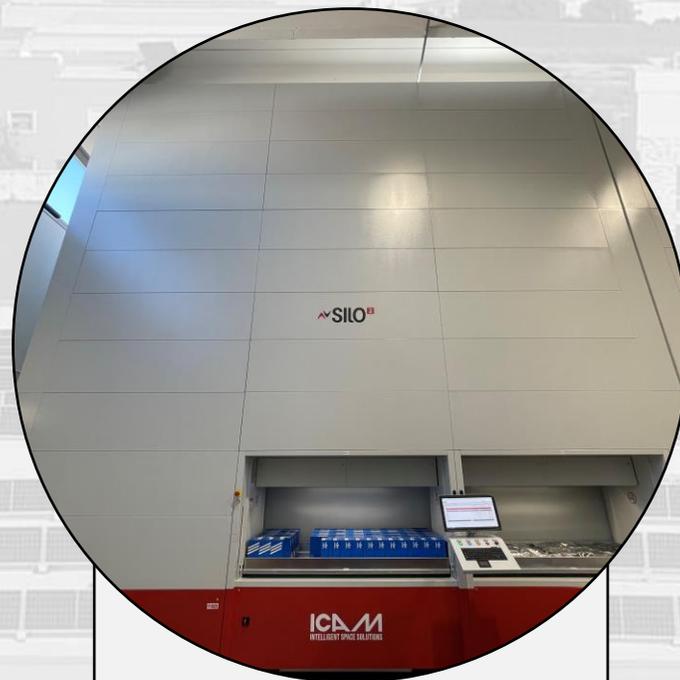
55
Cicli ora



➤ **Interfacciamento con ERP a sua volta integrato con Salesforce e con la piattaforma eCommerce Magento**



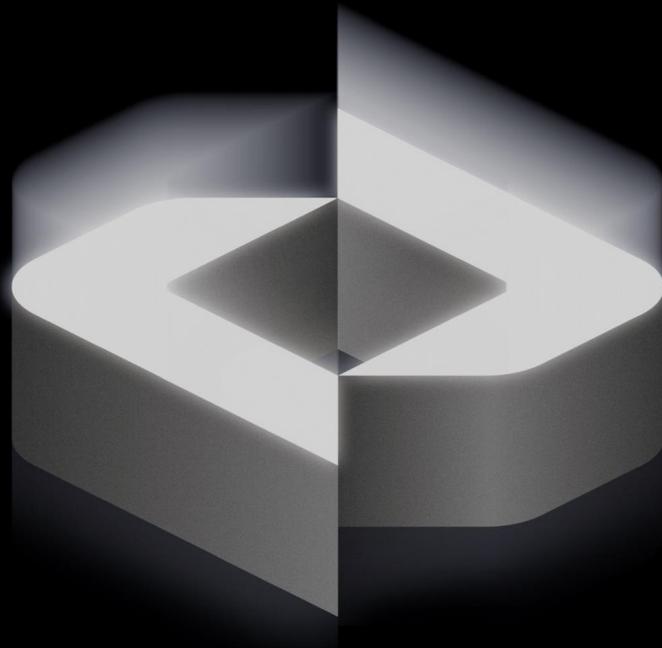
- ottimizzazione degli spazi grazie allo sviluppo verticale



- Sincronizzazione delle giacenze online
 - omnicanalità



- Picking del singolo pezzo
- Maggiore velocità inbound



**La
prossimità 4.0**
La logistica del futuro

 **rino petino**

GRAZIE