

Specialisti Verticale Horeca

Digitalizzazione dei distributori, empowerment Forza Vendita e piattaforme online

Rimini, 20.2.23

d.possenti@progettica.it



Digital transformation

- **Horeca. Relazione B2B, oggi come ieri veicolata da una persona: il venditore**
- **Vendite digitali: manca l'intermediario umano; prima fax, poi whatsapp e ora sistemi avanzati.**
- **Digitalizzazione: non solo automazione di alcuni pezzi, ma ripensamento di tutti i processi. Cambio strutturale.**
- **Un mercato dove la componente di relazione umana è così importante sarà trasformato o stravolto dal digitale?**
- **Il distributore può governare il fenomeno o rischia di subirlo?**

L'horeca.
Polverizzazione e
concentrazione

Prodotti

Migliaia di referenze - Polverizzazione offerta

Distributore

Acquisti

Vendite

Logistica

Amministrazione

Controllo territorio

Clienti

Migliaia di PdC - Polverizzazione domanda

I 4 possibili approcci:

Digitalizzazione complessiva

Progettazione dell'evoluzione

- Partesa B2B puro
- Doreca B2B e B2C

Crescita organica

Espansione del perimetro aziendale

- Bernabei

Piattaforme specialiste

Online anche in mondi ad alto servizio

- Maxicoffee, Pianocoffee

Marketplace

Trasversali, non proprietarie

- Sirvis - Quisto



L'horeca.

Dopo il
rimiscolamento
di carte

Prodotti

Migliaia di referenze - Polverizzazione offerta

Piattaforma

+ dati
+digital promo

Distributore

Acquisti
Vendite
Logistica
Amministrazione

Specialista

+ dati
+digital promo

Controllo territorio

Clienti

Migliaia di PdC - Polverizzazione domanda



L'online esteso
Il digitale integrato
nell'azienda



**PARTESA, UN SERVIZIO
OLTRE LE ASPETTATIVE**



Un servizio logistico di distribuzione bevande efficiente e puntuale, un team di esperti in continua formazione, un completo insieme di servizi dedicati ai nostri Clienti, fanno di noi un fornitore a 360°.



I PRODOTTI




SCARICA LA NOSTRA APP Passa a **BERNABEI BUSINESS** → Log In


 

Offerte Vini Champagne Bollicine Spirits Birre Bibite Altro Esperienze


Categorie Hot




Vini Rossi





Vini Bianchi



Bollicine










[Accedi](#) [Registrati](#)

Lo sconto che non ti aspetti








Il futuro del mondo Ho.Re.Ca. è adesso:
benvenuto in
BERNABEI BUSINESS

Scopri tutti i servizi su misura per il tuo locale: rifornirti non è mai stato così semplice.

[Crea il tuo account](#)



GET COSY *at home*

Hunker down this winter

Let's go



and Moka pot

< Free game?

PERLÉO
Coffee beans
PERLÉO ESPRESSO FORTE
This Forte coffee awakens the espresso lover within you with its intense flavours.

FREE UK Delivery | Long Shelf-life On Everything

PIANO-COFFEE

PIANO COFFEE BEANS HAVE WON

A Great Taste Award

FIND OUT MORE

L'online anche in categorie ad alto livello di servizio

Marketplace.
Solo l'infrastruttura
tecnologica, dati e promo

Quisto

Come funziona Perché Quisto? FAQs Grossisti

Accedi

Registrati

Su Quisto Trovi Tutto Quello
Che Ti Serve Per Il Tuo

Servizio Clienti: - tel: 800-901480 | email: supporto@sirvis.it

SIRVIS

Il marketplace dedicato al mondo Ho.Re.Ca.

banner anonymous tablet.png



Sco
son
nell



How Drizly works

Beer, wine and liquor delivered to your doorstep.

Become a Drizly retailer



Beer Wine Liquor Extras Corporate Gifts

Search beer, wine, liquor and extras

Sign in | Create account



Drinks for every moment.

Delivered to your door. How 'bout that.

Deliver to me

Send a gift

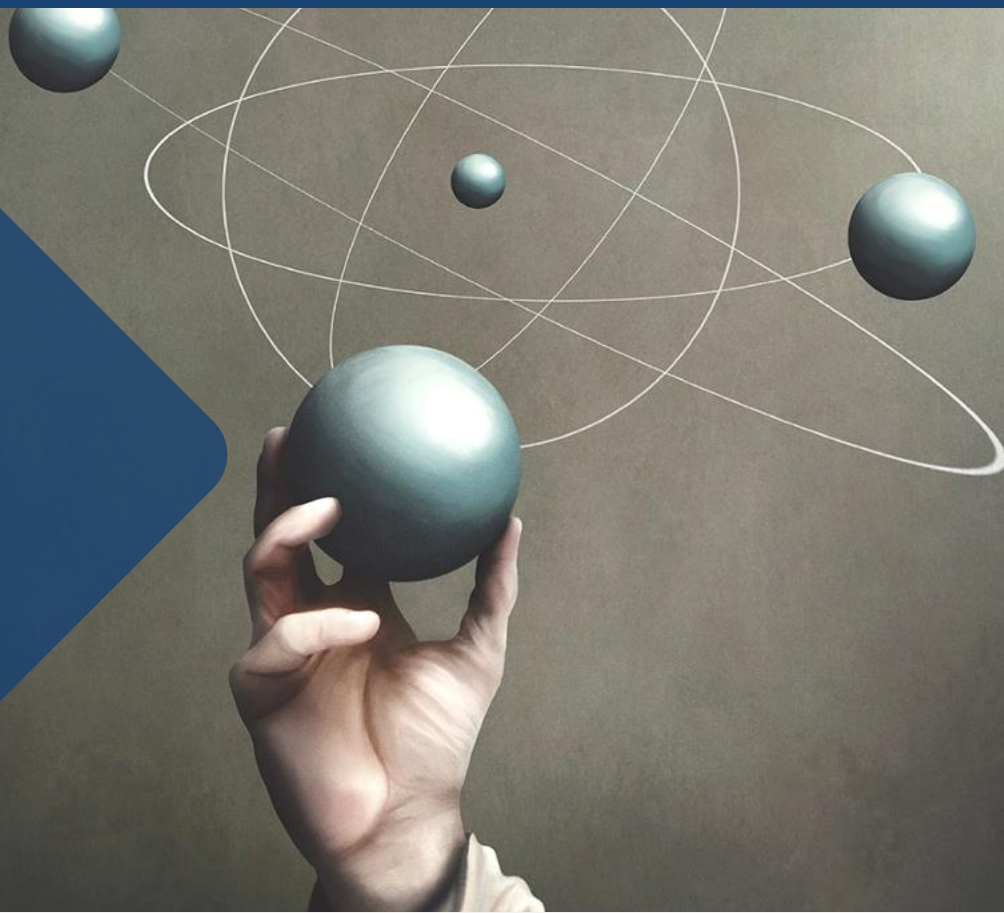


Enter delivery address



Progettica

Quindi?



Elementi di valore unici

- Quali elementi di valore aggiunto oltre a prezzo e convenienze?

Territorio digitale o fisico

- Disintermediazione e/o rafforzamento della catena?

Tecnologia

- Ruolo della tecnologia nell'ingrosso: sostituzione o potenziamento dell'uomo di vendita?

Uomo

- Basta comprare dei software?





Tecnologia per

- Non innamorarsi solo di parole: on-line, digital ecc
- Concentrarsi sulle vere questioni business; prezzi, margini, segmentazione clienti...
- Digital transformation è più che ordinare via web
- la tecnologia NON è la soluzione assoluta.
- La tecnologia è fattore abilitante dell'impresa ripensata

- Pieter Billiau (Commercial Manager e responsabile Digital, Partesa)
- Luca De Siero (Direttore Generale, Doreca)
- Camillo Bernabei (Bernabei Distribuzione)
- Raffaele Cerchiaro, (partner Jakala)