

Il futuro della Grande Distribuzione

tra crisi, trasformazione e rivoluzione
dei modelli di consumo

Milano, Hotel Scala
giovedì 3 luglio 2014



- ✓ Il ruolo politico, economico e sociale della Grande Distribuzione
- ✓ Dall'estensione all'ibridazione: i nuovi format
- ✓ Qualità, prezzo, assortimento e servizio: la riclassificazione delle priorità
- ✓ Un settore in trasformazione: le opportunità del total retail
- ✓ Le principali problematiche di natura concorrenziale e il ruolo dell'AGCM
- ✓ I nuovi paradigmi del commercio focalizzato sulle esigenze del consumatore
- ✓ La convenienza e il prezzo della marca privata come risposta alle nuove esigenze dei consumatori
- ✓ Omnichannel: verso nuovi equilibri tra canale fisico e virtuale

in collaborazione con:

RETAIL WATCH
di LUIGI RUBINELLI

www.cdvconference.it

Luigi Rubinelli
RETAILWATCH.IT

Giovanni Cobolli Gigli
FEDERDISTRIBUZIONE

Romolo de Camillis
NIELSEN

Erika Andreetta
PwC

Daniela Giangiulio
AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA
E DEL MERCATO

Giorgio Santambrogio
GRUPPO VÉGÉ

Celia Delahalle
YVES ROCHER

Francesco Alfieri
AUCHAN

Maura Latini
COOP ITALIA

Marco Metti
PRÉNATAL

Monica Cannalire
INTER IKEA CENTRE ITALIA

Il futuro della Grande Distribuzione

tra crisi, trasformazione e rivoluzione dei modelli di consumo

Milano, Hotel Scala - giovedì 3 luglio 2014

Coordina i lavori: **Luigi Rubinelli**, *Direttore Responsabile* **RETAILWATCH.IT**

9.00 *Registrazione*

9.15 *Apertura dei lavori a cura del Coordinatore*

9.30 IL RUOLO POLITICO, ECONOMICO E SOCIALE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

Giovanni Cobolli Gigli, *Presidente* **FEDERDISTRIBUZIONE**

10.00 DOVE VA LA GD? I CONSUMI TRA REVIVAL E INNOVAZIONE

- Dalla vendita di prodotti all'offerta di servizi, come cambia la GD
- Dall'estensione all'ibridazione: i nuovi format
- Le tendenze in atto nel settore food e non food

Luigi Rubinelli, *Direttore Responsabile* **RETAILWATCH.IT**

10.30 I CONSUMI IN ITALIA TRA TENDENZE E CONTROTENDENZE

- Cosa vogliono i consumatori oggi
- Qualità, prezzo, assortimento e servizio: la riclassificazione delle priorità
- La ridefinizione della capacità d'acquisto: contrazione non significa privazione
- I concept vincenti nell'attuale scenario

Romolo de Camillis, *Retailer Director* **NIELSEN**

11.00 PRONTI AL CAMBIAMENTO PER IL FUTURO

- Fiducia nella crescita
- Un riequilibrio globale in atto
- Un settore in trasformazione
- Quali le opportunità dal Total Retail ?

Erika Andretta,
Retail & Consumer Consulting Leader **PwC**

11.30 *Coffee break*

11.45 UN ATTORE DO CHE RECITA DA PROTAGONISTA GD

- Riscoprire le proprie origini per costruire il futuro
- L'armonizzazione concept-brand-marca del distributore
- La forza centripeta delle imprese DO
- Il social/digital marketing nella DO

Giorgio Santambrogio, *Amministratore Delegato* **GRUPPO VÉGÉ**

12.15 EVOLUZIONE DEL SETTORE DELLA GDO E PROBLEMATICHE CONCORRENZIALI

- Struttura e caratteristiche del settore della GDO in Italia
- La recente indagine conoscitiva dell'Autorità
- Le principali problematiche di natura concorrenziale e il ruolo dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

Daniela Giangiulio, *Funzionario*, **AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO**

12.45 *Spazio riservato alle domande*

13.00 *Lunch*

14.20 IL CLIENTE AL CENTRO: PREZZO, QUALITÀ E ASSORTIMENTO

- L'attenzione al cliente alla base della definizione dell'offerta
- Completezza e ampiezza dell'assortimento
- La definizione del miglior rapporto qualità prezzo
- Il rafforzamento del presidio sul territorio

Celia Delahalle, *Direttore Marketing e Comunicazione* **YVES ROCHER**

14.40 LA VENDITA DEI PRODOTTI SFUSI PER AMPLIARE LA GAMMA DEI SERVIZI

- L'assortimento dei prodotti sfusi in Auchan
- La vendita di prodotti sfusi tra obiettivi e risultati
- I driver dell'iniziativa: convenienza, flessibilità e sostenibilità

Francesco Alfieri, *Direttore Vendite* **AUCHAN**

Il futuro della Grande Distribuzione

tra crisi, trasformazione e rivoluzione dei modelli di consumo

Milano, Hotel Scala - giovedì 3 luglio 2014

Coordina i lavori: **Luigi Rubinelli**, *Direttore Responsabile* **RETAILWATCH.IT**

15.00 MARCA PRIVATA, QUALITÀ E RISPARMIO PER SODDISFARE LE MUTATE ESIGENZE DI CONSUMO

- La convenienza e il prezzo della marca privata come risposta alle nuove esigenze dei consumatori
- Il controllo della filiera per garantire qualità e risparmio al proprio cliente
- I modelli promozionali e la definizione degli assortimenti

Maura Latini, *Direttore Generale* **COOP ITALIA**

15.20 OMNICHANNEL: QUALE EQUILIBRIO TRA CANALE FISICO E VIRTUALE

- La conoscenza del cliente alla base delle strategie di vendita
- I nuovi paradigmi del commercio focalizzato sulle esigenze del consumatore
- Il web come info-commerce e canale di vendita

Marco Metti, *Group Customer Relationship and e-Commerce Manager* **PRÉNATAL**

15.40 IL MERCATO È CAMBIATO. E LA GD?

TAVOLA ROTONDA

Gli italiani comprano sempre di meno e privilegiano il risparmio. Un dato di fatto che colpisce tutte le formule distributive, che vedono ulteriormente assottigliarsi i margini sotto il peso di una concorrenza esasperata. I modelli di business tradizionali, messi in discussione dalla crisi, si dimostrano inefficaci per interpretare gli scenari futuri.

La tavola rotonda riunisce i protagonisti della GD per un confronto sulle idee, i progetti e le aree di intervento per una trasformazione necessaria.

- Offrire soluzioni semplici a stili di vita complessi attraverso il servizio
- Personalizzare la shopping experience
- Ridefinire gli spazi di vendita
- Riorganizzare i processi e ridurre i costi con le tecnologie
- Ripensare l'assortimento
- Trasformare i modelli promozionali
- Inventare nuovi format per soddisfare nuove esigenze
- Ascoltare il cliente per migliorare prodotti e servizi

Con la partecipazione di:

Francesco Alfieri, *Direttore Vendite* **AUCHAN**

Monica Cannalire, *Head of Leasing Italy & Switzerland*
INTER IKEA CENTRE ITALIA

Celia Delahalle, *Direttore Marketing e Comunicazione*
YVES ROCHER

Marco Metti, *Group Customer, Relationship and e-Commerce Manager* **PRÉNATAL**

Giorgio Santambrogio, *Amministratore Delegato*
GRUPPO VÉGÉ

17.15 *Sintesi e chiusura dei lavori a cura del Coordinatore*

CDV Conference Management è una società specializzata nell'ideazione, progettazione e realizzazione di convegni. Tutti i progetti di CDV nascono dalla ricognizione delle specifiche esigenze del target di riferimento e analizzano fatti, cifre e tendenze di mercati in continua evoluzione. L'obiettivo dei convegni è la soddisfazione della domanda di informazione espressa dalla business community attraverso la valorizzazione di esperienze e conoscenze. CDV offre a clienti e committenti il know-how acquisito nella definizione di oltre 600 convegni dedicati all'evoluzione di regole, opportunità e modelli di sviluppo in settori trainanti dell'economia. CDV opera in numerosi ambiti, tra cui Marketing & Comunicazione, Real Estate e Governo del Territorio, Grande Distribuzione, Branding, Retail & Consumi, Legale, Finanza, Digital Communication e Trasporti.

Il futuro della Grande Distribuzione

tra crisi, trasformazione e rivoluzione dei modelli di consumo

Modalità d'iscrizione e condizioni di pagamento

DOVE E QUANDO

Milano, Hotel Scala – Via dell'Orso, 7 – 20121 MILANO
Giovedì 3 luglio 2014

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 366,00 (€ 300,00 + Iva 22%)

La quota di partecipazione comprende la partecipazione al convegno, il coffee break, il lunch e gli atti che, costituiti dalle relazioni rese disponibili dai relatori entro i tempi tecnici previsti, verranno inviati in formato elettronico successivamente al convegno.

SCHEDA DI ISCRIZIONE ONLINE

Per iscriversi cliccare qui:

<http://www.cdvconference.it/pre-accredito/6z55in1q>

Per motivi organizzativi la scheda di registrazione va compilata entro le ore 13.00 del 2 luglio 2014.

MODALITÀ D'ISCRIZIONE

- 1) Compilare in ogni sua parte la scheda di registrazione online
- 2) Disporre il bonifico bancario all'IBAN IT96G0558401627000000024137, intestato a CDV CONFERENCE MANAGEMENT snc Banca Popolare di Milano, Ag. 27 Milano, indicando chiaramente nella causale:
 - nome e cognome del Partecipante
 - codice della conferenza CDV_7/14
- 3) Inviare via mail la copia contabile del bonifico bancario a: iscrizioni@cdvconference.it

PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI D. LGS. 196/2003 – INFORMATIVA

I dati personali raccolti saranno trattati anche con modalità automatizzate da CDV CONFERENCE MANAGEMENT, nel rispetto della vigente normativa e degli obblighi di riservatezza, nell'ambito delle proprie attività istituzionali, per finalità:

- 1) strettamente connesse e strumentali alla gestione del rapporto con l'interessato.
 - 2) statistiche, di comunicazione commerciale, di promozione e vendita di prodotti e servizi
 - 3) adempimento di obblighi previsti da leggi, regolamenti e normative comunitarie.
- Il trattamento potrà essere effettuato per conto di CDV CONFERENCE MANAGEMENT anche da terzi che forniscono specifici servizi elaborativi o strumentali necessari per il raggiungimento di dette finalità. Il conferimento dei dati è facoltativo ma necessario per la gestione del rapporto di cui sopra. L'interessato potrà esercitare, in qualsiasi momento e gratuitamente, i diritti di cui all'art. 7 e seguenti del d. lgs. 196/2003 (cancellazione, blocco, aggiornamento, rettificazione e opposizione, in tutto o in parte, al trattamento) rivolgendosi al Responsabile dei dati di CDV CONFERENCE MANAGEMENT P.zza Emilia, 9 – 20129 Milano, presso la quale è disponibile l'elenco dei nominativi dei Responsabili del trattamento.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto dell'iscrizione, effettuando il versamento secondo le modalità indicate. Conferma di accredito al convegno verrà trasmessa via mail dopo la compilazione della scheda di iscrizione online e l'invio della copia contabile attestante il bonifico bancario. **N.B. Non verranno accettate iscrizioni senza la copia del pagamento effettuato.**

Eventuali modalità di pagamento diverse da quelle indicate dovranno essere preventivamente concordate con CDV CONFERENCE MANAGEMENT per iscritto.

Per informazioni: Segreteria Organizzativa – tel. 02 83 78 399

MODALITÀ DI DISDETTA

Le disdette pervenute via mail a iscrizioni@cdvconference.it entro il 26 giugno 2014 daranno diritto al rimborso integrale della quota. Trascorsa tale data dalla quota sarà detratto il 20% a titolo di rimborso delle spese amministrative.

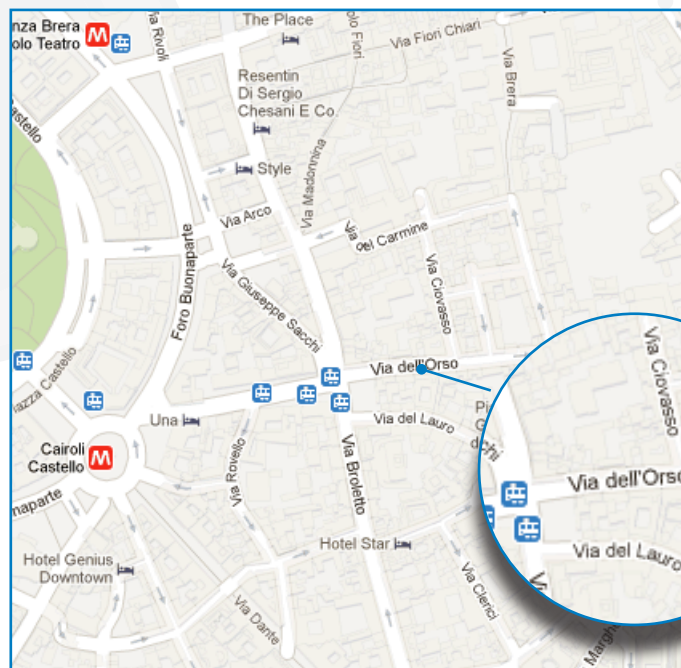
È sempre ammessa la sostituzione del Partecipante.

N.B. Nessun rimborso è previsto per le disdette pervenute oltre le ore 13.00 del 2 luglio 2014.

RINVIO E CANCELLAZIONE

CDV CONFERENCE MANAGEMENT si riserva la facoltà di comunicare il rinvio o la cancellazione della Conferenza dandone comunicazione via e-mail ai partecipanti entro 3 giorni dalla data del convegno. In tal caso CDV CONFERENCE MANAGEMENT provvederà a rimborsare l'importo ricevuto senza ulteriori oneri a suo carico.

COME RAGGIUNGERE L'HOTEL SCALA



MM1 – fermata Cairoli
MM2 – fermata Lanza

MM3 – fermata Montenapoleone
Tram 2-12-14 Bus 61



CDV Conference Management snc
Piazza Emilia 9 – 20129 Milano
Tel. 02 83 78 399
Partita IVA 07315390968