La rivoluzione arriva da un'app, D+

500500p820ednmain2366news-86204d4d

Dolcitalia è una società di servizi rivolta al mondo della distribuzione alimentare fondata nel 1993. L'azienda è riuscita in soli 10 anni a trasformarsi in una moderna S.p.A. divenendo il riferimento nazionale per le Società di Servizi specializzate nel fornire soluzioni distributive alle aziende del settore alimentare. Abbiamo incontrato **Stefano Raffaglio**, General Manager dell'azienda, che ci ha spiegato più da vicino il contesto in cui opera Dolcitalia e punti di forza della società.

Dolcitalia Dolcitalia è il trait d'union tra l'industria alimentare e il pubblico esercizio. Entriamo nel vivo del vostro business…
Dolcitalia opera nel mondo della distribuzione alimentare con un grande obiettivo: far dell'azienda non solo un distributore, ma un vero partner di business per tutti i soggetti della propria rete (fornitori, grossisti, agenti di vendita ed esercenti).

Su quali merceologie operate maggiormente?
L'assortimento di Dolcitalia è composto per il 41% da prodotti d'impulso, per il 30% da prodotti da forno, per il 15% da prodotti alimentari e per il restante 14% da bevande. I prodotti principali sono caramelle e cioccolato, prodotti da forno, patatine, prodotti da drogheria, una vasta gamma di salati, succhi, the e bevande di ogni tipo e in minima parte il fresco e i vini.

Come si traduce in pratica il vostro lavoro?
Dolcitalia supervisiona l'attività dei suoi 170 distributori, o grossisti, i quali acquistano le referenze dai fornitori convenzionati, le raccolgono nei propri magazzini per rivenderle e consegnarle ai circa 200.000 punti vendita dislocati in tutto il territorio nazionale. In questo processo Dolcitalia rappresenta la base logistica ma soprattutto il collante tra il mondo dell'industria e quello della distribuzione tradizionale, prendendosi il carico di tutte le attività laterali e garantendo la qualità e sicurezza del processo stesso.

Ci parli della vostra App D+
Attraverso la nuova app mobile D+ (scaricabile da APP Store e Google Play cercando Dolcitalia) i

grossisti possono costruire autonomamente la propria locandina, personalizzandola con il proprio logo e centrandola precisamente sul proprio assortimento. Gli agenti invece, oltre a visualizzare la locandina e le news, conosceranno in anticipo cosa interessa agli esercenti e quindi sapranno meglio cosa proporre e cosa vender loro, in qualsiasi momento e in qualsiasi posto.

Cosa cambia per i punti vendita l'impiego di questa App?
L'esercente potrà avere archiviati i suoi distributori, con tutte le loro informazioni prese da un database. Con un semplice click potrà richiedere il passaggio diretto di un agente che gli illustri le offerte o si occupi del rifornimento di referenze. Oppure potrà contattare direttamente il distributore tramite un canale preferenziale. Non per ultimo, potrà poi accedere direttamente, sull'applicazione, alla locandina digitale personalizzabile.

Nuove opportunità quindi per i gli operatori del settore Fuori Casa.
Direi proprio di si. Questa app è stata pensata per rispondere alla necessità di un contatto più diretto tra loro e il resto delle rete produttiva, così da poter migliorare l'offerta e monitorare meglio la produzione di merce e la loro distribuzione, senza però sostituire il ruolo degli agenti. L'obiettivo principale di Dolcitalia è quello di incrementare le vendite all'interno del proprio esercizio grazie a una costante attività di monitoraggio della qualità dell'offerta, unitamente ad un'azione di consulenza sul giusto prezzo delle referenze al pubblico finale, il tutto mantenendo la corretta marginalità.