



SDA Bocconi
School of Management

**DISTRIBUTOR
RETAILER
INDUSTRY
INNOVATION
MODELS**



Data-driven collaboration tra retailers e industria? Più tattica che strategia.

I primi risultati della ricerca del DRIIM mostrano come le aziende Retail e CPG tendano a collaborare a corrente alternata e avendo come obiettivo primario la risoluzione di problemi operativi. A seguire come ambiti di collaborazione si trovano l'esposizione dei prodotti e lo sviluppo della categoria. L'innovazione di prodotto rimane, invece, ancora patrimonio esclusivo dell'industria, ed eventuali collaborazioni sono limitate alle fasi a valle dei test. Infine, la pianificazione e previsione dei rifornimenti e l'ottimizzazione dei trasporti risultano essere ambiti di Data-driven collaboration residuali.

I ritorni economici ottenuti da questo tipo di collaborazione possono essere molto differenti tra loro: si posizionano tendenzialmente tra il 4 e l'8% in termini di aumento del fatturato e intorno al 4% relativamente alla riduzione dei costi operativi.

Chi ha già sperimentato collaborazioni continuative con un partner importante in uno o più ambiti di collaborazione data-driven, rileva risultati economici decisamente maggiori che arrivano in alcuni casi anche al 12% di aumento del fatturato, di riduzione dei costi operativi e di aumento del turnover delle scorte.

L'impiego di tecnologie digitali, soprattutto di quelle emergenti (come nuove Analytics e blockchain) è un'area ancora da esplorare anche se tutti ne riconoscono l'importanza e il ruolo di facilitatore e integratore della collaborazione.

Se però si guarda al futuro, lo scenario cambia decisamente. Dalla ricerca emerge che sia i retailer che le aziende CPG sono assolutamente intenzionati a collaborare in tutti gli ambiti indagati dalla ricerca.

Le attività di ricerca del DRIIM continuano e il prossimo step vedrà impegnato il team di ricercatori in studi sperimentali ed empirici di collaborazioni data-driven fra retail ed industria.

29 ottobre 2018

Copyright © 2018 Accenture. All rights reserved.