

*Specialisti verticale Horeca*

# Progettica company profile

*Services & Competencies*

*Milano, luglio 2026*

Acceleratori di *crescita*

Progettica<sup>®</sup>



# Intro a Progettica

**Chi è Progettica**

***Cosa facciamo per i nostri clienti***



# Identikit di Progettica

***“conosciamo la differenza tra slides e pratica”***



- **Esperti di consumi Fuori Casa**; con conoscenza quali-quantitativa della distribuzione e dei sottocanal.
- Competenze nel beverage, nel food e nel largo consumo, costruite in Italia e all'estero.
- **20 consulenti senior, con esperienza aziendale significativa**; utilizzo molto limitato di risorse junior
- I due principali **database grossisti Beverage, Food e Dolciario**, costruiti in 20 anni di lavoro (**fondazione nel 2004**) e il più ampio e profondo **studio+database delle catene di ristorazione (Ristochain)**
- La nostra **filosofia** è:
  - Lavoriamo per la crescita del cliente, a cui ci affianchiamo;
  - Esprimiamo le nostre opinioni,
  - Restando orientati a supportare il cliente a prendere la decisione giusta.

# Progettica: la consultancy di riferimento per l'Horeca

## Le due Business Units

| BU Distributori                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | BU Industria                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>AREA ANALISI</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sviluppo dell'Organizzazione</li><li>• Ottimizzazione processi Logistica</li><li>• CoGes, amministrazione e finanza</li><li>• Politiche Commerciali (acquisti, vendite e TDM)</li></ul> <p><b>AREA OTTIMIZZAZIONE E CONTINUOUS IMPROVEMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pianificazione</li><li>• Rete vendita, segmentazione clienti e gestione listini</li><li>• Magazzino e distribuzione</li><li>• Training e Coaching</li><li>• Temporary Management</li></ul> | <p><b>AREA QUANTITATIVA E RICERCHE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Database distributori Beverage e FoodService</li><li>• Osservatorio mensile mercato Horeca</li><li>• Survey</li><li>• Ricerche e Progetti ad hoc</li><li>• Ristochain</li></ul> <p><b>AREA CONSULENZA STRATEGICA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Commercial excellence</li><li>• Market Entry e Market Re-organization</li><li>• Route To Market e Go To Market</li><li>• Gamma prodotti di sotto-canale</li><li>• TDM optimization (spend&amp;execution)</li><li>• Approccio Catene-Horeca Moderno</li></ul> |



# I Nostri Partners

Un team di esperti che vantano esperienze **pluriennali** nei settori della logistica, del commercio, del marketing e della strategia aziendale.

La competenza del team spazia dall'ottimizzazione dei processi operativi alla gestione delle reti vendita, dall'implementazione di soluzioni digitali alla pianificazione strategica per il settore **food & beverage**.

Con background in **aziende leader** del mercato, sia nella distribuzione che nell'industria, i professionisti di Progettica offrono un supporto concreto per migliorare efficienza e redditività.



**Mara Osio**  
Logistic Competence Center



**Alessio Bonacina**  
Logistic Competence Center



**Davide Entradi**  
Logistic Competence Center



**Alberto Scola**  
CEO & Founder



**Damiano Possenti**  
Strategic Development



**Angelo Grisolia**  
Change Management



**Maurizio Odelli**  
Commercial Excellence

# Horeca: Dove domina l'agilità

La **flessibilità** e l'adattabilità sono le uniche risposte efficaci in un mercato con una molteplicità di variabili:

- tipologie di consumi
- momenti di consumo
- punti di consume
- Ibridizzazione dei canali distributivi



# **Intro a Progettica**

***Chi è Progettica***

***Cosa facciamo per i nostri  
clienti Industria***





# Lettura del Mercato, Segmentazioni e Competitive Set



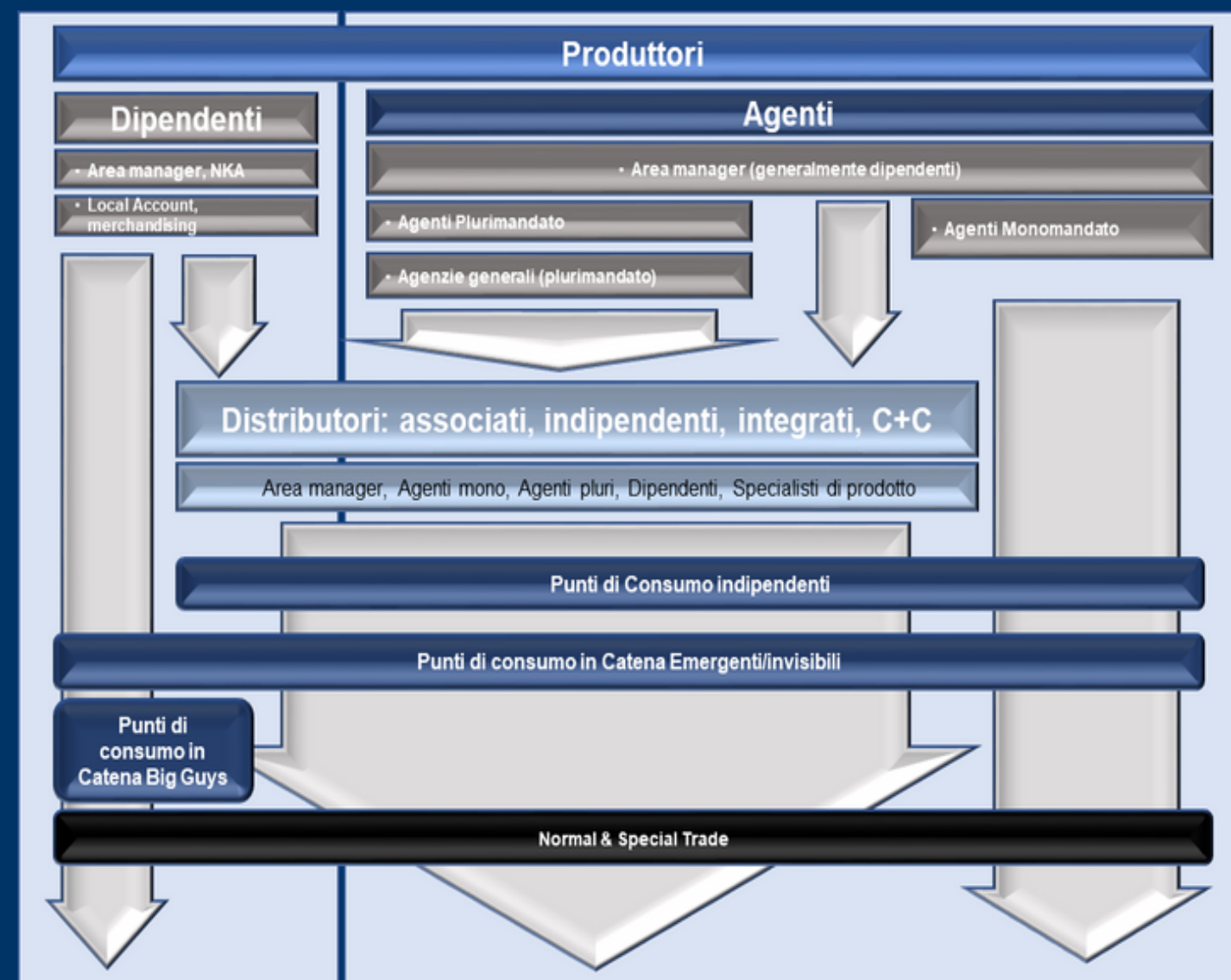
## Lettura del Mercato e Segmentazioni

Analizziamo il mercato per individuare i principali trend e le preferenze dei consumatori. La segmentazione permette di suddividere i clienti in base a criteri chiave (es. target, volumi, canali di vendita) per una strategia mirata.



## Competitive Set

Identifichiamo i principali player del settore, valutandone punti di forza, debolezze e strategie per distinguersi sul mercato.



Ogni produttore lavora in modo elettivo su alcuni sottocanali e/categorie merceologiche

|                  |                           |
|------------------|---------------------------|
| Birra/Soft drink | distributori              |
| Vini             | pluri / distributori      |
| Spirits          | Distributori / dipendenti |
| Grocery          | Distributori / dipendenti |
| Fresco           | Distributori / mono       |
| Freschissimo     | Distributori / mono       |
| Frozen           | Distributori / mono       |



# Catena del Valore, Route to Market e Gamma prodotti



## Analisi Catena del Valore nel Canale Horeca

Dall'approvvigionamento alla distribuzione, analizziamo il flusso del prodotto per individuare opportunità di migliorare l'efficienza commerciale.



## Route to Market e piani operativi (WHL-Diretta-Catene)

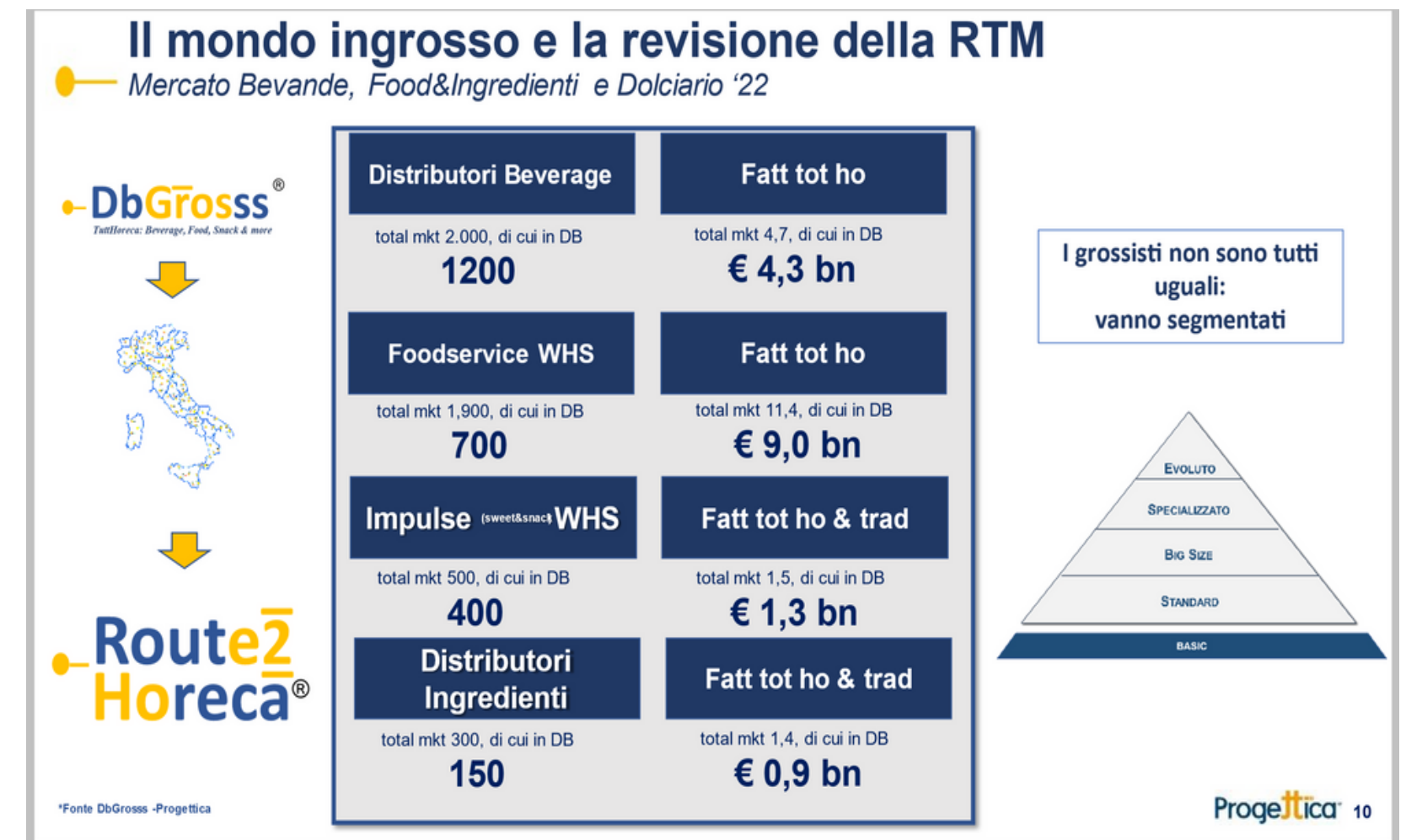
Diverse soluzioni personalizzate:

- Wholesale: Distribuzione attraverso grossisti.
- Diretta: Vendita diretta a clienti finali o locali.
- Catene: Collaborazione con grandi gruppi e retail.



## Gamma Prodotti

Strutturiamo l'offerta per rispondere alle esigenze del mercato, differenziando i prodotti per target e canali di vendita.



# Go to Market & Set-up della Rete Vendita

## Go to Market

Definiamo la strategia di ingresso sul mercato, considerando:

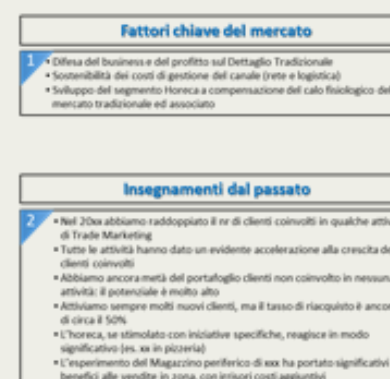
- Pricing e posizionamento del prodotto.
- Strategie promozionali e di branding.
- Identificazione dei migliori canali di vendita.

## Set-up della Rete Vendita

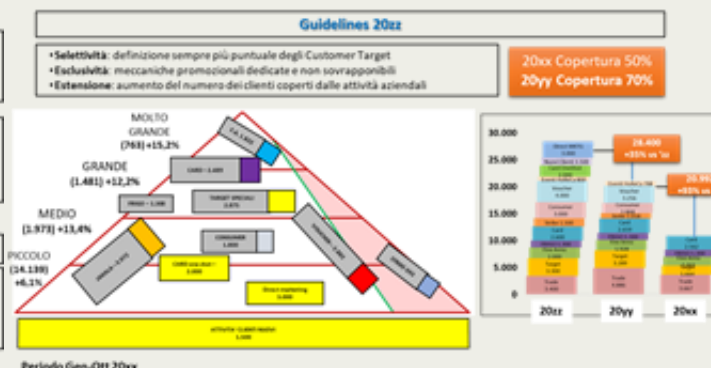
Miglioriamo l'efficacia del team commerciale valutando:

- Scelta tra rete diretta o indiretta.
- Definizione di obiettivi e incentivi.
- Scelta dei meccanismi operativi più coerenti.
- Strumenti per la gestione e monitoraggio delle performance.

### Logica del piano 2022



### 3 parole d'ordine: Selettività, Esclusività, Estensione



### 3 parole d'ordine: Selettività, Esclusività, Estensione



| Segmento Attività           | 20xx         | 20yy          |
|-----------------------------|--------------|---------------|
| FF Card                     | 2.562        | 2.557         |
| FF Target F.A.              | 1.661        | 2.010         |
| FF Target Speciali          | 1.664        | 2.334         |
| PROMO Consumer              |              | 1.357         |
| PROMO Trade Loader Nuovi    |              | 386           |
| PROMO Trade Loader          | 3.667        | 3.654         |
| PROMO Voucher               |              | 378           |
| PROMO Strike                |              | 445           |
| <b>Totale (non univoci)</b> | <b>9.554</b> | <b>13.121</b> |
|                             |              | 37,3%         |



### Obiettivo 2022 - 70% clienti coinvolti

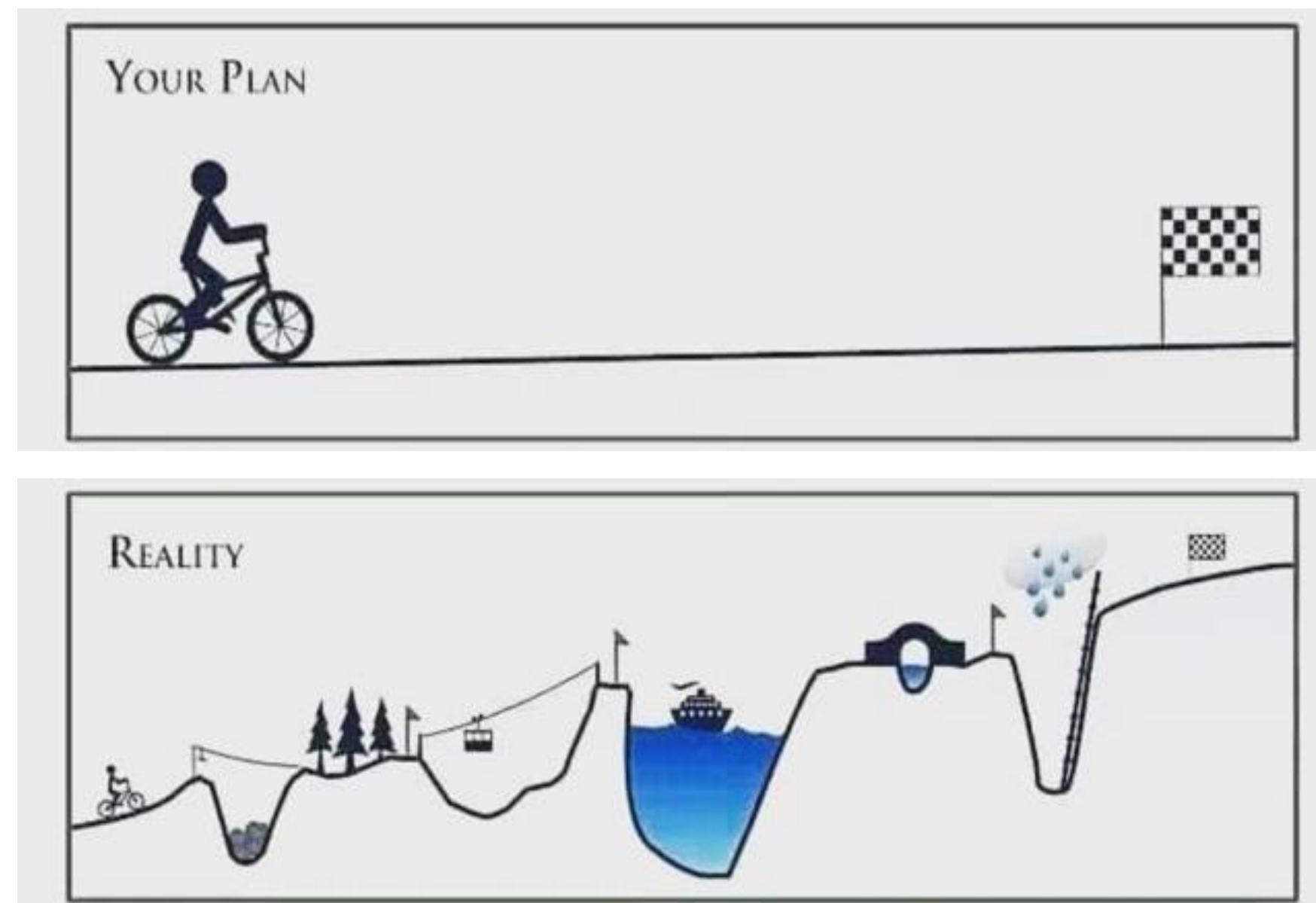


# Meccanismi operativi commerciali

## Set-up Meccanismi operativi commerciali

Definiamo strumenti e processi per una gestione efficiente della rete vendita:

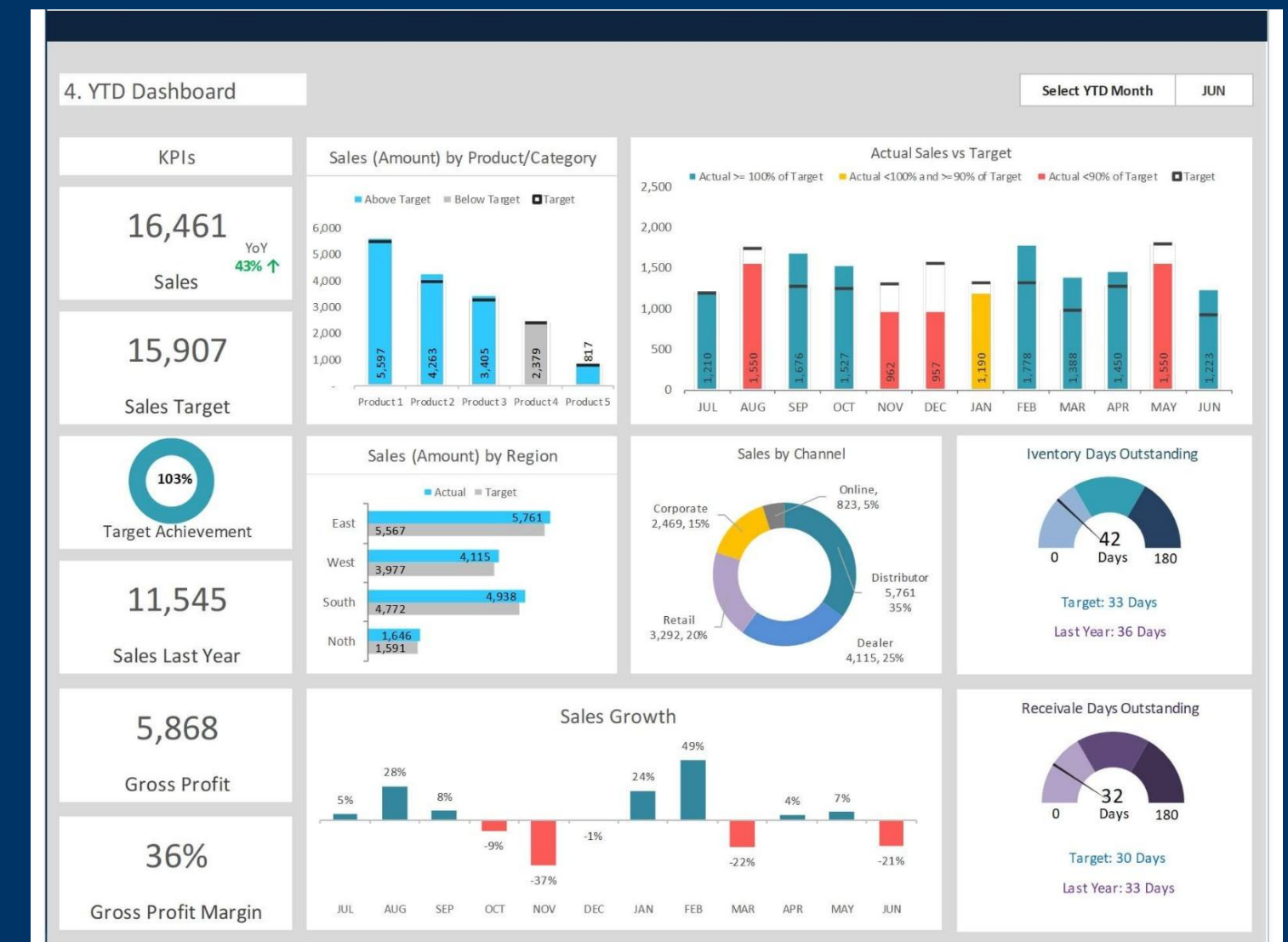
- cruscotti per il monitoraggio delle vendite.
- Sistemi di Incentivazione della FdV
- Piani di Trade Marketing
- Definizione linee guida per piani clienti.
- Strategie per valorizzare il livello di servizio logistico coerentemente alla strategia di vendita.



# Follow-up continuativo durante l'implementazione

Il successo di una consulenza dipende dalla sua attuazione e dal **monitoraggio costante**. Per questo, offriamo un supporto continuo durante l'intero processo per garantire **risultati concreti e duraturi**.

- Monitoraggio continuo dei progressi e dei risultati rispetto agli obiettivi prefissati.
- Aggiustamenti strategici tempestivi in base ai feedback e alle performance.
- Supporto operativo costante per affrontare le sfide emergenti e ottimizzare l'esecuzione delle strategie.
- Valutazione regolare dei KPI's e aggiornamento delle azioni per raggiungere l'efficienza desiderata.





# Ristorazione Moderna: *Ristochain*

Attraverso **Ristochain**, il nostro database proprietario dedicato alla ristorazione moderna, supportiamo le aziende nello sviluppo strategico e operativo nel mondo delle **catene Horeca**.

Offriamo un approccio strutturato che comprende:

- **Analisi del potenziale di mercato** e del **mercato aggredibile**,
- **Identificazione dei sottocanali e store format prioritari**, in base al potenziale di crescita e alla compatibilità con la proposta aziendale

## **Costruzione e gestione di test operativi locali:**

- Target list di PdC prioritari
- Proposition commerciale dedicata per segmento
- Distribuzione territoriale dei PdC

**RistoChain**

Maschera di Ricerca

Database

Istruzioni



# Ristochain: Due asset strategici per la crescita nel Canale Horeca

## 1. Analisi del potenziale di mercato e del mercato aggredibile

Per ogni catena Horeca vengono **stimate le vendite per categoria merceologica**, consentendo una valutazione mirata del potenziale per linea di prodotto.

L'analisi consente di identificare il **mercato aggredibile** in funzione dell'allineamento tra la proposta dell'azienda e le esigenze delle catene, ottimizzando la focalizzazione commerciale.

## 2. Identificazione dei sottocanali e degli store format prioritari

Ristochain include le **schede dettagliate delle catene con ogni punto vendita**. Questo permette di **generare Target list operative** con i punti vendita più rilevanti e compatibili da contattare, agevolando attività di go-to-market e vendita sul territorio.

| 3 - ANTEPRIMA SINTETICO DELLA SELEZIONE |                  |                     |               |
|-----------------------------------------|------------------|---------------------|---------------|
| Nr Insegne                              | 1069             | Nr Punti di Consumo | 12.257        |
| Nr Gruppi                               | 669              | Nr Regioni Sociali  | 976           |
| FATTURATI TOTALE ANNO                   |                  |                     |               |
| Fatt. Vendita Sell Out - Iva incl.      | € 10.086.420.000 |                     |               |
| Fatt. Acquisto Sell In - Iva escl.      | € 2.713.515.800  |                     |               |
| BEVERAGE                                |                  |                     |               |
| Fatt. Acq. Totale BEVERAGE              | € 596.853.483    |                     |               |
| Acqua                                   | € 120.289.379    | Birra               | € 117.058.369 |
| Bibite                                  | € 168.138.034    | Vino                | € 130.104.168 |
| Aperitivi                               | € 17.122.160     | Spirit              | € 44.141.372  |
| FOOD                                    |                  |                     |               |
| Fatt. Acq. Totale FOOD                  | € 2.116.662.317  |                     |               |
| Piatti/Pst fr                           | € 19.639.185     | Farine              | € 21.832.533  |
| Pasta/riso                              | € 20.068.017     | Gelati              | € 98.562.859  |

| CALCOLO MERCATO POTENZIALE |                   |                   |                |         |       |                       |
|----------------------------|-------------------|-------------------|----------------|---------|-------|-----------------------|
| Subchannel                 | Level of interest | subchannel in Mln | Tot Ristochain | BigGuys | E&I   | Quota Big Guys su tot |
|                            |                   | 22,7              | 7.251          | 5.664   | 1.587 | 78%                   |
| Bar coffee only            | H                 | 0,3               | 254            | 117     | 137   | 46%                   |
| Bar generic                | H                 | 18,2              | 4.043          | 3.912   | 131   | 97%                   |
| Panineria ita              | M                 | 0,8               | 830            | 559     | 271   | 67%                   |
| Panin - hamburger          | L                 |                   |                |         |       |                       |
| Pizza taglio/to go         | M                 | 0,4               | 590            | 392     | 198   | 66%                   |
| Pizzeria                   | L                 |                   | 266            | 46      | 220   | 17%                   |
| Ristopizza                 | L                 |                   | 361            | 87      | 274   | 24%                   |
| Ristorante                 | M                 | 1,2               | 630            | 453     | 177   | 72%                   |

# Formazione della Rete Vendita & Formazione Manageriale



## Formazione della Rete Vendita

Sviluppiamo competenze chiave per il team commerciale:

- Tecniche di vendita e negoziazione.
- Conoscenza del prodotto e posizionamento di mercato.
- Customer relationship management.



## Formazione Manageriale

Creiamo una leadership efficace attraverso:

- Sviluppo di competenze gestionali e strategiche.
- Coaching e leadership per il team di vendita.
- Ottimizzazione dei processi decisionali.





# Un portafoglio clienti diversificato

## Alcuni Nostri Clienti

### Blue chips e Mid Size

Standard qualitativi da multinazionale  
*Flessibilità con l'imprenditoria italiana*

### Distribuzione e Consorzi

*Comprensione della catena food,  
beverage e dolciario.*

### Scuole di formazione e business schools

### Finanza

*Cultura del numero e del valore*



CAMPARI

Dr Schär



DOLCITALIA

FERRERO

HARIBO

LAVAZZA  
TORINO, ITALIA, 1895

Coca-Cola HBC  
Italia



★ Heineken

partesa



CERES



SAN GEMINIANO

Lindt  
MASTER CHOCOLATIER  
SINCE 1845

Pernod Ricard

RUMMO  
MAESTRI PASTAI  
IN BENEVENTO DAL 1848



gruppo  
cateringgross

ROVAGNATI

MOLINO  
Casillo  
DAL 1958

Rasna  
DISTRIBUZIONE HORECA

DI MARCO

METRO

GrosMarket





# **Intro a Progettica**

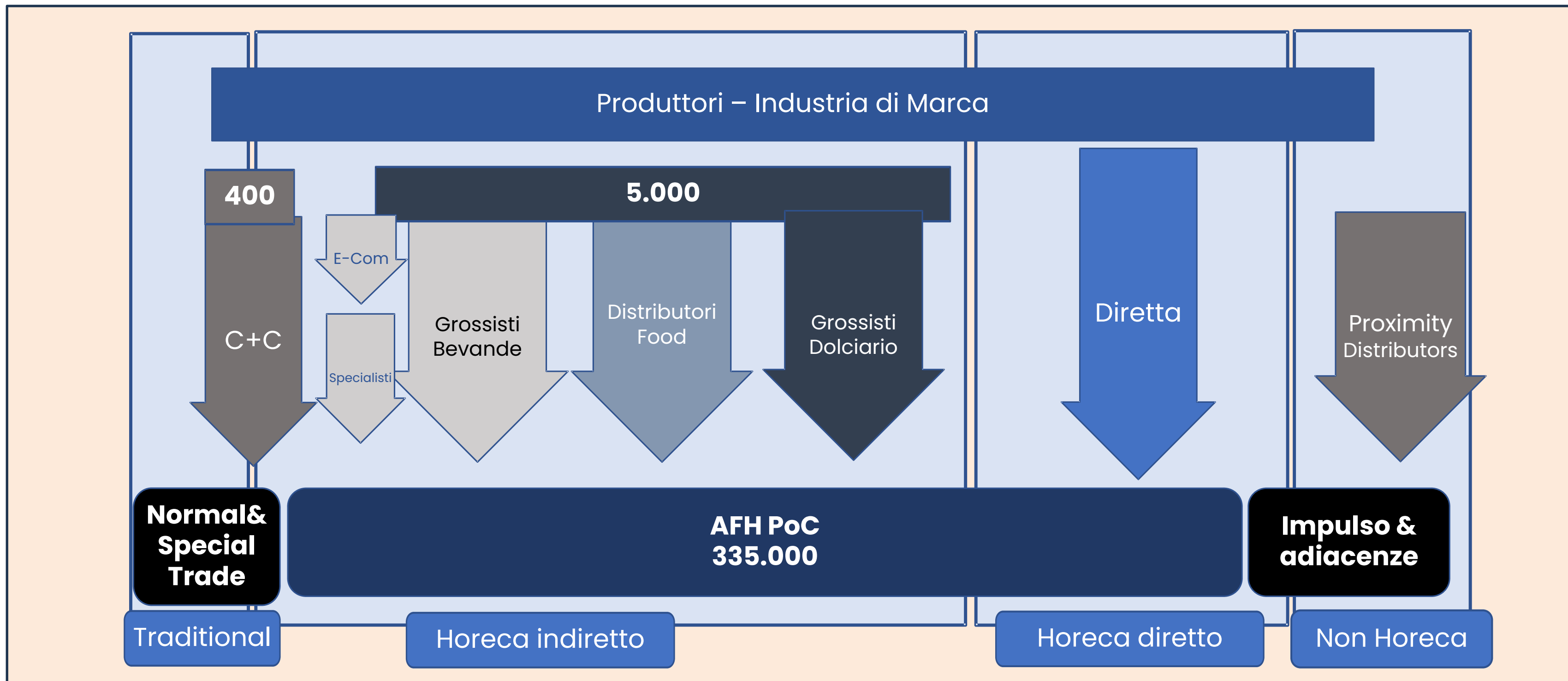
***Chi è Progettica***

***Cosa facciamo per i nostri  
clienti Distributori***



# L'horeca in Italia. Struttura canali

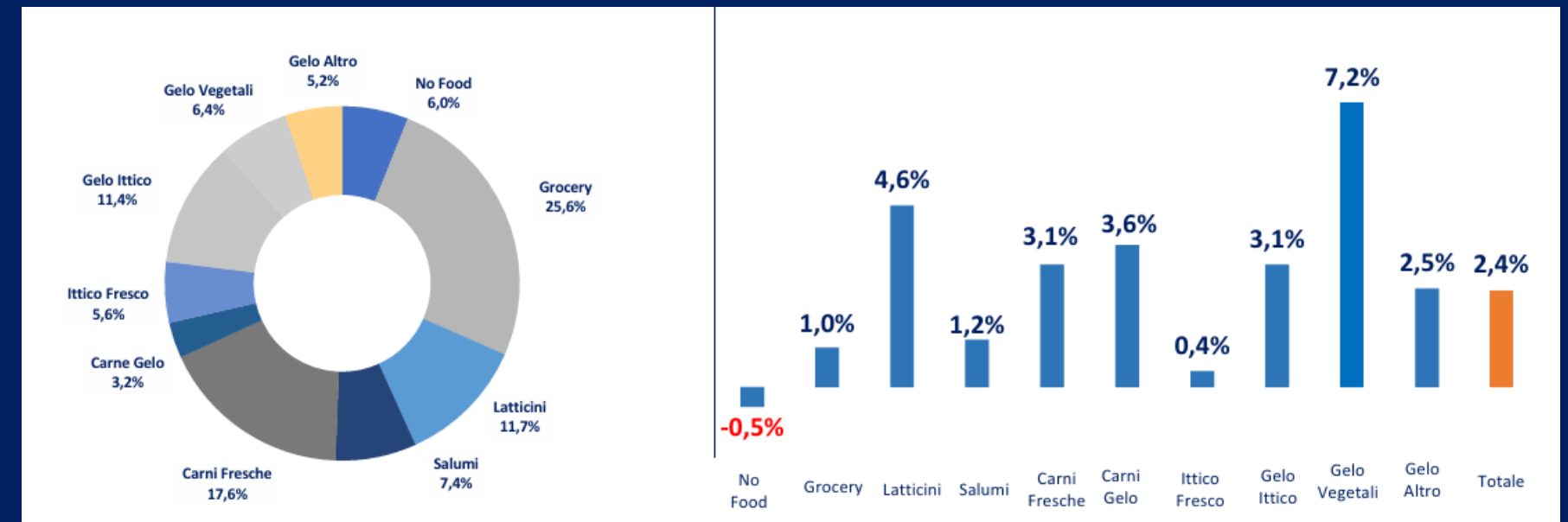
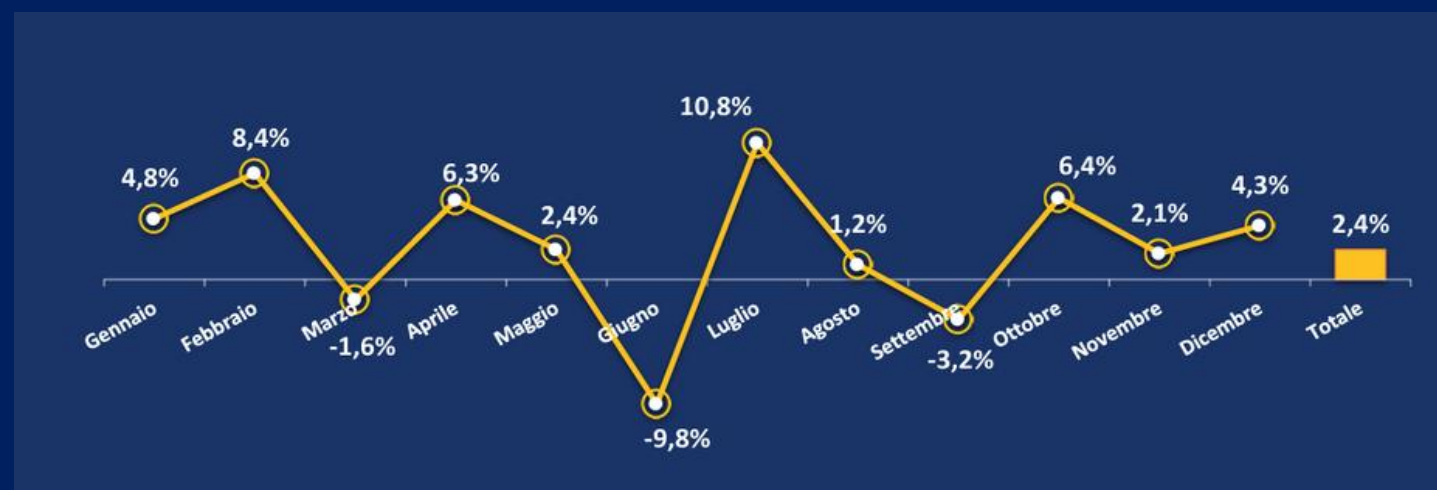
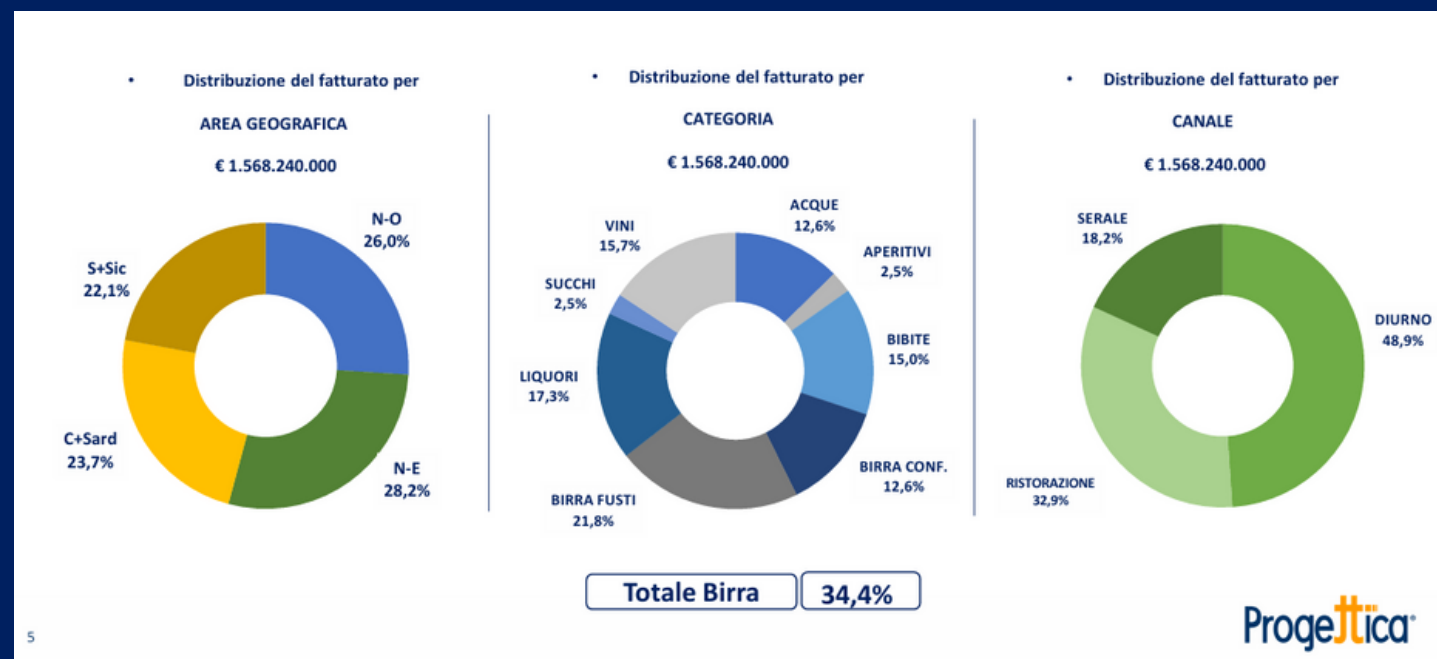
«Non tutti i modelli distributivi sono uguali davanti al mercato»



# Osservatorio: i numeri dell'horeca.

## Affidabili e Tempestivi

sample



|                           |                       |
|---------------------------|-----------------------|
| Distributori Bevande      | Fatturato Tot horeca* |
| 2.000                     | € 4.7 mld             |
| Distributori Food Service | Fatturato Tot Horeca* |
| 1.900                     | € 11.4 mld            |
| Distributori Dolciari     | Fatturato Tot horeca* |
| 500                       | € 0.900 mld           |



# Le nostre aree operative:

*costruiamo valore in ogni area dell'azienda di Distribuzione*

- 1 Sviluppo dell'organizzazione
- 2 Pianificazione strategica
- 3 Area Commerciale
- 4 Area Logistica (supply chain, magazzino, delivery)
- 5 Area Amministrazione e Controllo di Gestione







- Approccio integrato che unisce consulenza strategica, **project management, coaching e formazione operativa.**

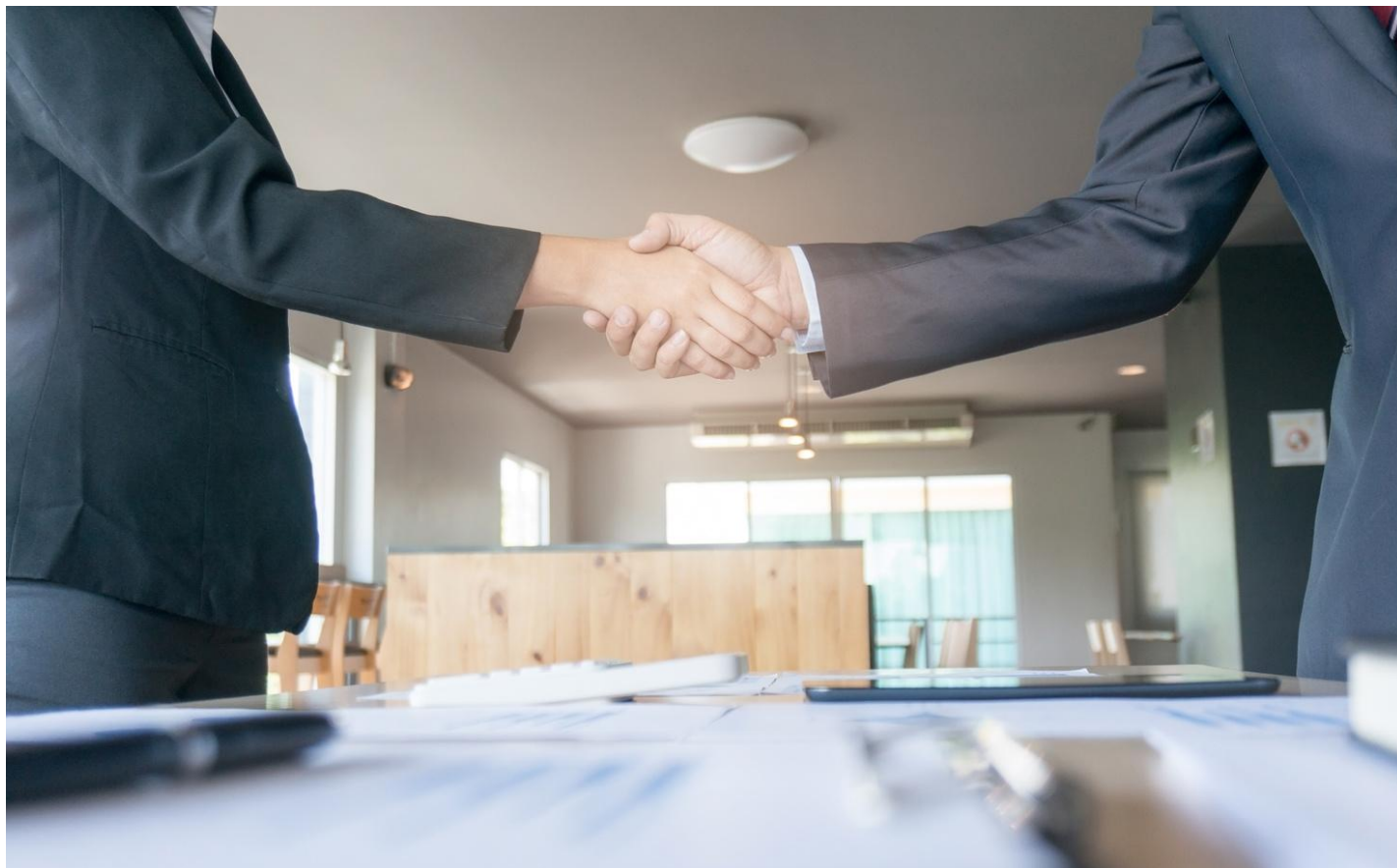
## 2 Pianificazione strategica



- **Scelte strategiche** che guidano lo sviluppo e il posizionamento dell'impresa nel medio-lungo periodo.
- Attività di consulenza direzionale. Miglioriamo la qualità del sistema aziendale intervenendo su **processi, risorse umane e innovazione**.
- Operazioni straordinarie come **acquisizioni e fusioni**, verificandone la fattibilità e gestendone gli aspetti tecnici e organizzativi.
- **Business plan strutturati e piani di pianificazione finanziaria**, accompagnando l'azienda nell'individuazione delle fonti di finanziamento più idonee a sostenere i propri obiettivi di crescita.



# 3 Area Commerciale



- **Strategie commerciali efficaci**, partendo da un'analisi approfondita del mercato di riferimento e del posizionamento competitivo.
- Segmentiamo il **portafoglio clienti** e **definiamo politiche di vendita mirate** per ciascun sottocanale, supportando lo sviluppo di modelli di crescita coerenti con gli obiettivi aziendali.
- **Politica di listino e promozionale, assortimento** e acquisti, costruendo **budget di vendita** e analizzando la redditività per canale e categoria.
- Performance della rete vendita attraverso indicatori chiave, definendo obiettivi, **piani di incentivazione** e aree di miglioramento.
- Gestione del **credito commerciale**, per garantire sostenibilità e solidità finanziaria nel tempo.

# 4 Area Logistica

- supply chain
- magazzino
- delivery



- **Organizzazione e ottimizzazione della funzione logistica**, con l'obiettivo di rendere più efficienti i flussi fisici e informativi lungo tutta la catena distributiva.
- **Layout operativi funzionali, modelli di preparazione delle merci e sistemi di gestione** per entrate, uscite e giacenze.
- Gestione del materiale pubblicitario, delle cauzioni attive e passive, del **parco automezzi** e degli impianti di spillatura.
- Soluzioni per modelli di distribuzione efficaci, anche in **logiche multi-deposito**, garantendo una struttura modulabile e flessibile, in grado di adattarsi alla stagionalità e alle specifiche esigenze operative del business.



# 5 Area Amministrazione e Controllo di Gestione



- **Modelli di controllo di gestione** in grado di supportare l'imprenditore nelle decisioni strategiche e operative.
- Strutture di centri di costo, **sistemi di budgeting** e reportistica personalizzati e metodi di **analisi degli indici economici e finanziari** per valutare la performance aziendale.
- Introduzione di procedure e **strumenti di monitoraggio**, garantendo il presidio costante dei risultati e l'allineamento con gli obiettivi di redditività e sostenibilità economica.

*Specialisti verticale Horeca*

# Progettica company profile

*Services & Competencies*

*Milano, luglio 2026*

Acceleratori di *crescita*

Progettica<sup>®</sup>

