



case**history**



CLIENTE

Eataly

SETTORE

Retail - gastronomia

FATTURATO

180 mln Euro

SITO INTERNET

www.eataly.it

SOLUZIONI ZUCCHETTI IN USO:

POS multifunzionali

Le soluzioni di cassa Zucchetti per il meglio della gastronomia italiana all'estero

Eataly rappresenta la cultura gastronomica e lo stile di vita italiano all'estero. È uno dei più importanti rivenditori di prodotti tipici italiani al mondo e al giorno d'oggi vanta 27 sedi a livello globale - compresi gli Stati Uniti, Brasile, Dubai, Giappone, Corea del Sud, Italia, Turchia e, dal 2015, Germania. Qui, la joint venture con Signa Retail ha portato all'apertura di un Eataly market in un'area di 4,600 metri quadri presso la Schrannehalle di Monaco, antistante il famoso mercato Viktualienmarkt. Da anni, la Germania ospita molti operatori italiani del settore alimentare. In questo contesto, Eataly rappresenta una novità sul mercato, visto che oltre a vendere prodotti tipici, offre ai suoi clienti un vero e proprio stile di vita gastronomico. Gli articoli sono presentati in un'atmosfera accogliente che ricrea la spontaneità dei mercati di quartiere. I clienti possono assistere dal vivo al lavoro dei dipendenti Eataly che preparano la pasta e lavorano al forno, oltre a partecipare a corsi di cucina in piccoli laboratori artigianali. L'offerta di Eataly include anche molti alimenti di piccoli produttori regionali, la cui storia viene presentata al pubblico insieme ad informazioni attinenti al mondo Slow Food.



ZUCCHETTI

www.zucchetti.it

ESIGENZE DEL CLIENTE

Eataly rappresenta perfettamente la combinazione dei due mondi - food e shopping - che necessitano di essere perfettamente integrati per quanto riguarda i sistemi di cassa.

Questa è stata una sfida perfetta per gli specialisti della Zucchetti, la cui soluzione di cassa fornita da TCPOS può gestire entrambe le cose: ristorante e retail.

L'apertura dell'Eataly Market Monaco è stata preceduta da una fase di pianificazione che ha portato alla scelta della soluzione POS più adatta al progetto. Inoltre, il management di Eataly voleva anche un sistema IT che contribuisse alla sua crescita in ambito internazionale grazie a funzionalità multilingue, in grado di gestire più valute contemporaneamente e che per questo potesse quindi essere utilizzato in tutto il mondo.

Il progetto Eataly è stato reso particolarmente stimolante da una serie di requisiti specifici come il concetto che collega il reparto vendita del mercato con i diversi ristoranti presenti. Questo crea una vera e propria un'unità a cui possono fare riferimento differenti settori aziendali.

Tutti i dipartimenti devono quindi comunicare l'uno con l'altro perfettamente, perché i prodotti non sono utilizzati esclusivamente nel mercato o nei ristoranti, ma passano da un settore all'altro.

PROGETTO REALIZZATO

Grazie al modulo "Stock Control" di TCPOS, che può gestire circa 160.000 articoli, il magazzino e gli inventari, le liste di fornitori e l'esecuzione degli ordini possono essere gestiti internamente grazie al software Zucchetti, senza la necessità di ulteriori soluzioni. Il sistema POS fornisce la campagna integrata con buoni e i codici sconto, in modo che tutte le attività siano collegabili come combinazioni.

Oltre a queste campagne complesse, Eataly organizza iniziative più classiche come sconti e articoli regalo, con cui il cliente, acquistando un prodotto nel corso di una promozione e riceve un articolo in omaggio.

Al momento, Zucchetti e Eataly stanno pianificando i prossimi passi del progetto, con lo scopo di collegare il database centrale del gruppo con tutti i mercati di prossima apertura nel resto del mondo.

PERCHÉ ZUCCHETTI?

Dott. Micol Viano

CEO di Eataly DE Distribution GmbH

"Quando abbiamo iniziato a prendere in considerazione la soluzione POS adatta per il mercato di Monaco di Baviera, avevamo le idee già chiare per quanto riguardava il mercato tedesco.

Abbiamo cercato un sistema innovativo, che fosse proiettato al futuro, ed è quello che abbiamo trovato esattamente in Zucchetti: una soluzione flessibile in grado di affrontare allo stesso tempo ristorazione e vendita al dettaglio.

La vera vittoria per la nostra strategia è la scalabilità dei progetti, visto che con le soluzioni di cassa Zucchetti, tutto è già multilingue e conforme alle normative fiscali richieste, in modo che possa essere utilizzato dal team centrale in lingua inglese e da tutti gli altri nelle loro rispettive lingue locali.

Lavoriamo molto bene con Zucchetti grazie a un rapporto diretto e di fiducia e questo ci permette di risolvere eventuali problemi rapidamente e il tutto risulta molto più semplice".