

**GDO**  
*power*

[www.gdopower.biz](http://www.gdopower.biz)

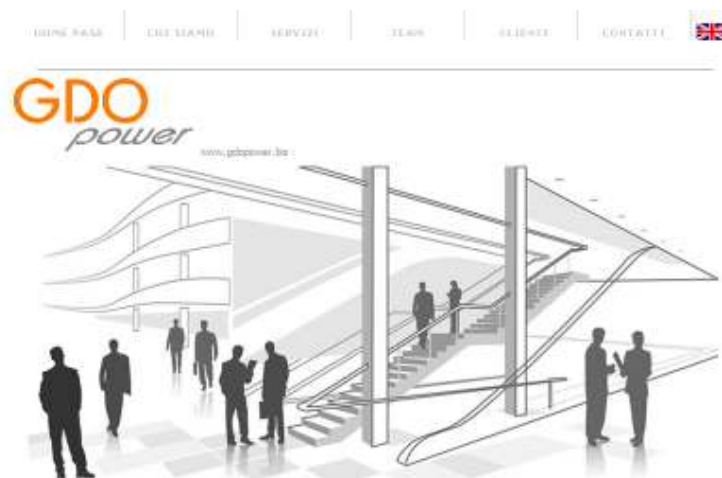
**“GDO POWER”  
Servizi Commerciali per la GDO**

# 1. GDO POWER: CHI SIAMO



**GDO POWER è la divisione della Smart Work srl** ([www.smartwork.it](http://www.smartwork.it)) dedicata al **Canale della Grande Distribuzione**.

**GDO POWER** supporta le aziende di produzione di beni di largo consumo (FMCG) nel processo di valutazione del canale GDO/GDS con analisi attente sulle reali opportunità di inserimento nelle catene e di corretto posizionamento attraverso attività di benchmark con le referenze concorrenti presenti in scaffale.



## 2. GDO POWER: I SERVIZI

---



**GDO POWER** ha anche una struttura operativa per assistere le aziende di produzione nella fase successiva; Il nostro team infatti segue operativamente tutte le attività di inserimento delle referenze in ogni singola catena distributiva italiana curando i seguenti aspetti:

### I nostri servizi in dettaglio

- **PRESIDIO CLIENTE E GESTIONE RAPPORTI BUYER**
- **VERIFICA LISTINI**
- **GESTIONE ORDINI**
- **VERIFICA PRESENZA PRODOTTO PUNTO VENDITA**
- **POSIZIONAMENTO PREZZO DI VENDITA AL PUBBLICO**
- **IDENTIFICAZIONE NUOVE OPPORTUNITA'/PROMOZIONI**
- **RINNOVI CONTRATTUALI**

### 3. GDO POWER: IL TEAM

---



#### Il Team

la struttura è composta da **Andrea Jacono**, fondatore e socio della Smart Work con un lungo curriculum aziendale maturato in Mondadori, Mediaset, Rizzoli Corriere della Sera e British Telecommunications.

Oltre al ruolo di Socio In Smart Work, Paolo Caselli è il Direttore della divisione **GDO POWER**.

Esperienza e crescita professionale in aziende Leader ricoprendo in oltre 20 anni di esperienza professionale tutti i ruoli nell'area commerciale. Decennale esperienza professionale nel gruppo **Exportex** (capo area, National).

15ennale esperienza in **Seagram** (leader a livello mondiale settore Vini e superalcolici – Glen Grant, Chivas, Casa Maschio) responsabile nazionale vendite. Pianificazione e raggiungimento obiettivi, sovrintendendo responsabili a livello nazionale (national) e locale (key account).

**GDO POWER** ha poi il controllo di 2 reti di vendita per un totale di 18 agenti sul territorio

## 4. GDO POWER: SETTORI

---

Smart Work supporta aziende operanti nei seguenti settori:

### Settori d'intervento

- 1. Food
- 2. Beverage
- 3. Toiletries
- 4. Parafarmaceutico
- 5. Casalinghi
- 6. Pet food
- 7. Gardening
- 8. Office
- 9. Bricolage
- 10. Information Technology

## 5. GDO POWER: VANTAGGI PER LE AZIENDE

---



### I VANTAGGI DI AVERE GDO POWER COME INTERLOCUTORE

- **Perché è un interlocutore competente e conosce le problematiche delle catene della GDO/GDS e le esigenze dei buyer.**
- **Perché GDO POWER ha relazioni con i buyer di diverse categorie merceologiche tra le principali catene di Grande Distribuzione, Distribuzione Organizzata e Distribuzione Specializzata.**
- **Perché gestiamo i rapporti sia con le Centrali d'acquisto che a livello periferico.**
- **Perché possiamo supportare le aziende con altri servizi a supporto, ad esempio merchandising.**

## 5. GDO POWER: VANTAGGI PER LE CATENE

---



### I VANTAGGI DI AVERE GDO POWER COME INTERLOCUTORE

1. Perché è un unico interlocutore e rappresenta un numero elevato di aziende selezionate dopo un'attenta fase di analisi
2. Perché è un interlocutore competente e conosce le problematiche delle catene della GDO/GDS e le esigenze dei buyer.
3. Perché GDO POWER seleziona le aziende più interessanti nel mercato per : 1 prodotti innovativi 2 pricing interessante 3 politica di marketing d'avanguardia

## 6. GDO POWER: I NOSTRI CLIENTI

---



### CHI RICHIEDE IL NOSTRO INTERVENTO

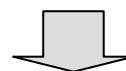
- A) Aziende italiane non presenti in GDO/GDS
- B) Aziende italiane già presenti in GDO/GDS e desiderose di espandersi attraverso questo canale
- C) Aziende straniere che vogliono vendere il loro prodotto alle catene GDO italiane (private label)
- D) Aziende straniere desiderose di vendere il loro prodotto attraverso la GDO italiana

## 7. GDO POWER: LA PROCEDURA DI INTERVENTO

### PER AZIENDE NON ANCORA PRESENTI IN GDO/GDS

**Fase A**  
**Durata: 3-6 mesi**

**Verifica delle potenzialità dell'azienda**  
**Analisi mercato GDO/GDS**  
**Preparazione kit di inserimento in GDO/GDS**



**Fase B**  
**Durata: 5 anni**

**Inizio costruzione rete vendita per GDO/GDS**  
**Test: inserimento GDO/GDS in 1-2 regioni**



**Completamento costruzione rete vendita per GDO/GDS**  
**Graduale diffusione su scala nazionale**

SUPPORTI OPERATIVI - I

## SUITE GDO, l'ultima soluzione

Un percorso per quelle aziende che vogliono entrare nella moderna distribuzione in maniera graduale e seria. Non è sufficiente soltanto un investimento economico, ma un diverso approccio "culturale"

colloquio con Andrea Acciaio a cura di Andrea Pizzarello



Andrea Acciaio

**G**raduale distribuzione non significa a basso costo di consulting: quale il rapporto tra questi due aspetti? Ecco, solitamente universi paralleli, o, più semplicemente si dicono avvicinati sempre più?

Lo abbiamo chiesto ad Andrea Acciaio, uno dei responsabili di SmartWork, società di consulenza che, sotto la guida di Roberto Acciaio, ha aperto il primo store della SmartWork GDO nel 2004.

**Come è andata nasce SmartWork?**

Smart Work nasce quattro anni fa da un'idea di Roberto Acciaio e Andrea Acciaio, dopo aver fatto il commercialista e l'ingegnere. Le idee e i gusti, avendo italiani un'apertura, hanno deciso di creare e sviluppare la loro azienda per la gestione e la gestione dell'attività sul fronte della vendita. Smart Work, a differenza della classica società di consulenza, è fortemente coinvolto nel progetto di sviluppo commerciale delle aziende: infatti una parte consistente del lavoro è legata al cliente.

**La Vostra consulenza opera in 360° nel settore del marketing strategico: non commercializzare e disegnare di nuovo organizzazioni sono un semplice. Qual è il rapporto che avete con la GDO nel food?**

Una domanda importante. Il nostro modello operativo è basato sull'acquisizione delle competenze professionali dell'AMBA, per cui per noi non siamo esperti di tutto, in questo campo abbiamo un'attività molto forte.

Struttura di lavoro composta da esperti GDO food che non sono necessariamente, ad esempio, abbiamo sviluppato un progetto molto interessante nel campo del Design e abbiamo creato questo il campo di un'attività strategica nel campo GDO, per ognuno di questi progetti abbiamo creato i nostri servizi e servizi dedicati al cliente.

**Oggi in GDO in Italia sentirete più alta la consapevolezza in fatto di ricerca e ricerca? Qual è la sua opinione a riguardo?**

La GDO in Italia sta portando una rivoluzione e, a parità di servizi, non è un caso che i modelli più usati si vengano ad integrare in un'unica soluzione, ad esempio, fanno parte di GDO. C'è però il rischio e il rischio di fare, se vogliono andare agli acquisti, devono "integrare" e, spesso, il tutto molto organizzato: si sta mettendo a punto questa integrazione di servizi che, abbinate dal settore della GDO, pensano che sia sufficiente proporre un buon prodotto ad un buon prezzo. Per fare un caso di GDO sono presenti in aziende che hanno investito i propri soldi in GDO.

**Come è iniziato il progetto di SmartWork con la GDO?**

SmartWork è gli servizi di Smart Work sono stati sviluppati in GDO: abbiamo pensato che se proprio doveva fare il nostro business di un supporto professionale per affrontare un lavoro complesso e con regole rigorose. Abbiamo visto aziende che facevano il

lavoro con i propri computer e lo avevano fatto in modo che la logica di lavoro era molto parte di lavoro: per questo abbiamo deciso di mettere a disposizione la nostra esperienza.

**Oggi è nata Suite GDO, che viene definito "un servizio dedicato per l'introduzione alla grande distribuzione e alla gestione dei rapporti con i buyer della GDO" di cosa si tratta?**

La Suite GDO è un servizio pronto per essere utilizzato, integrato in altri canali di vendita, che vogliono entrare in grande distribuzione e gestire i rapporti con i buyer della GDO. Il servizio è pronto per essere utilizzato in un'unica soluzione, per l'introduzione del prodotto e della capacità gestionale, già nella prima fase, che consente per i buyer della grande distribuzione e del cliente. Il servizio è pronto per essere utilizzato in un'unica soluzione, per l'introduzione del prodotto e della capacità gestionale, già nella prima fase, che consente per i buyer della grande distribuzione e del cliente. Il servizio è pronto per essere utilizzato in un'unica soluzione, per l'introduzione del prodotto e della capacità gestionale, già nella prima fase, che consente per i buyer della grande distribuzione e del cliente.

SUPPORTI OPERATIVI - I

« Spesso incontriamo aziende che, abbagliate dai volumi della GDO, pensano che sia sufficiente proporre un buon prodotto ad un buon prezzo »

Andrea Acciaio

A livello di consulenza, quali sono tra marketing, accounting, training, Research & Analytics, Incentive, Lead Generation & Telemarketing, sales tools e sales management, i segmenti di clientela che possono intervenire oggi in GDO e la GDO a quali in futuro?

La Suite GDO è costantemente presente sulla consulenza di professionisti della vendita nel campo GDO, gli altri servizi sono disponibili in maniera occasionale e vengono offerti solo su richiesta e a pagamento. Il servizio è pronto per essere utilizzato in un'unica soluzione, per l'introduzione del prodotto e della capacità gestionale, già nella prima fase, che consente per i buyer della grande distribuzione e del cliente.

**Qual è il bilancio dell'attività di SmartWork nel contatto con i dati? Quali le prospettive future?**

Il bilancio di questi anni è stato molto positivo e sempre più di clienti si rivolgono a noi per attività GDO di alto livello e di alta qualità, gli servizi in GDO che si vengano a sviluppare in un'unica soluzione, per l'introduzione del prodotto e della capacità gestionale, già nella prima fase, che consente per i buyer della grande distribuzione e del cliente.

**Quali sono i vostri clienti di maggior rilievo nella GDO?**

Principalmente abbiamo lavorato in diverse Pubblica Amministrazioni che ci ha permesso di

sviluppare un servizio di alto livello e di alta qualità, gli servizi in GDO che si vengano a sviluppare in un'unica soluzione, per l'introduzione del prodotto e della capacità gestionale, già nella prima fase, che consente per i buyer della grande distribuzione e del cliente.

**Che esigenze hanno gli operatori della GDO che vi rivolgono e noi?**

La grande distribuzione è un settore molto competitivo e noi ci permettiamo di essere presenti in questo mercato con i nostri servizi e di essere presenti in questo mercato con i nostri servizi e di essere presenti in questo mercato con i nostri servizi.

SUPPORTI OPERATIVI - I

Andrea Acciaio



**GDO POWER**  
**divisione Smart Work srl**

capitale sociale 25.000 euro,  
C.F., P.IVA n. 04226590968,  
Registro Imprese di Milano n. 04226590968

**Sede operativa:**  
via Pestalozza, 2  
20131 Milano

phone1: +39 02 236636.18 / 19

mobile: +39 3464705925

fax: +39 0293660921

**website: [www.gdopower.biz](http://www.gdopower.biz)**  
**email: [contatto@gdopower.biz](mailto:contatto@gdopower.biz)**