

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

RIEPILOGO SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Selezionare e contattare la rete di fornitori di distributori automatici di prodotti alimentari individuando la location per la collocazione del macchinario

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Individuazione location dei distributori automatici di prodotti alimentari: **5 casi**

Dimensione 2 - Definizione dei fornitori di distributori automatici di prodotti alimentari: **5 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 2 - Prendere in gestione il macchinario per la distribuzione automatica di prodotti alimentari avendo cura della manutenzione ordinaria e della pulizia, effettuando la rifornimento del macchinario, controllando lo stato della merce durante il carico/scarico e provvedendo alla gestione degli incassi

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Gestione del macchinario per la distribuzione automatica prodotti alimentari: **5 casi**

Dimensione 2 - Pulizia e manutenzione del distributore: **4 casi**

Dimensione 3 - Carico e scarico merce: **3 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Selezionare e contattare la rete di fornitori di distributori automatici di prodotti alimentari individuando la location per la collocazione del macchinario

1 - INDIVIDUAZIONE LOCATION DEI DISTRIBUTORI AUTOMATICI DI PRODOTTI ALIMENTARI

Grado di complessità 3

1.3 ANALISI DEI COMPETITOR

Valutare le strategie di vendita dei principali competitor e analizzare le performance migliori di vendita derivanti dalla strategica ubicazione di distributori automatici

Grado di complessità 2

1.2 STUDIO DI MERCATO

Attuare un'analisi del mercato di riferimento relativa alle preferenze di consumo e ai possibili bisogni emergenti (bisogni ancora non soddisfatti dal mercato di competenza) anche attraverso somministrazione di questionari alla clientela

1.2 ANALISI FORECAST

Realizzare una stima dei consumi relativi alla clientela dalla quale far discendere l'assortimento di magazzino dei prodotti individuati tramite studi di mercato

Grado di complessità 1

1.1 VERIFICA LOCATION

Individuare il locale e gli spazi da adibire a vendita automatizzata dei prodotti alimentari verificando disponibilità delle utenze (tensione, luminosità) e visibilità intesa come immediata riconoscibilità del servizio

1.1 VERIFICA LOGISTICA

Verificare l'adeguatezza e la conformità dei locali individuati considerando anche la normativa di riferimento (accessibilità, metrature, spazi di manovra, videosorveglianza) compresa la fase di fornitura (furgoni, carrelli)

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

2 - DEFINIZIONE DEI FORNITORI DI DISTRIBUTORI AUTOMATICI DI PRODOTTI ALIMENTARI

Grado di complessità 4

2.4 MONITORAGGIO DELLA COLLABORAZIONE

Monitorare le performance di vendita in un periodo definito al fine di pianificare futuri sviluppi di collaborazione di fornitura (numero di distributori, tipologia, upgrade, condizioni contrattuali vantaggiose)

Grado di complessità 3

2.3 ANALISI DEI FORNITORI

Raffrontare le diverse offerte di fornitura raccolte valutando punti di forza e di debolezza dei singoli offerenti in base a indicatori comuni (prezzo, servizio base, servizi aggiuntivi, tipologia di contratto, ecc.) ispirandosi alla swot analyss

2.3 DEFINIZIONE DEL FORNITORE

Definire il fornitore del distributore automatico in base all'analisi comparativa effettuata per una successiva autorizzazione d'acquisto (presa in carico dell'ufficio di competenza)

Grado di complessità 2

2.2 NEGOZIAZIONE DELLE OFFERTE ECONOMICHE

Richiedere le migliori condizioni di fornitura relative alla necessità di distribuzione di prodotti alimentari (costo di acquisto, noleggio, manutenzione, lavori in opera, documentazione ente locale, servizi complementari)

Grado di complessità 1

2.1 RILEVAZIONE POSSIBILI FORNITORI

Raccogliere le informazioni riferite ai partner (tipologia, modalità di fornitura, condizioni di fornitura) con cui poter concludere accordi commerciali di fornitura di distributori automatici anche tramite contatti diretti

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Caratteristiche della location (disponibilità delle utenze, visibilità, accessibilità, metrature, spazi di manovra, videosorveglianza)
- Caratteristiche dei prodotti alimentari e dei loro mercati di fornitura e vendita
- Strategie di vendita dei principali competitor
- Questionari per indagini di bisogni della clientela
- Schede dati fornitori
- Normativa di sicurezza, igiene e salvaguardia ambientale nel settore del commercio

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche di studio di mercato
- Tecniche di analisi forecast sui consumi della clientela
- Tecniche di swot analysis
- Tecniche di rilevazione fornitori
- Metodi di analisi della concorrenza e delle best performance

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Locazione distributori automatici individuata in base alle finalità definite
- Rilevazione di possibili fornitori di distributori automatici
- Swot analysis delle opzioni offerte dei fornitori

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme delle tipologie di prodotti alimentari oggetto di possibile vendita attraverso distributore automatico
2. Un set di caratteristiche di location
3. L'insieme delle tecniche di analisi di mercato di domanda ed offerta

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: sulla base del set di caratteristiche di location ed un mix di tipologie di prodotti alimentari dati, impostazione delle verifiche, dell'indagine di mercato e del processo di analisi dei fornitori

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

2. Colloquio tecnico relativo ai diversi scenari che si possono realizzare nell'implementazione del servizio di distribuzione automatica

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Prendere in gestione il macchinario per la distribuzione automatica di prodotti alimentari avendo cura della manutenzione ordinaria e della pulizia, effettuando la rifornimento del macchinario, controllando lo stato della merce durante il carico/scarico e provvedendo alla gestione degli incassi

1 - GESTIONE DEL MACCHINARIO PER LA DISTRIBUZIONE AUTOMATICA PRODOTTI ALIMENTARI

Grado di complessità 3

1.3 RILEVAMENTO PAGAMENTI ELETTRONICI

Rilevare direttamente dalla macchina i dati di vendita attraverso tessere magnetiche elettroniche (carte prepagate, carte di credito, bancomat) per inviarli al gestionale e successivamente all'Agenzia delle Entrate

Grado di complessità 2

1.2 GESTIONE CRITICITÀ

Gestire le fasi di criticità a seguito di eventi straordinari (scasso, boicottaggi), recuperando funzionalità o effettuando la sostituzione del distributore anche in accordo con il fornitore o con la casa costruttrice

1.2 GESTIONE DEPOSITI CAUZIONALI

Gestire le fasi di ritiro e di restituzione dei depositi cauzionali (schede, chiavette microcip) relazionandosi con il conto cauzioni di bilancio aziendale per la gestione delle stesse

Grado di complessità 1

1.1 INSTALLAZIONE DISTRIBUTORE

Effettuare il posizionamento, il fissaggio, il livellamento, l'allacciamento alle utenze del distributore di alimenti automatico attenendosi alla direttiva macchine

1.1 PRELIEVO INCASSI IN GIACENZA

Eseguire le procedure di prelievo degli incassi dalle gettoniere, verificando la congruenza tra rilevato e prelevato, conteggiandolo con attrezzatura palmare, anche con collegamenti al gestionale

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

2 - PULIZIA E MANUTENZIONE DEL DISTRIBUTORE

Grado di complessità 2

2.2 MANUTENZIONE DISTRIBUTORE

Eseguire le manutenzioni ordinarie prescritte dal costruttore del distributore sostituendo pezzi usurati attenendosi alle procedure di salute e sicurezza

2.2 INTERVENTI ESTERNI

Effettuare gli interventi di manutenzione straordinari in collaborazione con ditte esterne o direttamente con la casa costruttrice del distributore

Grado di complessità 1

2.1 IGIENE E PULIZIA

Eseguire le pulizie degli alloggiamenti dei prodotti food and beverage e del vending in generale con attenzione all'igienizzazione e all'aerazione naturale o meccanica attenendosi alle normative igienico sanitarie

2.1 SANIFICAZIONI E PULIZIE STRAORDINARIE

Eseguire le sanificazioni programmate o straordinarie degli alloggiamenti dei distributori e le pulizie programmate su pareti, impianti e circuiti dei macchinari attuando all'occorrenza la disinfestazione di insetti volanti e striscianti

3 - CARICO E SCARICO MERCE

Grado di complessità 3

3.3 GESTIONE ALLESTIMENTI

Gestire gli allestimenti del distributore in base ai consumi, alle tendenze e alla periodicità (estate/inverno, periodi festivi) tenendo in considerazione i “tempi morti”

Grado di complessità 2

3.2 RIMOZIONE MERCE

Effettuare la rimozione della merce scaduta o deteriorata o a rischio deterioramento secondo la procedura di autocontrollo o analizzando l'etichettatura e la rintracciabilità

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

Grado di complessità 1

3.1 RICARICA PERIODICA

Effettuare la ricarica periodica della merce attenendosi alla pianificazione per lotti o intervenendo per ricariche singole

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di macchinario per la distribuzione automatica
- Attrezzatura e prodotti per pulizia ed igienizzazione
- Manualistica di uso e manutenzione dei distributori
- Attrezzatura per piccole manutenzioni meccaniche ed elettriche
- Dispositivi di protezione individuale
- Attrezzatura per movimentazione distributori
- Attrezzatura di conteggio monete e banconote
- Tablets palmari per rilevazione e invio dati economici e di funzionamento
- Normativa di sicurezza, igiene e salvaguardia ambientale nel settore del commercio

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche ed operatività di pulizia, igienizzazione e sanificazione macchinari
- Operatività di manutenzione distributori
- Operatività di carico e scarico merce dai distributori
- Operatività di gestione degli incassi dai distributori
- Tecniche ed operatività di fissaggio e posizionamento dei distributori automatici

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Distributore pulito ed igienizzato
- Distributore rifornito
- Derrate in scadenza gestite
- Manutenzione del distributore svolta
- Incassi acquisiti/rilevati e reportati

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di distributori automatici
2. L'insieme delle tipologie di prodotti alimentari oggetto di vendita attraverso distributore automatico
3. L'insieme delle tecniche e dell'operatività di gestione fisica, informativa e monetaria del distributore automatico

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno una tipologia di distributore ed un mix di prodotti alimentari rappresentazione o esecuzione delle operazioni di pulizia, manutenzione ordinaria, carico/scarico merce e gestione degli incassi
2. Colloquio tecnico relativo alle tecniche di gestione degli incassi in rapporto agli obblighi fiscali

FONTI

- Repertorio regionale del FVG
- Regolamento (CE) n. 178/2002
- Normativa di riferimento settore commercio e commercializzazione prodotti alimentari
- Editore Incubatore Creaimpresa, anno 2018, Come avviare un'attività di gestione di distributori automatici
- Berruti G., 1992, Il merchandising. Guida pratica per i responsabili delle vendite e i merchandiser delle aziende industriali e commerciali, Milano, Franco Angeli
- Sabbadin E., 1997, Marketing della distribuzione e marketing integrato. I casi Marks & Spencer e Benetton, Milano, Egea