

case **history**



CLIENT

Eataly

SECTEUR

Vente au détail - gastronomie

CHIFFRE D'AFFAIRES

180.000.000 €

SITE WEB

www.eataly.fr

SOLUTION ZUCCHETTI :

Solution PDV

TCPOS, la solution PDV Zucchetti pour la gastronomie italienne la plus raffinée

Pâtes, vin et pizza : Eataly est l'acronyme de la culture alimentaire et du mode de vie italiens.

La société est l'un des plus grands distributeurs de biens de consommation italiens dans le monde, opérant actuellement dans 27 sites aux États-Unis, au Brésil, à Dubaï, au Japon, en Corée du Sud, en Turquie, en Italie et, depuis l'automne 2015, également en Allemagne, à Munich. Eataly est le seul commerçant italien de produits alimentaires en Allemagne qui, non seulement vend des marchandises en provenance d'Italie, mais en même temps fait vivre à ses clients une expérience culinaire. Tous les produits sont présentés dans une atmosphère de marché attrayante ; les clients peuvent regarder les employés préparer des pâtes et des produits de boulangerie, et participer à des cours de cuisine italienne dans des salles de cours sur place. Eataly propose également de nombreux aliments provenant de petits producteurs régionaux et présente les personnalités et les histoires qui se cachent derrière les produits. Un accent particulier est mis sur les produits du mouvement Slow Food.

 **ZUCCHETTI**

www.zucchetti.com

EXIGENCES CLIENT

Eataly constitue une symbiose parfaite de deux mondes : la nourriture et les achats. Ces deux mondes devaient être intégrés de manière transparente dans le marché en termes de systèmes de PDV. Les spécialistes de Zucchetti ont clairement pu répondre à ce besoin, car le système fourni par TCPOS peut gérer les deux aspects : la restauration et la vente au détail.

L'ouverture du marché a été précédée d'une phase de planification au cours de laquelle la solution de PDV a fait l'objet d'un nouvel appel d'offres et a été sélectionnée. En outre, Eataly cherchait une solution pour l'aider à poursuivre sa croissance internationale, qui soit multilingue, capable de traiter plusieurs devises et qui puisse donc être utilisée dans le monde entier. Les nombreuses exigences spécifiques stipulées par Eataly représentaient l'un des aspects les plus compliqués du projet. Les deux secteurs d'activité - la vente au détail et la gastronomie - devaient former une unité et toutes les divisions devaient communiquer entre elles au niveau des données et des articles, car les biens et les produits ne sont pas seulement utilisés dans la gastronomie et la vente au détail, mais passent également d'une section à l'autre.

PROJET RÉALISÉ

En mettant en œuvre le module « Gestion des marchandises » de Zucchetti, il est désormais possible de gérer près de 160 000 articles de vente, toutes les recettes, les inventaires, les marchandises entrantes, et les solutions de recettes peuvent être gérés en interne, sans qu'il soit nécessaire d'adopter une autre solution. Le développement interne de Zucchetti possède la portée fonctionnelle d'un système de gestion des marchandises allégé : le module assure la gestion complète de l'entrepôt et des inventaires respectifs, liste tous les fournisseurs et déclenche les commandes. De plus, le contrôle complet des articles est effectué

via le logiciel de gestion Zucchetti.

Le système de PDV fourni par TCPOS fournit à la campagne intégrée des bons et des codes de réduction, de sorte que toutes les activités sont liées sous forme de combinaisons. La solution de Zucchetti peut également gérer des campagnes simples telles que des rabais avec des réductions de prix et des produits supplémentaires, par exemple lorsque le client achète un article dans le cadre d'une promotion, et reçoit un autre article gratuitement. En ce moment, Zucchetti et Eataly travaillent sur la poursuite du développement du projet dans le but de connecter tous les futurs marchés du monde à la base de données centrale.

POURQUOI ZUCCHETTI ?

Dott. Micol Viano

Directeur général Eataly

DE Distribution GmbH

Lorsque nous avons commencé à envisager la solution informatique pour Munich, nous avons déjà en tête toute notre orientation pour le marché allemand. Nous recherchions un système tourné vers l'avenir et c'est exactement ce que nous avons trouvé chez Zucchetti : un système flexible capable de s'adapter à la fois à la gastronomie et à la vente au détail. Le véritable avantage de notre stratégie est l'évolutivité des projets, car avec les solutions de PDV Zucchetti, tout est multilingue et conforme aux réglementations fiscales correspondantes, de sorte que l'équipe centrale peut l'utiliser en anglais et tous les autres dans leurs langues respectives. Aujourd'hui, nous travaillons avec Zucchetti sur d'autres développements destinés au Danemark, et nous continuerons à développer et à utiliser les solutions de Zucchetti pour nos marchés européens. Nous travaillons extrêmement bien avec Zucchetti dans une relation respectueuse et directe. En effet, lorsque vous parvenez à résoudre les problèmes en personne, cela rend les choses beaucoup plus simples.