VIAGGIO NEL MONDO DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE *(prima puntata)*

35 uomini su 100 fanno la spesa al supermarket

MARANO - Chi l'ha detto che a Nord di Napoli la spesa la fanno le donne? A Marano, udite, udite, 35 uomini su cento vanno da soli al supermercato, riempiono i carrello e pagano il loro scontrino. E poi sono anche molto diligenti. Stanno attenti a tutto: dalle scadenze sui prodotti alle offerte speciali e, nei momenti delle promozioni a punti, non vanno via dal supermercato se prima non si sono fatti consegnare dalla cassiera di turno i tagliandi da incollare sulla classica "scheda fedeltà".

A fornirci questi dati a dir poco sorprendenti, ma che testimoniano una vera e propria inversione di tendenza nella divisione di ruoli e responsabilità all'interno delle coppie del 2000, è Simone Liparulo, giovane direttore commerciale del punto vendita "Dì per dì" della nota catena GS, leader in Italia per quanto concerne la cosiddetta grande distribuzione. "In maggioranza l'età media dei cosiddetti "clienti con i pantaloni" è di circa 40 anni - continua Liparulo -, anche se spesso nel nostro negozio vengono anche i pensionati". Insomma, siano essi professionisti in carriera o nonnini con la voglia di rendersi "familiarmente" utili, il risultato non cambia.

Ma, naturalmente, questo elemento di novità rappresenta soltanto uno tra i dati più interessanti venuti fuori nel corso della prima tappa di questo nostro viaggio all'interno della grande distribuzione nella nostra area a Nord di Napoli. E, questo mese, il "marchio" in esame, è, appunto, GS. "Dì per dì", infatti, ha la sua unica sede a Marano, in via Puccini, mentre altri supermercati della stessa catena si trovano piuttosto distanti, e cioè a Ischia e ad Aversa.

Ma, cosa significa "Dì x dì" e in cosa si differenzia rispetto ai più noti GS?

"Dì per dì è solo uno tra i canali della catena di grande distribuzione che fa capo a GS, a sua volta legata al gruppo Carrefour, leader in Europa. In pratica è un punto vendita di vicinato, più a stretto contatto con le esigenze di approvvigionamento quotidiano dell'utente. E si differenzia dai GS in quanto questi ultimi sono soprattutto degli ipermercati e quindi hanno spazi molto superiori rispetto al nostro e abbracciano settori merceologici sostanzialmente diversi da quelli presenti nei "Dì per dì".



Quali sono, a Marano, i prodotti più venduti?

"Il cibo rappresenta il 61% del fatturato, mentre il restante 39% riguarda gli scatolami, termine tecnico che indica detersivi, bibite, articoli di profumeria e cibi in scatola. Concorrono a formare il 61% i prodotti di gastronomia (19%); macelleria (16%); banco frigo (16%), che comprende latte, yogurt, burro e salse varie; ed infine frutta e verdura (10%).

Quali sono i bacini territoriali da cui attingete i vostri clienti?

"Per il 50% si tratta di persone che abitano nel nostro parco residenziale. Un 25% proviene invece dalla frazione di Città Giardino, mentre il restante 25% arriva dalle zone San Marco, San Rocco e corso Mediterraneo. In pratica l'utenza è tutta maranese".

In che modo è cresciuta la vostra clientela in questi anni?

"Noi abbiamo aperto questo supermercato circa 2 anni e mezzo fa. All'inizio l'utenza proveniva tutta dalle abitazioni situate nelle adiacenze del supermercato. Poi, pian piano, a seguito dell'impegno profuso e grazie all'ottimo rapporto qualità-prezzo che ogni giorno siamo in grado di offrire, abbiamo raddoppiato il numero dei clienti. Negli ultimi tempi, per esempio, cessato l'allarme per la mucca pazza, ha avuto una forte crescita soprattutto il settore macelleria. Ciò ha portato il nostro punto vendita ad incrementare del 30% complessivo il fatturato relativo agli ultimi dodici mesi. Un trend che è destinato sicuramente a crescere".

Come paga il vostro utente abituale?

"Per l'80% in contanti, mentre il 15 % usa carta di credito o bancomat. E poi c'è un 5% che paga in buoni ticket".

A quanto ammonta lo scontrino medio?

"Nei giorni feriali siamo sui 18 euro, mentre il sabato si sale a 21,50".

C'è differenza nel modo di fare la spesa tra il sabato e i feriali?

"Il sabato l'80% dei clienti fa una spesa settimanale, mentre durante gli altri giorni della settimana il 90% dei cittadini compra quello che gli basta per 2-3 giorni al massimo".

Quali sono i vostri obiettivi aziendali?

"Innanzitutto migliorare sempre di più, in linea con le direttive GS, il rapporto qualità-prezzo, l'igiene e la pulizia della struttura e lo stato di conservazione dei circa 4000 prodotti in esposizione.

Ed inoltre noi di Marano tendiamo ad arricchire sempre di più l'assortimento dei cosiddetti prodotti di nicchia, e cioè vini, formaggi e salumi pregiati che non è facile reperire in altri supermercati".

Veronica Marfisa

Nel prossimo numero di "Periferia" faremo tappa nei supermercati *SISA*.

Villa Garden Rose
www.gardenrose.it
Il top dei ricevimenti
Piscina, giardino e sale panoramiche
Via del Mare, 45 - MARANO (Napoli)
tel. 081 - 5867070 - fax 081 - 7429376

VG VETRERIA GAGLIARDI
Via S. Rocco, 297 - Marano (Na) - Tel. e Fax 081.576.30.59
INDUSTRIA LAVORAZIONE DEL VETRO



Medh CENTER s.r.l.
CENTRO DI RIABILITAZIONE CONVENZIONATO CON LA REGIONE CAMPANIA
Direttore Sanitario
Dott. Carlo Poliero
FISIOKINESI - NEUROMOTORIA
LOGOPEDIA - PSICOMOTRICITA'
SEMICONVITTO
Via Pigna (Parco Edilgamma) • Giugliano (NA)
Tel. 081 330.24.26 - Tel. e Fax 081 506.88.42



ad GRUPPO ITALIA tuttemarche
Forza di gruppo, spirito di *leadear*

* Nel mondo dei ricambi, la bandiera AD è un simbolo di forza, di unione e di sviluppo.

* Riconoscersi nella bandiera AD significa contare, sempre di più, nel mercato.

* AD in Europa con 592 distributori e 3500 centri di AUTORIPARAZIONI AD, in Italia con 55 anelli della catena distributiva e con una realtà nuova e già importante: AUTORIPARAZIONI AD.







www.mmricambi.it
e-mail: info@mmricambi.it

GRUPPO RICAMBI
M.M.R. "MARRONE"
Le nostre sedi:
* Sant'Antimo, via Appia Sud km 18,800
tel. 081- 5050586 - fax 081- 3951035
* Giugliano, via Colonne 23
tel. 081- 8952189 - fax 081- 8958041
* Giugliano, via Cassini 30 angolo Marchesella
tel. 081- 8945252 - fax 081- 3306270