



Profilo e catena del valore aziendali

Realizzato per AssoLowcost

Luglio 2008



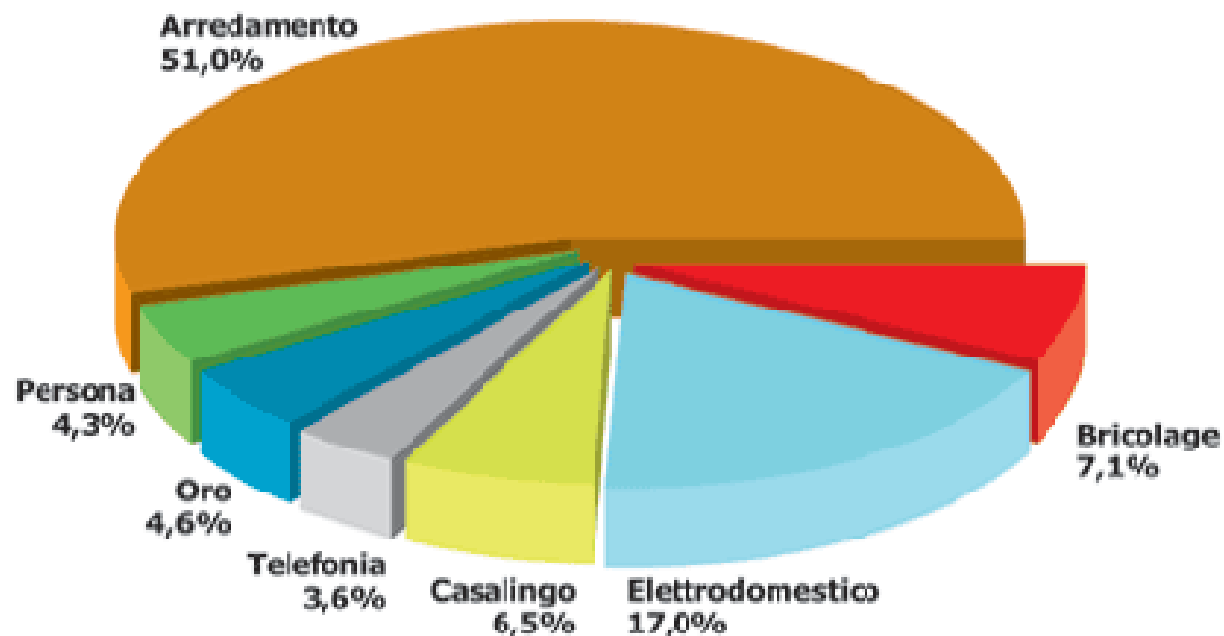
Databank S.p.A. - Corso Italia, 8 - 20122 Milano - Italia
Telefono (02) 721071 - Telefax (02) 72107333



I punti cardine del modello di business di Mercatone Uno sono:

- **Forte copertura territoriale**, con 90 punti di vendita
- **Focalizzazione** nel mobile per l'arredamento e l'elettronica di consumo, **con un'ampia gamma** (oltre 100.000 referenze)
- Selezione di **fornitori low cost - high value**
- **Sviluppo di nuove formule distributive e della multicanalità** (vendite on line e negozi etnici)

L'offerta di Mercatone Uno



- **Arredamento**
 - Cucine
 - Soggiorni
 - Salotti
 - Camere
 - Camerette
 - Mobili Orientali
 - Letti
 - Armadi
 - Arte Povera
 - Tavolini e Specchi
 - Vettrine e Mobiletti
- Bricolage
- Bazar
- Piccolo Elettrodomestico
- Grande elettrodomestico
- Audio/Video/Hi-Fi
- Casalinghi
- Telefonia
- Oro
- Tessile e moda
- Borsari Sport

I NOSTRI MARCHI

La convenienza, ottenuta grazie a:

- **fornitori selezionati**, soprattutto in Italia, impegnati su grandi volumi e relazioni di lungo periodo, in grado di garantire buona qualità e prezzi contenuti
- coinvolgimento dei punti di vendita, con programmi di **ottimizzazione delle scorte** per favorire una corretta gestione degli assortimenti
- **organizzazione logistica** e di vendita molto efficienti
- **clienti**, coinvolti nel ritiro e trasporto dei prodotti
- **elevati volumi di vendita**, garantiti da una presenza capillare sul territorio, con 90 punti di vendita di grandi dimensioni (5.500 mq in media)

La gestione delle risorse

- forte motivazione
- formazione continua
- organizzazione customer oriented

L'attenzione al consumatore:

- enfasi sul **servizio alla clientela**, dalla progettazione a domicilio all'assistenza qualificata sul punto di vendita
- realizzazione di punti di vendita molto ampi con un vasto assortimento di prodotti del settore arredo – casa e l'opportunità d'acquisto di prodotti contigui (oro, elettronica, bricolage..)
- promozioni di lunga durata, per tener conto della frequenza di visita dei clienti (45 gg.)

- **649 milioni di euro di fatturato**, di cui oltre 50 milioni di euro dalle marche commerciali
- **90 punti di vendita** negozi (85 nel 2006) con 5500 mq cad, con 2 nuove aperture previste per il 2008
- **18 milioni** atti di acquisto, più di **50 milioni** di visitatori, **3-4 milioni** di clienti, circa **1 milione** di consegne a domicilio
- **5.000 collaboratori**
- **2,9% la quota di mercato** media dei punti di vendita e **13,8%** nel segmento **mobili arredamento (2006)**.
- **3% dei clienti con qualche insoddisfazione**, il passa parola determina il 30% dei clienti

