

## Retail Success Story

**UPIM**

Voglia di Shopping

### L'azienda

Upim fa parte del gruppo Rinascente, una delle maggiori imprese della grande distribuzione operante in Italia con 1.832 punti vendita (diretti, affiliati e associati) e 30.000 dipendenti. Nel 1928 apre a Verona il primo magazzino a prezzo unico in Italia: si chiama UPIM, che letteralmente significa "Unico Prezzo Italia Milano". Il comune denominatore è il prezzo, perché sotto lo stesso prezzo sono venduti prodotti molto eterogenei.

Nel 1929 i negozi sono già 14 e la crescita continua ininterrottamente fino ai nostri giorni. Dal 1997 Upim ha avviato un profondo processo di rinnovamento della propria immagine con l'obiettivo di consolidare i propri punti di forza e aggiungere valore. Naturalmente coinvolti in questo intenso cambiamento sono l'area Marketing e l'area Comunicazione. Oggi Upim ha 133 punti vendita diretti più 6 strutture di gestione delle aree di vendita, 228 affiliati in franchising e una presenza di negozi BluKids (abbigliamento per bambini) all'interno di alcuni punti vendita "Toys Center".

Obiettivo di questo progetto di lungo respiro è quello di far identificare dal consumatore UPIM come una catena di shopping facile e piacevole.

### L'esigenza

Una delle esigenze centrali nel mondo retail è quella di costruire report sistematici, giornalieri, settimanali, mensili, trimestrali, che diano un'immagine realistica quantitativa e qualitativa dell'andamento del business. Upim, prima dell'implementazione di soluzioni basate su MicroStrategy, utilizzava e comunque continua ad utilizzare, una soluzione per la produzione di report e l'analisi dei dati basata su Business Objects. Tuttavia, e nonostante fosse già usato in azienda un tool di Business Intelligence per l'analisi e la distribuzione dei dati, è nata l'esigenza di affidarsi ad un sistema efficiente che sposasse bene l'evoluzione intranet dell'azienda e per la produzione, l'accesso, la lettura e la distribuzione dei report. Data la significativa dimensione della rete distributiva Upim, nasceva anche l'esigenza di avere reportistica istituzionale da rendere disponibile a chi pilota il core business dell'azienda, cioè la rete di vendita.

### La soluzione

Upim ha risolto questa esigenza appoggiandosi al Competence Center BI di Delos (Società del Gruppo Getronics). Grazie alla



### La società

Upim fa parte del gruppo Rinascente, una delle maggiori imprese della grande distribuzione operante in Italia con 1.832 punti vendita (diretti, affiliati e associati) e 30.000 dipendenti.

### L'esigenza

Una delle esigenze centrali nel mondo retail è quella di costruire report sistematici, giornalieri, settimanali, mensili, trimestrali, che diano un'immagine realistica quantitativa e qualitativa dell'andamento del business.

Data la significativa dimensione della rete distributiva Upim, nasceva anche l'esigenza di avere reportistica istituzionale da rendere disponibile a chi pilota il core business dell'azienda, cioè la rete di vendita.

### La soluzione

Grazie alla piattaforma MicroStrategy 7i, Upim è in grado di produrre report secondo la cadenza temporale necessari e ne distribuisce le informazioni a tutti gli utenti. In sostanza, utilizzando MicroStrategy si attinge ai dati del datawarehouse, si analizzano tramite un'ampia gamma di funzioni analitiche e si distribuiscono proattivamente i report agli utenti finali sotto forma di documenti inviati via email.

piattaforma MicroStrategy 7i, Upim è in grado di produrre report secondo la cadenza temporale necessaria e ne distribuisce le informazioni a tutti gli utenti. In sostanza, utilizzando MicroStrategy si attinge al datawarehouse, si analizzano i dati tramite un'ampia gamma di funzioni analitiche e si distribuiscono proattivamente i report agli utenti finali sotto forma di documenti inviati via email.

La strategia scelta da Upim è stata quella di produrre tutta la reportistica istituzionale con MicroStrategy. I report tipicamente, e per ora, si riferiscono ai dati di vendita e producono analisi multi-dimensionali sugli scontrini. I dati vengono archiviati con una profondità storica di tre anni, abilitando, di fatto, analisi retrospettive su tutti gli indicatori fondamentali dell'andamento del business.

"Conoscendo l'esigenza di Upim - dichiara Giuseppe De Iaco, Direttore Information & Communication Technology Upim - ho scelto MicroStrategy che già avevo avuto modo di conoscere e usare in precedenti esperienze lavorative. La mia scelta è ricaduta su MicroStrategy per via della sua naturale predisposizione a lavorare su Data Warehouse e Intelligent Server remoti appoggiati alla intranet aziendale su cui insistono anche tutti i client e servers dipartimentali delle diverse Organizzazioni. BO e MicroStrategy oggi convivono, ma per funzioni ed utilizzi tra loro nettamente disgiunti che si riferiscono principalmente a precisi settori dell'Organizzazione Aziendale. Alcune di queste Funzioni già sono, e a breve potrebbero essere, gestite esclusivamente sulla piattaforma MicroStrategy", conclude De Iaco.

Oggi circa 150 licenze coprono l'esigenza delle diverse Funzioni che utilizzano la BI.

### **I vantaggi e gli sviluppi futuri**

Si è sempre pensato che l'implementazione della Business Intelligence in un'azienda fosse lunga e difficoltosa. L'esperienza Upim, per la velocità di realizzazione del progetto, smentisce questa convinzione pur confermando che una soluzione di BI per definizione è un "never-ended-project" perché l'evoluzione del business, nuovi dati sensibili, nuove esigenze di analisi e non di meno nuove potenzialità di BI, portano naturalmente verso la nascita di continue evoluzioni.

I benefici attivi sono riconducibili alla trasparenza e all'immediatezza di fruizione dei dati di business. L'analisi dei dati consente di andare ad individuare aree deboli e aree forti del business da un punto di vista quantitativo e qualitativo.

Caratteristiche di MicroStrategy sono la facilità d'utilizzo e le elevate prestazioni, inoltre l'architettura di MicroStrategy rende il client molto leggero.

### **La partnership**

Il progetto di Business Intelligence in UPIM è stato realizzato da Delos S.p.A. che ha svolto l'integrazione tra i sistemi esistenti e la piattaforma MicroStrategy e partendo dalle specifiche del Cliente, ha implementato la soluzione rispettando i tempi concordati. UPIM ha riconosciuto Delos come partner ideale per lo sviluppo di nuovi progetti.



P.zza Pio XI, 5  
20123 Milano

Via del Casale Solaro, 119  
00143 Roma

Tel. 02 02.72.22.25.1 Fax 02.72.22.25.28

[info-it@microstrategy.com](mailto:info-it@microstrategy.com)

[www.microstrategy.it](http://www.microstrategy.it)