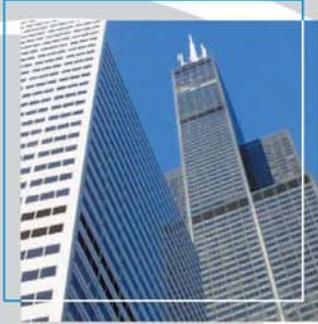




BRD

via Sanizi, 19 | Tel: +39 0746 218 517
02100 Rieti - Italy | Fax: +39 0746 295 872
info@brdconsulting.it | www.brdconsulting.it





BRD

BUSINESS RETAIL DEVELOPMENT

BRD
società di consulenza
specializzata nello
sviluppo integrato
delle
catene distributive
e dei
sistemi di retail.

Missione

BRD, agendo sulle leve location, format, tecnologie e finanza, direttamente o attraverso alleanze, fornisce soluzioni gestionali innovative ai retailer che permettono di minimizzare il divario fra il posizionamento ricercato e il punto vendita, visto dal cliente come il luogo ideale dove trovare un mix originale di beni e servizi che soddisfano i suoi bisogni.

BRD è quindi una società di consulenza aziendale focalizzata sullo sviluppo di reti di vendita, dirette o in franchising, e sulla erogazione di servizi specializzati ad altissimo valore aggiunto.



Filosofia

BRD vuole portare valore alle aziende che fanno sviluppo commerciale attraverso:

- **Flessibilità:** risposte rapide grazie ad una struttura specializzata, snella e agile.
- **Competenza:** esperienza decennale su metodologie di ricerca e analisi ad alto contenuto tecnologico.
- **Affidabilità:** trasparenza costante verso i clienti e i partner e sul grado di fattibilità dei progetti.
- **Profitto:** evidenza dei costi delle prestazioni rispetto ai benefici, frequente utilizzo del pay per use.



Clienti

La ricerca della soddisfazione dei nostri clienti ci spinge a proporre contratti quadro, lavorare su singoli progetti o su singoli affari in modo coerente con gli obiettivi aziendali di ciascuno di essi. Lasciamo sempre più spazio alle soluzioni pay per use, nella consapevolezza che le aziende hanno sempre più bisogno di consolidare i loro progetti prima di investire in risorse umane e tecnologiche.

Gestire lo sviluppo della rete o di progetti in outsourcing molto spesso rappresenta un ricavo a cui sottrarre costi variabili, riducendo i rischi e accelerando la crescita a basso costo.

I nostri clienti sono principalmente grandi imprese, PMI e investitori individuali in cerca di nuovi business.



FOOD:

ALPA con insegna Léon (Gruppo Sdes)
CONAD Adriatica
CONAD Tirrena
CONAD Umbria
COOP Toscana - Lazio
CTS (Gruppo Groe)
DICO - Sviluppo Discount (COOP Italia)
EUROSPIN (Gruppo B.S.E.)
GS (Carrefour Italia)
MAGAZZINI GABRIELLI
PAM IN'S (Gruppo Pam)
SIDIS CEDIS IZZI (Fondi)
SIDIS CIPAC (Roma)
SIGMA
SISA
SMA SUPERMERCATI (Gruppo Rinascendo)
STANDA (Gruppo Rewe)
TODIS

ELETRONICA DI CONSUMO:

CVC (Informatica)
ELDO CSS ON OFF
H3G
MEDIAWORLD
ESSEDDY SHOP
TRONY
UNIEURO
WIND TELECOMUNICAZIONI

RISTORAZIONE:

CAFFÈ TROMBETTA
EUROFOCACCIA
FLASH CAFÈ (CIR - Cooperativa Italiana di Ristorazione)
GRUPPO AUTOGRILL
HAPPY FOOD
ITALFOCACCIA
LA TAVERNA DEL PORTO
NEGRESCO
OSTE DELLA MAL'ORA
PASCUCCI
PASTARITO/PIZZARITO (CIR - Cooperativa Italiana di Ristorazione)
PIAZZA DEL SOLE (CIR - Cooperativa Italiana di Ristorazione)
SEGAFREDO
TORREFAZIONE OLIMPICA

DISTRIBUZIONE CARBURANTI:

AGIP PETROLI (Gruppo Eni)
API
ERG

ABBIGLIAMENTO E CALZATURE:

BRUMM'S
CLASS
GRUPPO MIROGLIO VESTEBENE
MELABLU
OVIESSE
PASINI
PLAYLIFE
PREMAMAN
PRENATAL
SCARPAMANIA
SCARPILANDIA
UPIM

CASALINGHI E DETERSIVI:

ACQUA E SAPONE
CASA&CO.
FERRI TUTTO PER TUTTO E FERRI SHOP
MAURY'S

ARTICOLI E ABBIGLIAMENTO SPORTIVO:

CALIBRO 9
CHALLENGE SPORT
CISALFA
DECATHLON
MIDA SPORT
SPORTNET

BRICOLAGE:

OBI

ALTRI SETTORI MERCEOLOGICI:

BIGGIE BEST (Arredi e complementi)
CENTRO COMMERCIALE INSIEME
CLEAN LIFE (Discount Lavasecco)
DOMOTECNICA (Termoidraulica)
FINANZIARIA M3 (Servizi finanziari)
GRUPPO BUFFETTI (Articoli e servizi per l'ufficio)
IKEA (Mobili in Kit)
IRFI (Azienda Speciale della CCIAA di Roma)
LLOYD TEAM BROKER (Assicurazioni e finanza personale)
MY FLOWER (Piante e fiori)
MOBIL DISCOUNT (Arredamento)
SEPHORA (Profumerie)
SWAROSKY (Cristalleria e Gioielleria)

Team

Il nostro team è formato da esperti che integrano perfettamente le loro competenze, la loro esperienza e la loro personalità permettendo al cliente di ottenere risposte rapide, concrete e complete.

Alla base del nostro lavoro c'è spirito di squadra ed entusiasmo, valori che contagiano i nostri clienti e i nostri partner.

Partnership

L'affidabilità del nostro team, basato sui risultati, ci porta oggi ad essere partner e alleati di aziende e istituti di grosso calibro.

Il terreno della partnership è la ricerca comune di soluzioni flessibili e innovative.

La soluzione per lo sviluppo è spesso il risultato della capacità di rimettersi in gioco, ogni giorno.

- A&A Shop Design
- AZ-Franchising
- Brain technology
- FIF Confesercenti
- FRANCHISE CENTRAL
- Fran Excel
- Franchise-net
- Gulf Franchising Company
- Gruppo Publimedia
- I Buoni d'Italia (FIESA - Confesercenti)
- Lallaria
- Largo Consumo
- Matrice attiva
- Promo Retail
- RECOF Corporation
- Risorse Ambientali



Network

BRD, può avvalersi di contatti con le oltre 1000 sedi FIF-Confesercenti distribuite su tutto il territorio nazionale e si avvale di partner territoriali quali:

- Consulenti, commercialisti, notai, avvocati per l'assistenza in zona
- Agenzie immobiliari interne, mediatori ed intermediari presenti capillarmente sul territorio locale
- Rilevatori, intervistatori per effettuare ricerche di mercato
- Agenzie pubblicitarie per promozioni dirette locali e acquisto media
- Funzionari pubblici, aziende, potenziali partner, produttori e altri soggetti utili

La stabilità dei rapporti e la condivisione delle metodologie del network garantiscono la qualità degli interventi.

Relazioni

L'agenda, l'archivio dei contatti, il database delle e-mail e delle news, la rassegna stampa interna in BRD sono il frutto nato dall'applicazione della nostra filosofia a tutti i livelli. La conquistata credibilità ci porta oggi ad avere non solo una rete di rapporti fittissima ed assolutamente trasparente, ma anche una quantità di informazioni prima che finiscano sul mercato. Uno dei punti forza, dimostrati, della nostra azienda è proprio quello di conoscere la maggior parte dei movimenti commerciali sul territorio e delle opportunità pubbliche e di finanziamento con largo anticipo rispetto al mercato. Questo ci permette di arrivare prima e di poter essere promotori di nuovi progetti e non imitatori di operazioni altrui.

Questa rete di relazioni è custodita in un archivio elettronico riservato che viene utilizzato per creare sinergie e risolvere problemi o trovare opportunità per i nostri clienti.

Aree di intervento principali



Sviluppo Immobiliare – Real Estate

La ricerca di immobili commerciali è il punto forte che ha permesso a BRD di crescere e diventare un riferimento credibile sul mercato.

Grazie all'esperienza dei suoi partner, maturata facendo sviluppo all'interno di aziende commerciali di primo piano, la ricerca dell'immobile è vissuta come il punto di sbocco della strategia aziendale, il terreno su cui si "deve" vincere minimizzando il rischio.

Ma soprattutto, grazie alla sua fitta rete di contatti e il suo data base, la sua competenza specifica sulla legislazione immobiliare e amministrativa, BRD riesce a trovare soluzioni immobiliari prima che vengano offerte sul mercato, valutando con anticipo anche la fattibilità del progetto sull'immobile.

Lo sviluppo di sistemi sofisticati per la valutazione dell'immobile e l'utilizzo di analisi di geo-marketing all'avanguardia sono solo un esempio di come BRD può supportare i propri clienti.

- Ricerche immobiliari
- Licencing
- Piani di fattibilità
- Analisi amministrativa
- Best location
- Negoziazione
- Contrattualistica
- Business Plan
- Valutazioni Immobiliari

Finance e Business Development

Sviluppare reti commerciali dirette o in franchising è più facile con i partner giusti.

Trovare buoni affiliati, buoni master franchisor e buoni partner finanziari, come fondi immobiliari o istituti bancari, sono, a livelli diversi, tutti fattori di successo. BRD ha da sempre la capacità di aggregare attori per business comuni, valutare aziende e, grazie ai suoi partner, costruire piani industriali in stretto rapporto con i clienti, per proporre il finanziamento e la partecipazione a investitori di primo piano

- Valutazione aziende commerciali
- Relazioni Merchant bank
- Ricerca investitori
- Master franchisor
- Franchisee
- Piani finanziari e industriali

Marketing

Colpire il target!

Non è più solo uno slogan ma un fattore di successo, perché a un negozio non basta solo alzare la serranda per realizzare profitto.

Il marketing ormai si è evoluto verso il one to one e qualsiasi sia la posizione e la visibilità del punto vendita è necessario conoscere il territorio e la popolazione, individuare i clienti, profilarli e proporre offerte mirate. BRD ha a disposizione competenze e tecnologie all'avanguardia per fornire ai retailer semplici analisi o piani di marketing con attività chiavi in mano complete.

L'analisi territoriale, integrata con i data base aziendali e l'analisi dello scontrino sono la base per elaborare piani fedeltà efficaci di cui possiamo essere fornitori su singole attività, pay per use o chiavi in mano.

- Analisi di Geomarketing
- Piani di local marketing
- Ricerche sul consumatore
- Ricerche di mercato
- Azioni di one to one chiavi in mano
- Analisi di penetrazione
- Fidelity program



Retail management

L'idea imprenditoriale è un successo se c'è un metodo che permetta di farla crescere.

Lanciare o gestire una catena diretta o in franchising è un processo che deve ridurre il rischio imprenditoriale, accelerando la crescita, e che necessita di conoscenze tecniche ed esperienza che BRD mette a disposizione, dal piano di fattibilità alla gestione esecutiva.

Creare una rete di negozi vuol dire costruire un prodotto che soddisfi il cliente finale coerentemente con la strategia aziendale.

L'analisi del retail mix, della coerenza fra offerta e spazi, dei costi del personale rispetto ai livelli di servizio del punto vendita ci permettono di impostare le giuste azioni per rendere la formula coerente col target e, quindi, vincente e profittevole.

- Piani di fattibilità
- Analisi dei format e dei prototipi (RAS)
- Creazione nuovi format
- Modelli commerciali di business
- Business e operation plan
- Sistemi di gestioni
- Applicativi gestionali verticali
- Creazioni reti di vendita
- Valutazione e ricerca fornitori
- Piani di marketing e lancio
- Visual merchandising
- Analisi dell'offerta

Formazione

Creare conoscenza diffusa è un obbligo etico, diffondere la conoscenza in azienda è creare profitto.

Oltre a organizzare corsi di formazione standard, crediamo sia importante per ciascuna azienda formare i proprio dipendenti e costruire canali di comunicazione privilegiati per rendere efficace il proprio modello di business e massimizzare il servizio al cliente.

Manuali del franchising, manuali sul servizio nei negozi, formazione on site ad hoc sono la base della nostra offerta che evolve verso l'e-learning, dove la comunicazione tra sede e periferia o tra docenti e allievi si svolge con i più moderni supporti formativi e sui temi individuati con due grandi vantaggi: condivisione rapida delle conoscenze e risparmio di costi e tempo.

- Piani di formazione personalizzata
- Corsi di vendita
- Gestione pdv
- Ricerca e selezione personale
- Sviluppo piattaforme e-learning
- Corsi in aula o in site
- Organizzazione Master

