

Specialisti verticale Horeca

Progettica company profile

Services & Competencies

Milano, luglio 2026

Acceleratori di *crescita*

Progettica[®]



Intro a Progettica

Chi è Progettica

Cosa facciamo per i nostri clienti



Identikit di Progettica

“conosciamo la differenza tra slides e pratica”



- **Esperti di consumi Fuori Casa**; con conoscenza quali-quantitativa della distribuzione e dei sottocanali.
- Competenze nel beverage, nel food e nel largo consumo, costruite in Italia e all'estero.
- **20 consulenti senior, con esperienza aziendale significativa**; utilizzo molto limitato di risorse junior
- I due principali **database grossisti Beverage, Food e Dolciario**, costruiti in 20 anni di lavoro (**fondazione nel 2004**) e il più ampio e profondo **studio+database delle catene di ristorazione (Ristochain)**
- La nostra **filosofia** è:
 - Lavoriamo per la crescita del cliente, a cui ci affianchiamo;
 - Esprimiamo le nostre opinioni,
 - Restando orientati a supportare il cliente a prendere la decisione giusta.

Progettica: la consultancy di riferimento per l'Horeca

Le due Business Units

BU Distributori	BU Industria
AREA ANALISI • Sviluppo dell'Organizzazione • Ottimizzazione processi Logistica • CoGes, amministrazione e finanza • Politiche Commerciali (acquisti, vendite e TDM) AREA OTTIMIZZAZIONE E CONTINUOUS IMPROVEMENT • Pianificazione • Rete vendita, segmentazione clienti e gestione listini • Magazzino e distribuzione • Training e Coaching • Temporary Management	AREA QUANTITATIVA E RICERCHE • Database distributori Beverage e FoodService • Osservatorio mensile mercato Horeca • Survey • Ricerche e Progetti ad hoc • Ristochain AREA CONSULENZA STRATEGICA • Commercial excellence • Market Entry e Market Re-organization • Route To Market e Go To Market • Gamma prodotti di sotto-canale • TDM optimization (spend&execution) • Approccio Catene-Horeca Moderno

I Nostri Partners

Un team di esperti che vantano esperienze **pluriennali** nei settori della logistica, del commercio, del marketing e della strategia aziendale.

La competenza del team spazia dall'ottimizzazione dei processi operativi alla gestione delle reti vendita, dall'implementazione di soluzioni digitali alla pianificazione strategica per il settore **food & beverage**.

Con background in **aziende leader** del mercato, sia nella distribuzione che nell'industria, i professionisti di Progettica offrono un supporto concreto per migliorare efficienza e redditività.



Mara Osio
Logistic Competence Center



Alessio Bonacina
Logistic Competence Center



Davide Entradi
Logistic Competence Center



Alberto Scola
CEO & Founder



Damiano Possenti
Strategic Development



Angelo Grisolia
Change Management



Maurizio Odelli
Commercial Excellence

Horeca: Dove domina l'agilità

La **flessibilità** e l'adattabilità sono le uniche risposte efficaci in un mercato con una molteplicità di variabili:

- tipologie di consumi
- momenti di consumo
- punti di consume
- Ibridizzazione dei canali distributivi



Intro a Progettica

Chi è Progettica

***Cosa facciamo per i nostri
clienti Industria***



Lettura del Mercato, Segmentazioni e Competitive Set



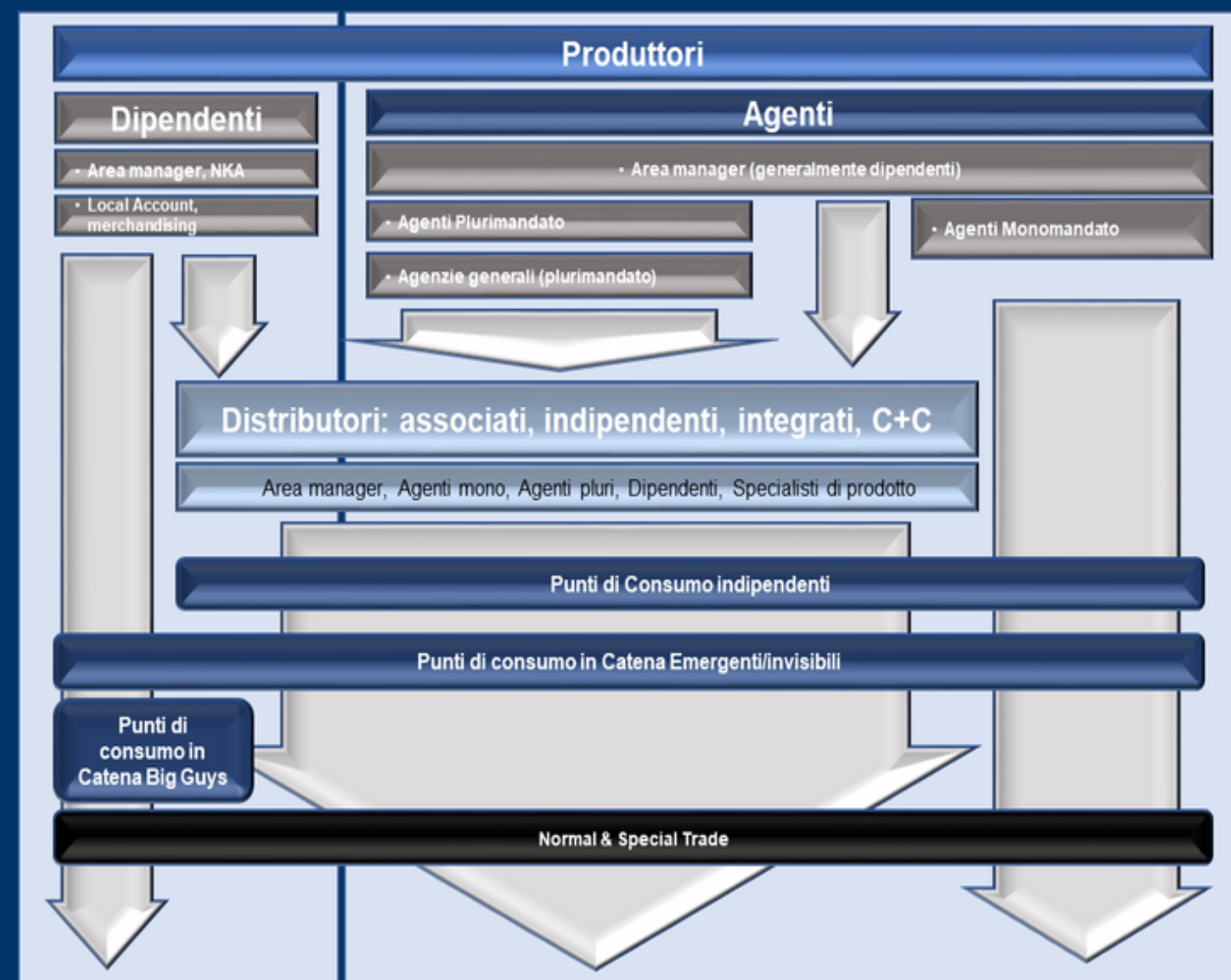
Lettura del Mercato e Segmentazioni

Analizziamo il mercato per individuare i principali trend e le preferenze dei consumatori. La segmentazione permette di suddividere i clienti in base a criteri chiave (es. target, volumi, canali di vendita) per una strategia mirata.



Competitive Set

Identifichiamo i principali player del settore, valutandone punti di forza, debolezze e strategie per distinguersi sul mercato.



Ogni produttore lavora in modo elettivo su alcuni sottocanalali e/categorie merceologiche

Birra/Soft drink	distributori
Vini	pluri / distributori
Spirits	Distributori / dipendenti
Grocery	Distributori / dipendenti
Fresco	Distributori / mono
Freschissimo	Distributori / mono
Frozen	Distributori / mono

Catena del Valore, Route to Market e Gamma prodotti



Analisi Catena del Valore nel Canale Horeca

Dall'approvvigionamento alla distribuzione, analizziamo il flusso del prodotto per individuare opportunità di migliorare l'efficienza commerciale.



Route to Market e piani operativi (WHL-Diretta-Catene)

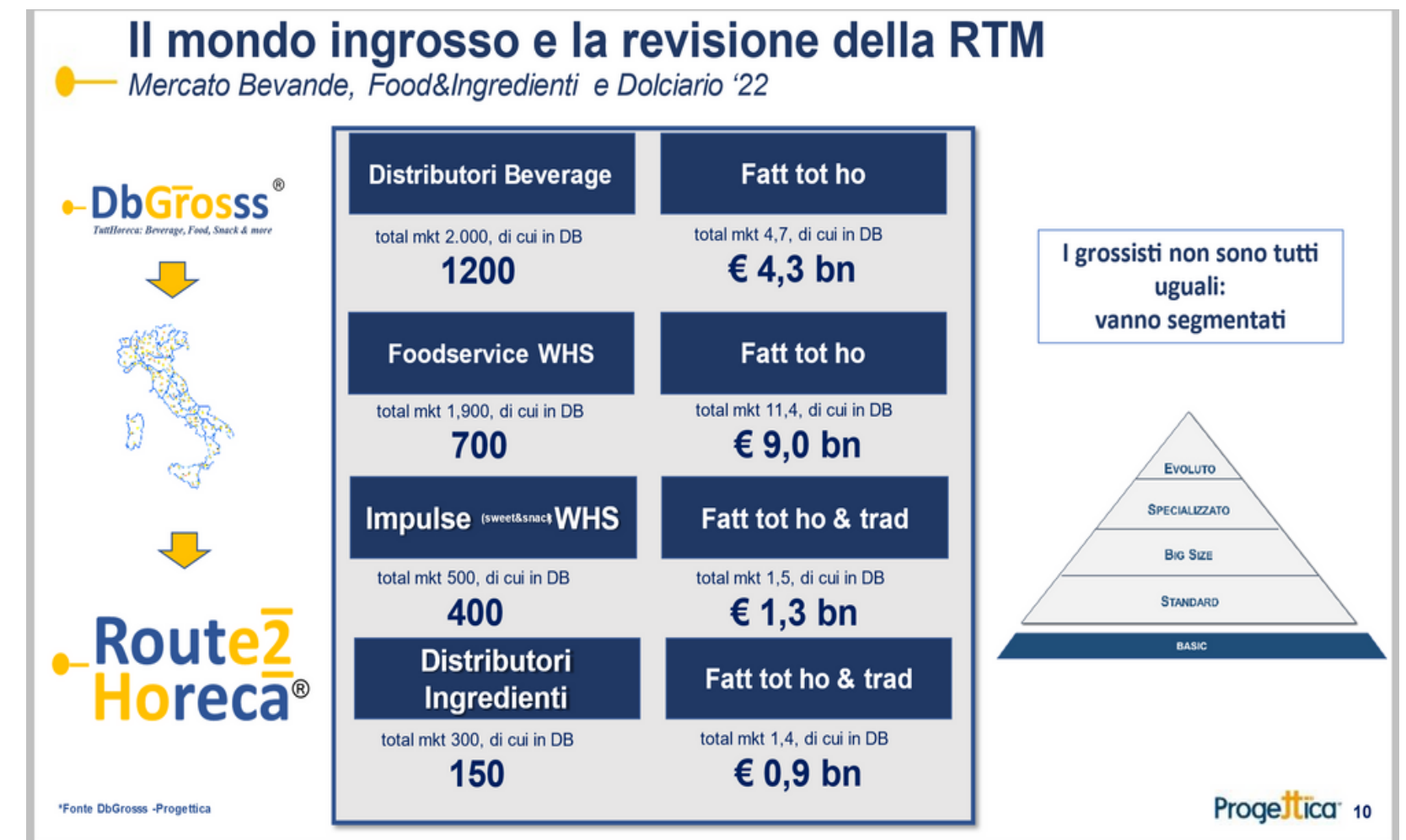
Diverse soluzioni personalizzate:

- Wholesale: Distribuzione attraverso grossisti.
- Diretta: Vendita diretta a clienti finali o locali.
- Catene: Collaborazione con grandi gruppi e retail.



Gamma Prodotti

Strutturiamo l'offerta per rispondere alle esigenze del mercato, differenziando i prodotti per target e canali di vendita.



Go to Market & Set-up della Rete Vendita



Go to Market

Definiamo la strategia di ingresso sul mercato, considerando:

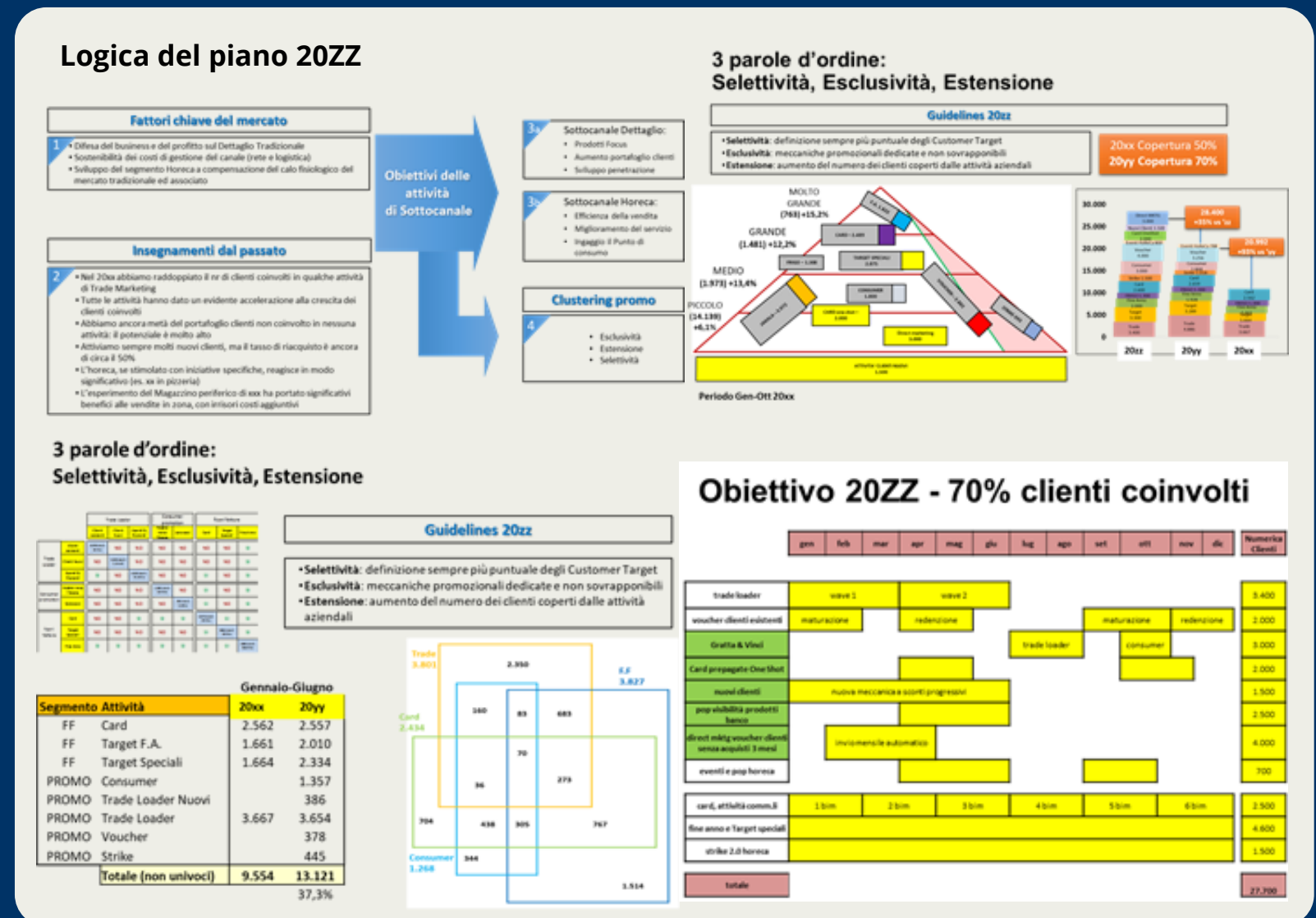
- Pricing e posizionamento del prodotto.
- Strategie promozionali e di branding.
- Identificazione dei migliori canali di vendita.



Set-up della Rete Vendita

Miglioriamo l'efficacia del team commerciale valutando:

- Scelta tra rete diretta o indiretta.
- Definizione di obiettivi e incentivi.
- Scelta dei meccanismi operativi più coerenti.
- Strumenti per la gestione e monitoraggio delle performance.

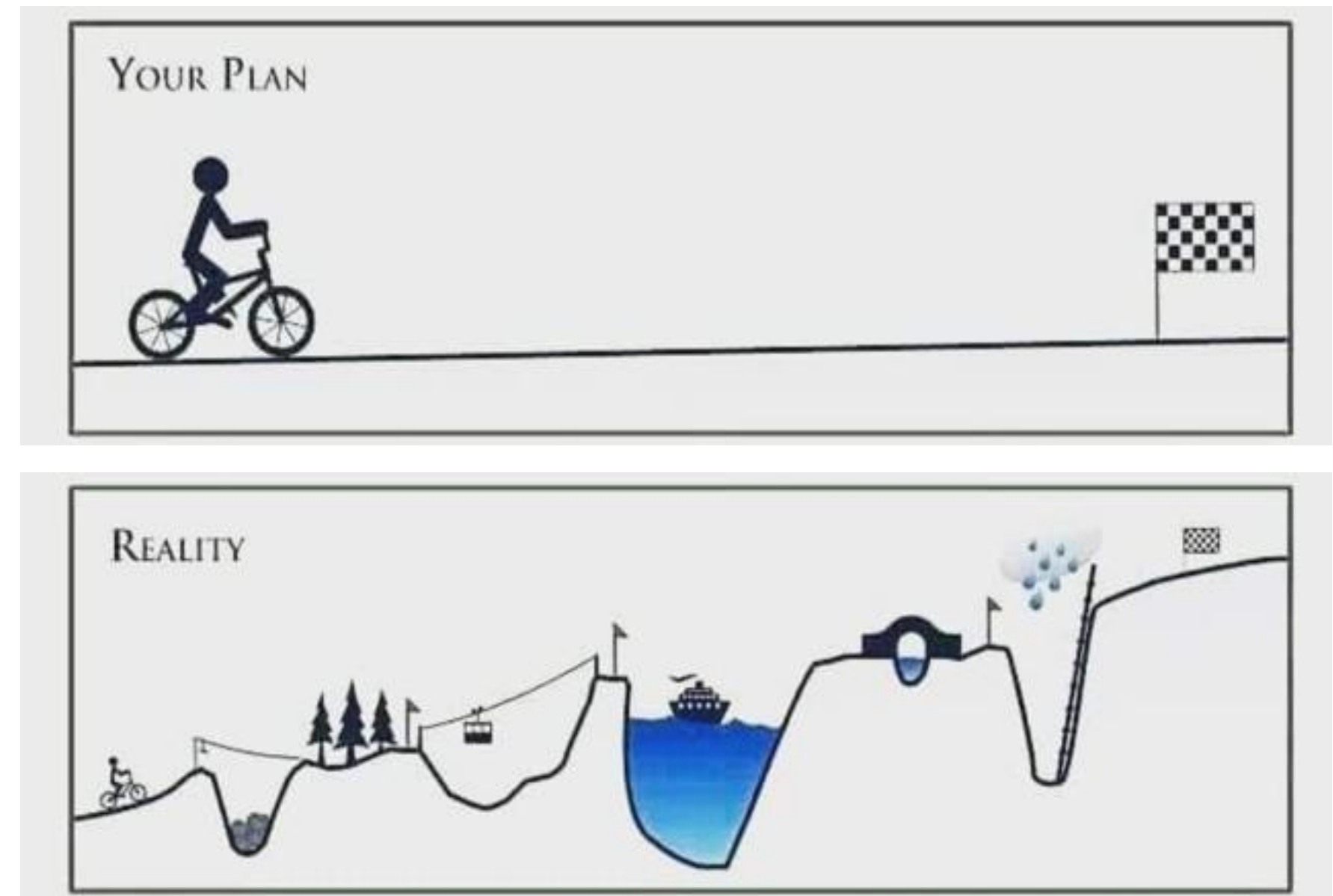


Meccanismi operativi commerciali

Set-up Meccanismi operativi commerciali

Definiamo strumenti e processi per una gestione efficiente della rete vendita:

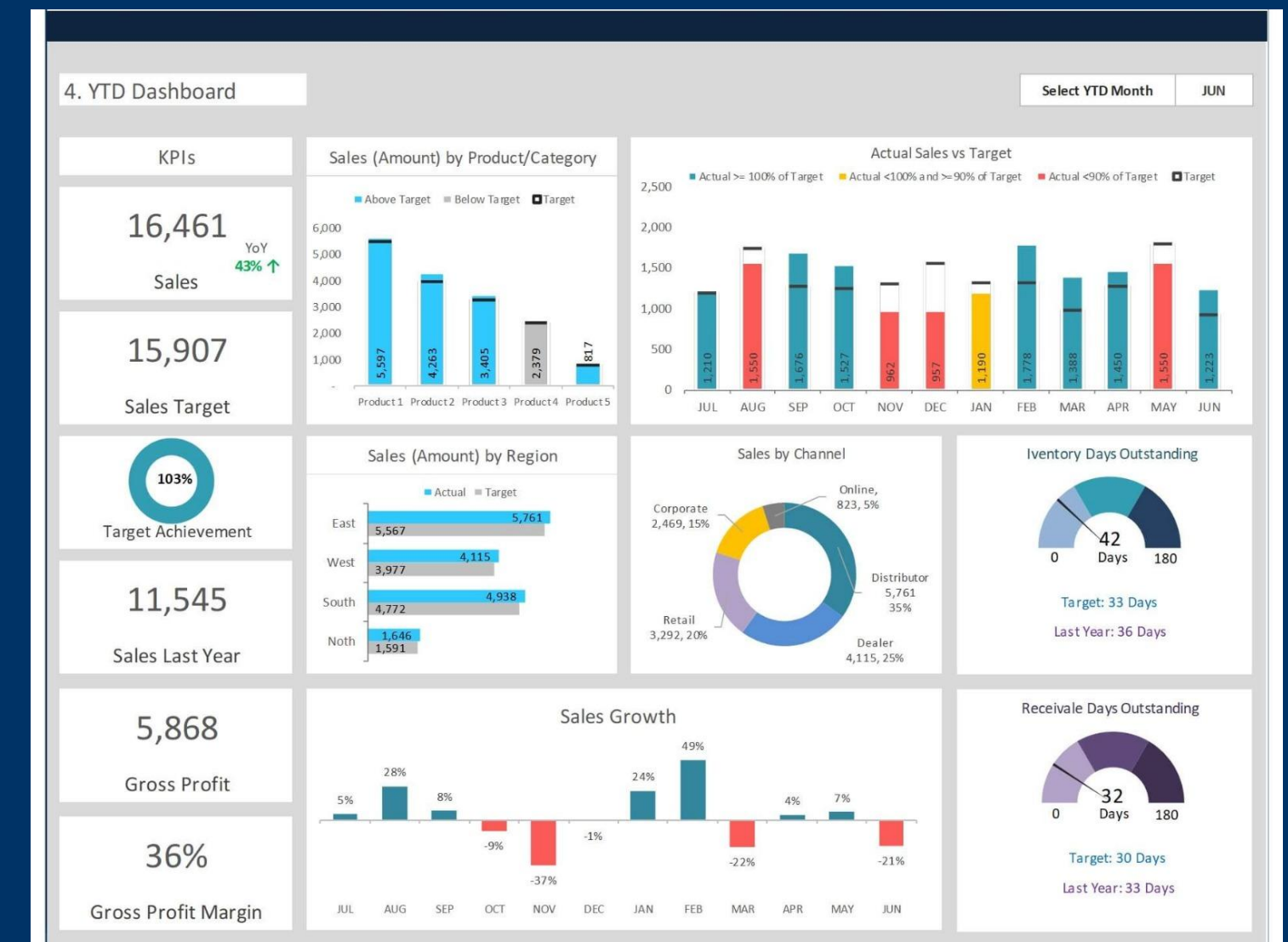
- cruscotti per il monitoraggio delle vendite.
- Sistemi di Incentivazione della FdV
- Piani di Trade Marketing
- Definizione linee guida per piani clienti.
- Strategie per valorizzare il livello di servizio logistico coerentemente alla strategia di vendita.



Follow-up continuativo durante l'implementazione

Il successo di una consulenza dipende dalla sua attuazione e dal **monitoraggio costante**. Per questo, offriamo un supporto continuo durante l'intero processo per garantire **risultati concreti e duraturi**.

- Monitoraggio continuo dei progressi e dei risultati rispetto agli obiettivi prefissati.
- Aggiustamenti strategici tempestivi in base ai feedback e alle performance.
- Supporto operativo costante per affrontare le sfide emergenti e ottimizzare l'esecuzione delle strategie.
- Valutazione regolare dei KPI's e aggiornamento delle azioni per raggiungere l'efficienza desiderata.



Ristorazione Moderna: *Ristochain*

Attraverso **Ristochain**, il nostro database proprietario dedicato alla ristorazione moderna, supportiamo le aziende nello sviluppo strategico e operativo nel mondo delle **catene Horeca**.

Offriamo un approccio strutturato che comprende:

- **Analisi del potenziale di mercato** e del **mercato aggredibile**,
- **Identificazione dei sottocanali e store format prioritari**, in base al potenziale di crescita e alla compatibilità con la proposta aziendale

Costruzione e gestione di test operativi locali:

- Target list di PdC prioritari
- Proposition commerciale dedicata per segmento
- Distribuzione territoriale dei PdC

RistoChain

Maschera di Ricerca

Database

Istruzioni



Ristochain: Due asset strategici per la crescita nel Canale Horeca

1. Analisi del potenziale di mercato e del mercato aggredibile

Per ogni catena Horeca vengono **stimate le vendite per categoria merceologica**, consentendo una valutazione mirata del potenziale per linea di prodotto.

L'analisi consente di identificare il **mercato aggredibile** in funzione dell'allineamento tra la proposta dell'azienda e le esigenze delle catene, ottimizzando la focalizzazione commerciale.

2. Identificazione dei sottocanali e degli store format prioritari

Ristochain include le **schede dettagliate delle catene con ogni punto vendita**. Questo permette di **generare Target list operative** con i punti vendita più rilevanti e compatibili da contattare, agevolando attività di go-to-market e vendita sul territorio.

3 - ANTEPRIMA SINTETICO DELLA SELEZIONE			
Nr Insegne	1069	Nr Punti di Consumo	12.257
Nr Gruppi	669	Nr Regioni Sociali	976
FATTURATI TOTALE ANNO			
Fatt. Vendita Sell Out - Iva incl.	€ 10.086.420.000		
Fatt. Acquisto Sell In - Iva escl.	€ 2.713.515.800		
BEVERAGE			
Fatt. Acq. Totale BEVERAGE	€ 596.853.483		
Acqua	€ 120.289.379	Birra	€ 117.058.369
Bibite	€ 168.138.034	Vino	€ 130.104.168
Aperitivi	€ 17.122.160	Spirit	€ 44.141.372
FOOD			
Fatt. Acq. Totale FOOD	€ 2.116.662.317		
Piatti/Pst fr	€ 19.639.185	Farine	€ 21.832.533
Pasta/riso	€ 20.068.017	Gelati	€ 98.562.859

CALCOLO MERCATO POTENZIALE						
Subchannel	Level of interest	subchannel in Mln	Tot Ristochain	BigGuys	E&I	Quota Big Guys su tot
		22,7	7.251	5.664	1.587	78%
Bar coffee only	H	0,3	254	117	137	46%
Bar generic	H	18,2	4.043	3.912	131	97%
Panineria ita	M	0,8	830	559	271	67%
Panin - hamburger	L					
Pizza taglio/to go	M	0,4	590	392	198	66%
Pizzeria	L		266	46	220	17%
Ristopizza	L		361	87	274	24%
Ristorante	M	1,2	630	453	177	72%

Formazione della Rete Vendita & Formazione Manageriale



Formazione della Rete Vendita

Sviluppiamo competenze chiave per il team commerciale:

- Tecniche di vendita e negoziazione.
- Conoscenza del prodotto e posizionamento di mercato.
- Customer relationship management.



Formazione Manageriale

Creiamo una leadership efficace attraverso:

- Sviluppo di competenze gestionali e strategiche.
- Coaching e leadership per il team di vendita.
- Ottimizzazione dei processi decisionali.



Un portafoglio clienti diversificato

Alcuni Nostri Clienti

Blue chips e Mid Size

Standard qualitativi da multinazionale
Flessibilità con l'imprenditoria italiana

Distribuzione e Consorzi

*Comprensione della catena food,
beverage e dolciario.*

Scuole di formazione e business schools

Finanza

Cultura del numero e del valore



CAMPARI

Dr Schär



DOLCITALIA

FERRERO

HARIBO

LAVAZZA
TORINO, ITALIA, 1895

Coca-Cola HBC
Italia



★ Heineken

partesa



CERES



SAN GEMINIANO

Lindt
MASTER CHOCOLATIER
SINCE 1845

Pernod Ricard

RUMMO
MAESTRI PASTAI
IN BENEVENTO DAL 1848



gruppo
cateringgross

ROVAGNATI

MOLINO
Casillo
DAL 1958

Rasna
DISTRIBUZIONE HORECA

DI MARCO

METRO

GrosMarket



Intro a Progettica

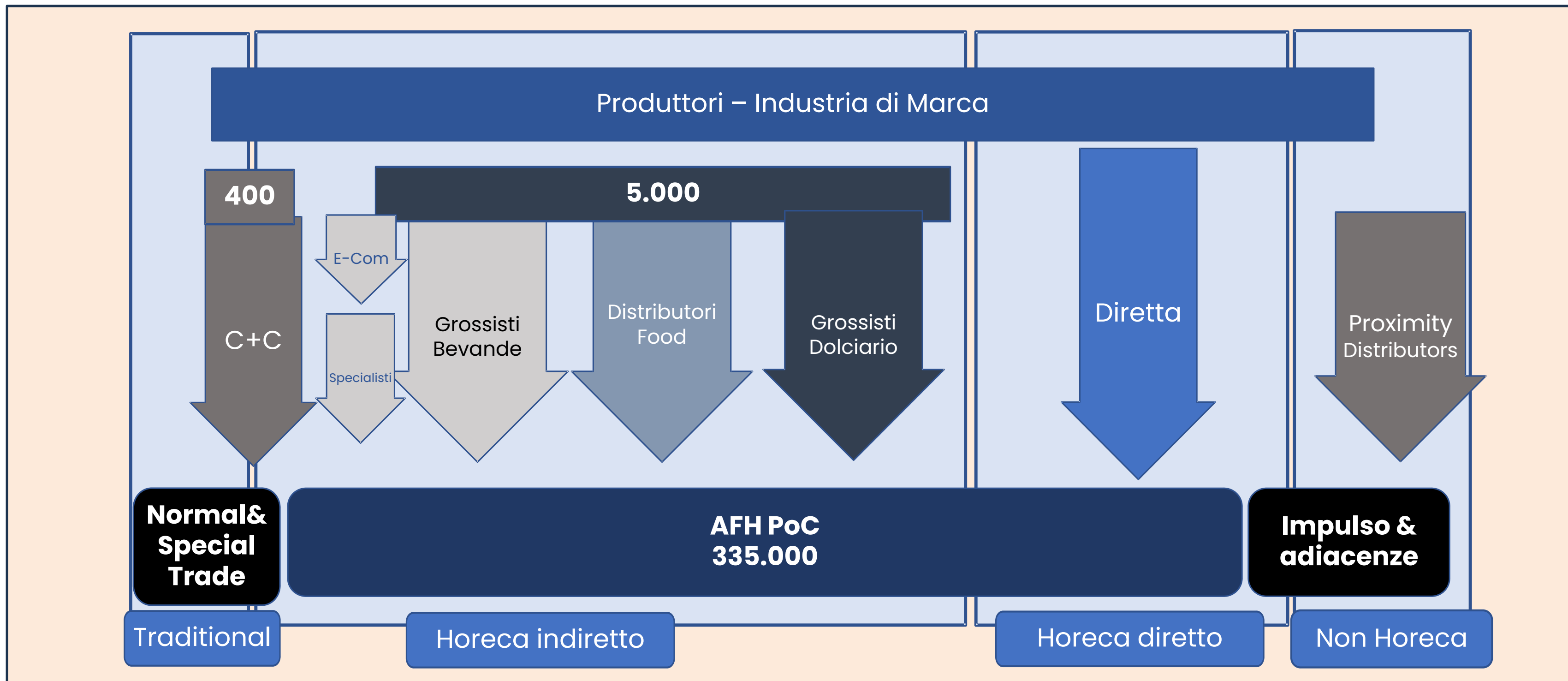
Chi è Progettica

***Cosa facciamo per i nostri
clienti Distributori***



L'horeca in Italia. Struttura canali

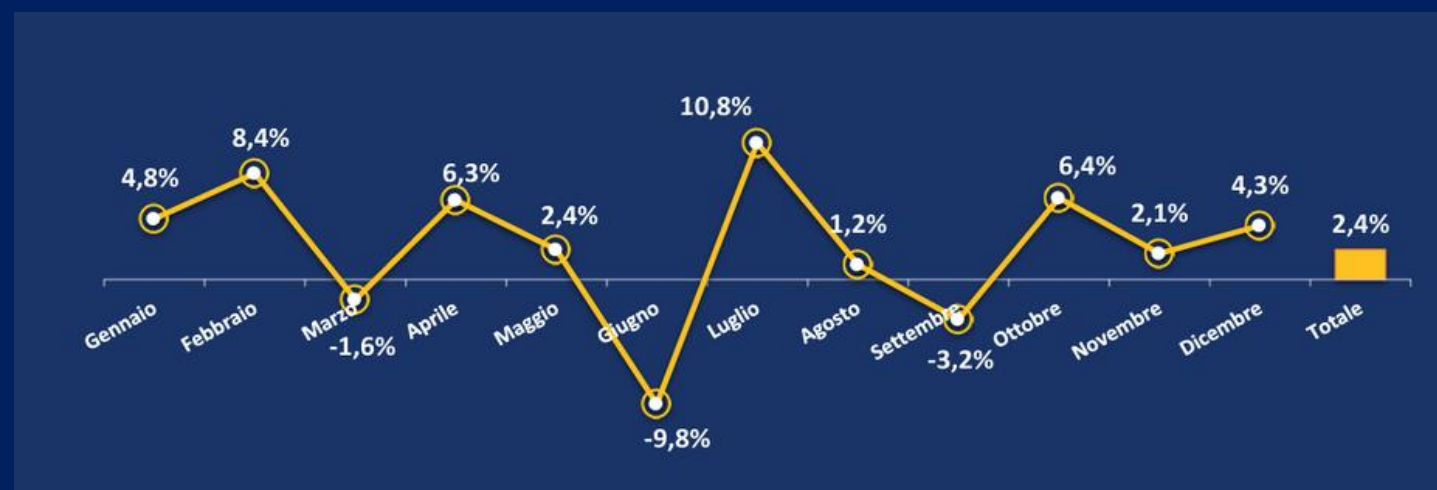
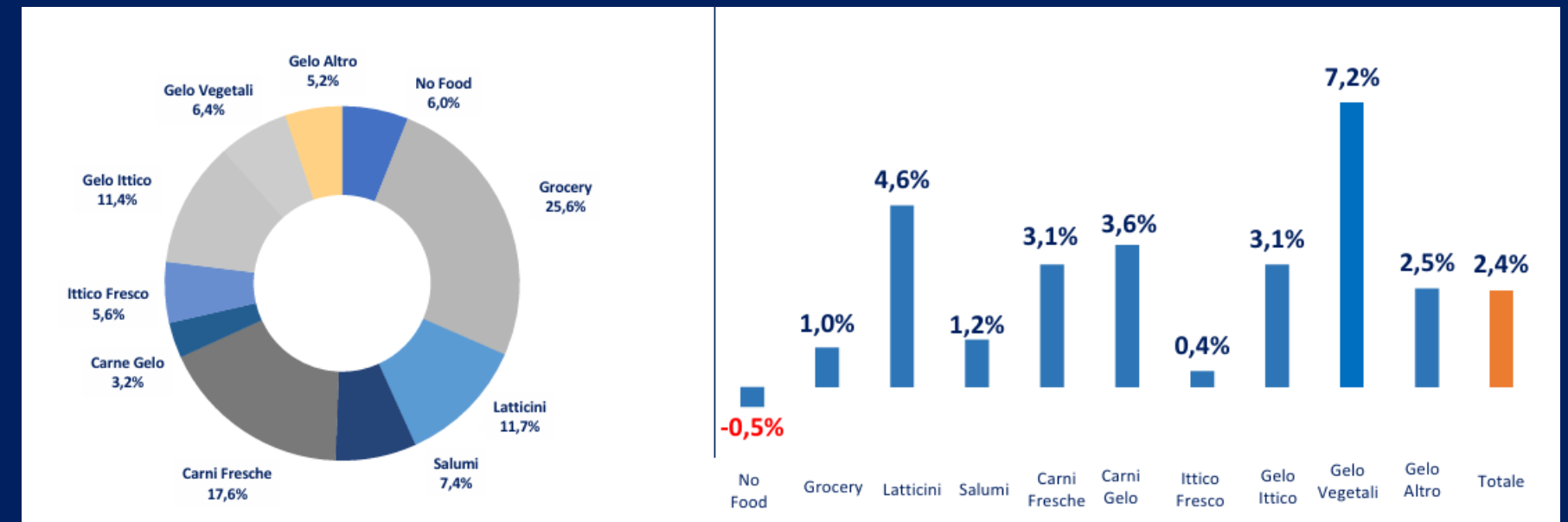
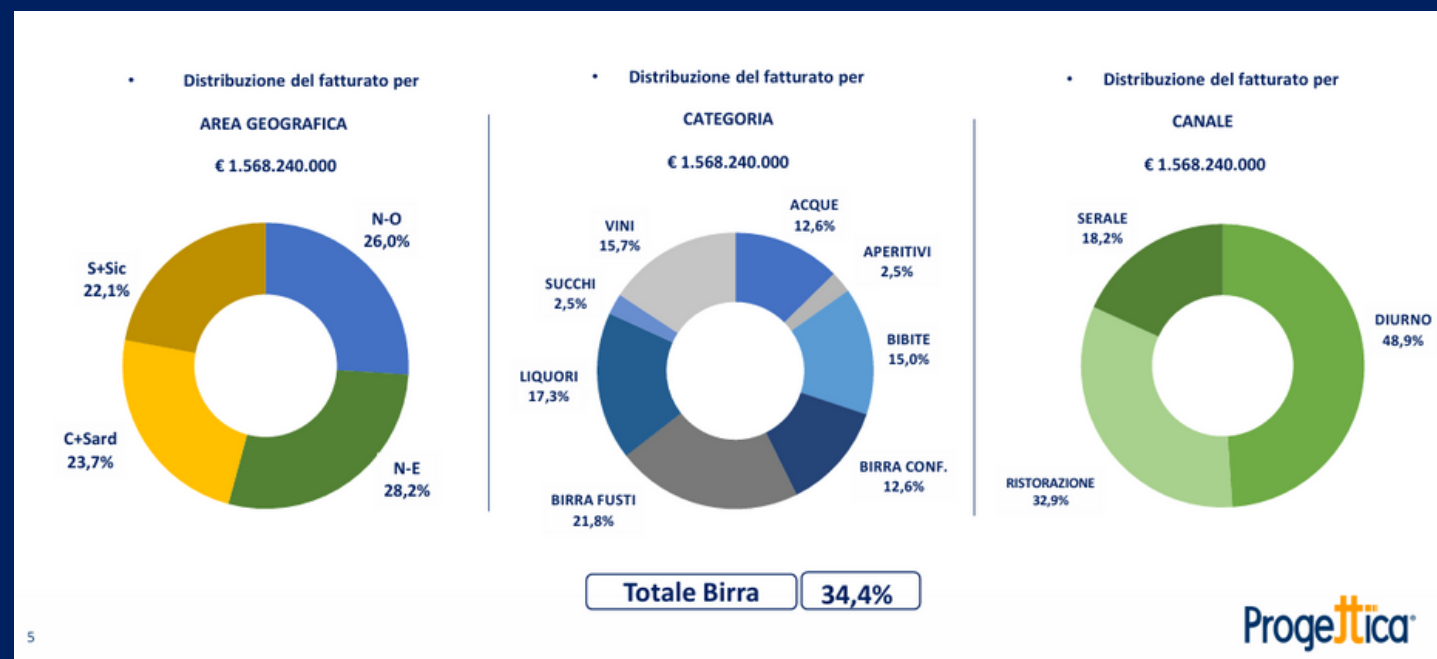
«Non tutti i modelli distributivi sono uguali davanti al mercato»



Osservatorio: i numeri dell'horeca.

Affidabili e Tempestivi

sample



Distributori Bevande	Fatturato Tot horeca*
2.000	€ 4.7 mld
Distributori Food Service	Fatturato Tot Horeca*
1.900	€ 11.4 mld
Distributori Dolciari	Fatturato Tot horeca*
500	€ 0.900 mld



Le nostre aree operative:

costruiamo valore in ogni area dell'azienda di Distribuzione

- 1 Sviluppo dell'organizzazione
- 2 Pianificazione strategica
- 3 Area Commerciale
- 4 Area Logistica (supply chain, magazzino, delivery)
- 5 Area Amministrazione e Controllo di Gestione



1 Sviluppo dell'organizzazione



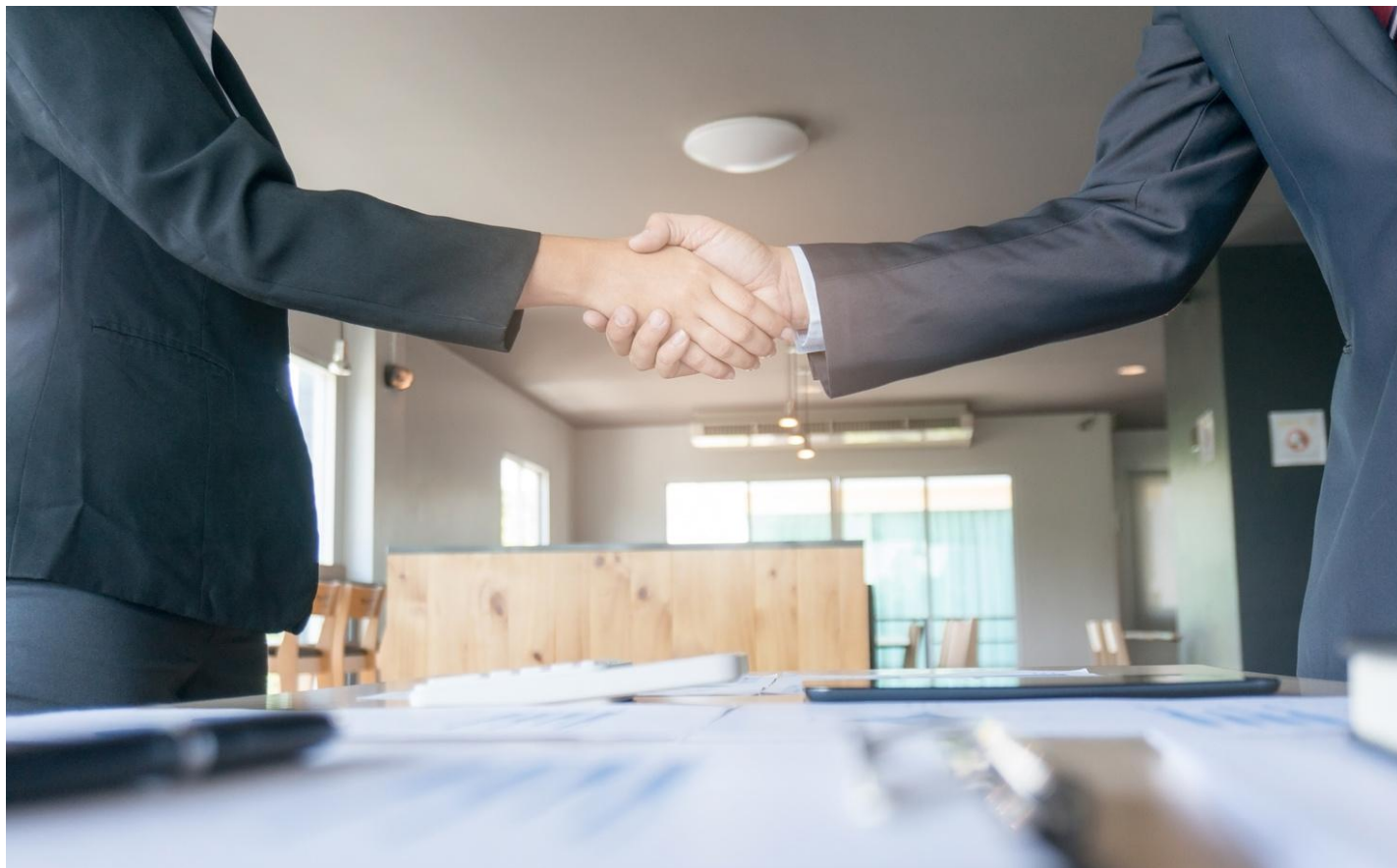
- Costruzione della **struttura organizzativa**, partendo dalla definizione chiara di **mission, vision e valori** fino alla messa a terra di processi concreti.
- **Organigrammi funzionali, ruoli e responsabilità.** Accompagniamo la crescita delle persone attraverso **percorsi di sviluppo** e formazione tecnica e manageriale.
- **Processi di recruiting**, nel dimensionamento per area funzionale e nell'implementazione di strumenti per il **monitoraggio delle performance**.
- **Assessment organizzativi, indagini di clima e customer satisfaction** per leggere in modo oggettivo il contesto interno ed esterno.
- Approccio integrato che unisce consulenza strategica, **project management, coaching e formazione operativa**.

2 Pianificazione strategica



- **Scelte strategiche** che guidano lo sviluppo e il posizionamento dell'impresa nel medio-lungo periodo.
- Attività di consulenza direzionale. Miglioriamo la qualità del sistema aziendale intervenendo su **processi, risorse umane e innovazione**.
- Operazioni straordinarie come **acquisizioni e fusioni**, verificandone la fattibilità e gestendone gli aspetti tecnici e organizzativi.
- **Business plan strutturati e piani di pianificazione finanziaria**, accompagnando l'azienda nell'individuazione delle fonti di finanziamento più idonee a sostenere i propri obiettivi di crescita.

3 Area Commerciale



- **Strategie commerciali efficaci**, partendo da un'analisi approfondita del mercato di riferimento e del posizionamento competitivo.
- Segmentiamo il **portafoglio clienti** e **definiamo politiche di vendita mirate** per ciascun sottocanale, supportando lo sviluppo di modelli di crescita coerenti con gli obiettivi aziendali.
- **Politica di listino e promozionale, assortimento** e acquisti, costruendo **budget di vendita** e analizzando la redditività per canale e categoria.
- Performance della rete vendita attraverso indicatori chiave, definendo obiettivi, **piani di incentivazione** e aree di miglioramento.
- Gestione del **credito commerciale**, per garantire sostenibilità e solidità finanziaria nel tempo.

4 Area Logistica

- supply chain
- magazzino
- delivery



- **Organizzazione e ottimizzazione della funzione logistica**, con l'obiettivo di rendere più efficienti i flussi fisici e informativi lungo tutta la catena distributiva.
- **Layout operativi funzionali, modelli di preparazione delle merci e sistemi di gestione** per entrate, uscite e giacenze.
- Gestione del materiale pubblicitario, delle cauzioni attive e passive, del **parco automezzi** e degli impianti di spillatura.
- Soluzioni per modelli di distribuzione efficaci, anche in **logiche multi-deposito**, garantendo una struttura modulabile e flessibile, in grado di adattarsi alla stagionalità e alle specifiche esigenze operative del business.

5 Area Amministrazione e Controllo di Gestione



- **Modelli di controllo di gestione** in grado di supportare l'imprenditore nelle decisioni strategiche e operative.
- Strutture di centri di costo, **sistemi di budgeting** e reportistica personalizzati e metodi di **analisi degli indici economici e finanziari** per valutare la performance aziendale.
- Introduzione di procedure e **strumenti di monitoraggio**, garantendo il presidio costante dei risultati e l'allineamento con gli obiettivi di redditività e sostenibilità economica.

Specialisti verticale Horeca

Progettica company profile

Services & Competencies

Milano, luglio 2026

Acceleratori di *crescita*

Progettica[®]

