

Revenue Growth Management

CASE STUDY



Ottimizzare la gestione delle **Trade
Promotion**: il caso di successo
di **Bolton Group**

Come Bolton ha ridotto i tempi
e costi di gestione della promozione commerciale





BOLTON
GROUP

COMPANY PROFILE

Il Gruppo Bolton produce e commercializza un'ampia gamma di beni di largo consumo di alta qualità, in 146 paesi.

Il portafoglio Bolton vanta marche prestigiose, con oltre 50 linee di prodotti nelle categorie Alimentari, Cura della casa, Adesivi, Cura del corpo e Cosmetica, presenti nella grande distribuzione, profumerie, farmacie e negozi fai da te.

Oltre 11.000 persone lavorano nel Gruppo Bolton, costantemente impegnate nella ricerca della qualità per rispondere alle esigenze in continua evoluzione dei consumatori di oggi.

Grazie a questo impegno, 100 milioni di famiglie, in 146 paesi, scelgono con fiducia la qualità dei prodotti Bolton.

www.boltongroup.net

SECTOR

Beni di largo consumo

KEY FIGURES 2019

- 50 Marche
- 11.000 Dipendenti
- 59 Uffici
- 146 Paesi
- 15 Stabilimenti
- 7 Navi



BOROTALCO



COLLISTAR



EXECUTIVE SUMMARY

Bolton Group, come molte aziende della CPG, si è affidata ad Akeron RGM per il monitoraggio e gestione del budget di trade promotion.

Il software di Akeron, nel giro di breve tempo, ha permesso di ottenere un miglior presidio strategico ed importanti benefici:

-50%

Tempo di inserimento di un **nuovo accordo**

-20%

Costi amministrativi associati

THE CHALLENGE

Tutte le divisioni di Bolton Group condividevano la necessità di migliorare la gestione dei contratti ed accordi promozionali con i numerosi canali distributivi del mercato italiano.

Bolton Food, Bolton Home & Personal Care, Bolton Beauty Care, Bolton Adhesives riscontravano, infatti, come il notevole valore economico derivante dalle attività promozionali imponeva un miglioramento del relativo governo.

Analoghe valutazioni venivano fatte anche sul mercato francese, da parte delle divisioni Bolton Food e Bolton Home & Personal Care locali.

Se, da un lato, tutte le aziende coinvolte manifestavano questo comune bisogno, dall'altro, ciascuna di esse presentava peculiarità distintive nella gestione dei processi utilizzati fino a quel momento.

I numeri in gioco richiedevano una soluzione specifica per la gestione di processi critici complessi:

7

Legal Entity coinvolte

2600+

accordi medi annui

20+

canali distributivi gestiti

100+

utenti

“...Il volume dei contratti e dei contributi promozionali aveva raggiunto una rilevanza tale da rendere indispensabile una soluzione completa e standardizzata. Numerose risorse, di differenti uffici e business unit, erano esclusivamente dedicate ad attività di data entry tra sistemi eterogenei, lunghi controlli e processi di elaborazione manuali...”

GOALS

Presidiare gli sconti ed i contributi del Trade Spending, gestirne tutti gli adempimenti contrattuali, contabili e fiscali, attraverso una soluzione in grado di garantire l'autonomia e le peculiarità delle singole business unit coinvolte.

SOLUTIONS

La risposta a queste esigenze viene trovata in **Akeron RGM**, riconosciuta, dai numerosi attori aziendali coinvolti, come la soluzione più completa e flessibile rispetto alle alternative valutate sul mercato.

La completezza della copertura delle attività gestibili a sistema è risultata essere proprio il principale elemento di differenziazione a favore di **Akeron RGM**: un'unica soluzione per la raccolta degli elementi contrattuali ed il loro monitoraggio, il calcolo del maturato e la relativa gestione contabile, all'interno di un flusso di lavoro strutturato tra le diverse aree aziendali coinvolte.

Accanto a questo primo elemento, si è affiancata, poi, una valutazione più strettamente commerciale sulla flessibilità di inserimento e calcolo delle singole clausole premianti. Il software offriva, per questo, l'adeguata serenità nella gestione di tutte le casistiche contemplate dagli accordi sui differenti canali distributivi coinvolti.

Akeron RGM vantava, infine, un modulo di inserimento, monitoraggio ed approvazione delle promozioni gestito direttamente dalla forza vendita. A questo modulo, è stato riconosciuto un'importante potenziale per l'efficientamento dei processi di data entry, oltre che una capacità di responsabilizzazione diretta della forza vendita sul raggiungimento degli obiettivi assegnati.

RESULTS & FUTURE PLANS

Tutte le divisioni del gruppo hanno oggi implementato **Akeron RGM** per la gestione delle attività promozionali sul mercato italiano, così come alcune delle business unit del gruppo sul mercato francese.

Ciascuna business unit ha a sua disposizione un ambiente dedicato per gestire, in completa autonomia, l'intero processo di trade promotion delle proprie linee di prodotto. All'interno di ciascun ambiente, inoltre, vengono rilevate le attività su tutti i canali di intermediazione, avendo in questo modo una visione integrata delle proprie strategie di trade spending.

Grazie al successo riscosso nelle aziende che lo hanno utilizzato fino ad oggi, **Akeron RGM** verrà esteso progressivamente a numerose altre business unit del Gruppo, all'interno di un più ampio progetto di implementazione dell'ERP S/4HANA di SAP.

Ognuna di queste business unit, potrà perciò utilizzare le funzionalità distintive di **Akeron RGM** per la gestione e ottimizzazione delle trade promotion nei rispettivi mercati di sbocco.

“...Oggi, grazie ad **Akeron RGM**, abbiamo il pieno controllo su tutte le attività promozionali attivate dalle diverse business unit, in tutti i canali distributivi. Con Akeron si è creata nel tempo una vera e propria partnership, grazie ad un software affidabile ed innovativo, che risponde alle esigenze del nostro gruppo a livello mondiale...”

Revenue Growth Management



DA DOVE INIZIARE?

SCOPRI REVENUE GROWTH MANAGEMENT

Gestisci a 360° le leve commerciali a disposizione dei produttori di beni di largo consumo e garantisci una crescita profittevole dei ricavi aziendali. La soluzione unificata che permette ai team sales, marketing, accounting e finance di rimanere efficaci in qualunque contesto di mercato.

[Prenota una demo →](#)



ABOUT US

Akeron Srl, è la software house con headquarter a Lucca, che sviluppa applicazioni moderne in grado di aumentare la produttività, gestire e migliorare le performance aziendali e mettere le persone al centro dei processi. Akeron Srl, conta oggi oltre 500 clienti di ogni settore e dimensione: da nomi di spicco a livello nazionale fra cui Gruppo Intesa Sanpaolo, Decathlon, Bolton Group, Prada e Cressi Sub ad aziende di medie e piccole dimensioni.

CASE STUDY