

zerosottozero

La tecnologia Epta al servizio dei retailer nell'emergenza sanitaria

Da alcuni mesi dall'inizio dell'emergenza sanitaria, le abitudini di acquisto sono profondamente cambiate, a causa della radicale trasformazione della vita quotidiana degli italiani e della necessità di consumare pasti esclusivamente in casa, date le restrizioni. Assistiamo, infatti, ad un'evoluzione nella sociologia dei consumi: l'esplosione del canale eCommerce, del Click&Collect e l'ascesa dei negozi di vicinato, rispecchiano sia l'esigenza di ridurre i tragitti per raggiungere i punti vendita, sia la volontà di evitare lunghe code causate dalle nuove procedure di ingresso negli store.

William Pagani, Group Marketing Director di Epta – gruppo multinazionale specializzato nella refrigerazione commerciale - dichiara: «Epta affian-

rarsi il prima possibile le referenze

ordinate via web, molti consumatori stanno optando per il prelievo presso uno store o un luogo di deposito della Catena, in sostituzione al servizio di consegna a casa. Il Click&Collect ha dunque registrato tassi di incremento molto superiori alla media già positiva degli ultimi mesi. Iri, infatti, rileva come già domenica 23 febbraio gli acquisti degli articoli di largo consumo effettuati online e ritirati tramite Click&Collect avessero registrato un +205,4% rispetto all'anno precedente, passando da un'incidenza media del 6,0% ad oltre il 14% del totale delle vendite.

«Servizi innovativi, comodità e sicurezza: l'esperienza di questo periodo si rivelerà cruciale al termine della crisi, per ripensare ai format con un approccio nuovo. I trend che stanno

ca gli Operatori della Grande Distribuzione nel cambiamento in atto promuovendo alternative per agevolare i consumatori nel fare la spesa. Un impegno che si declina in innovazioni che contribuiscono a differenziare le possibilità di effettuare gli acquisti: i nostri armadietti refrigerati #EPTABricks per il ritiro della spesa online, ne sono un esempio concreto, così come i servizi offerti da FrescoFrigo per creare un micro-supermercato condominiale, con vetrine refrigerate larp, accessibile h 24.»

Secondo i dati Nielsen, le vendite eCommerce di prodotti di largo consumo da lunedì 16 a domenica 22 marzo hanno raggiunto un +142,3%, in rialzo di +45pp rispetto alla settimana precedente. Al fine di procu-

emergendo saranno una guida per orientare il mondo Retail dell'immediato futuro» commenta William Pagani, che conclude: «In Francia, ad esempio, dove gli #EPTABricks sono già molto diffusi e adottati da diverse tra le principali Insegne, quali Leclerc, Intermarché, Casino, Carrefour e SuperU, i risultati sono evidenti e stanno registrando fino ad un +300% degli ordini, rispetto al 2019: un chiaro segnale della centralità che nei prossimi anni sarà rivestita, in tutte le catene, dall'omnicanalità».

**#EPTABricks e servizi
frescofrigo: il futuro**

Ritaglio stampa
Testata: Zerosottozero
Pagina: 84-85
Diffusione: 4.000
Data: Giugno 2020

dell'omnicanalità

La soluzione Epta, per il Click&Collect, sono gli #EPTABricks, che consentono ai Clienti di ritirare, dove e

quando vogliono, anche al di fuori degli orari di apertura dei negozi, i prodotti food e non food ordinati sul sito dell'Insegna. Progettati per assicurare la più alta flessibilità, sono disponibili sia in versione Indoor che Outdoor e si compongono di moduli a temperatura controllata. Gli #EPTADryBricks sono destinati ai secchi, come articoli per l'igiene personale e della casa e gli ingredienti base per le ricette di cui si sta facendo maggiore scorta pensando a una lunga permanenza in casa, gli #EPTAfreshBricks e #EPTAfrozenBricks garantiscono la conservazione dei freschi e surgelati, tra cui ad esempio pizza surgelata, affettati, mozzarelle, wurstel e "comfort food" come i gelati, le cui vendite sono in netta crescita. Gli #EPTABricks possono essere col-

locati ovunque e risultano particolarmente adatti all'interno dei quartieri residenziali o in prossimità dei punti vendita. Permettono così di sfruttare al massimo aree strategiche all'interno del contesto cittadino, garantendo brevi tragitti giornalieri, come raccomandato dal Dpcm. Contribuiscono altresì a semplificare le vendite, grazie alla facilità nel gestire gli ordini online tramite un sistema che si connette alla piattaforma e-commerce dell'Insegna.

Affidabilità ed efficienza sono oggi, più importanti che mai. Con l'obiettivo di supportare i Retailer, Epta offre, per i parchi #EPTABricks così come per tutti i suoi impianti e soluzioni refrigerate, programmi EptaService di

assistenza after-sales e di telemonitoring. Servizi all'avanguardia volti a

garantire continuità di esercizio ed interventi tempestivi 24/7 in caso di necessità, operando sempre in condizioni di massima sicurezza.

Ulteriore concept degno di nota è quello ideato dalla start-up italiana FrescoFrigo (www.frescofrigo.it), che ha declinato un servizio healthy food close to you per uffici e palestre nel primo supermercato di condominio. Supportati dalla tecnologia di Epta installano vetrine refrigerate a marchio Iarp dedicate alla vendita automatica h 24 di cibi sani e freschi. I consumatori possono visionare i prodotti e, tramite una App sul proprio smartphone, aprire il frigo per acquistare e pagare, senza dover uscire dal proprio complesso residenziale, generi alimentari che spaziano da piatti pronti a frullati, da frutta e verdura a salumi e formaggi, dagli ingredienti di base come uova, latte, farina e pane alle bevande. Le nuove vetrine intelligenti Iarp, utilizzate da FrescoFrigo possono essere installate ovunque, semplicemente attaccando la spina.



Ritaglio stampa
Testata: Zerosottozero
Pagina: 84-85
Diffusione: 4.000
Data: Giugno 2020