



# CENSIMENTO MMAS FERRAMENTA E UTENSILERIA 2017

**MMAS**  
MicroMarketingAnalysisSystem

MARKETING  
&  
TELEMATICA

# MMAS db - La Conoscenza Puntuale del Normal Trade

Il punto forte della costruzione di un Censimento MMAS è nella **certificazione e qualifica puntuale dell'anagrafica del canale profilato**: ciò avviene nel 100% dei casi attraverso **una telefonata** alla quale viene in seguito **proposta un'intervista con un questionario strutturato** (redemption media 75%), oltre che da sistematiche attività di web desk research.

Ciascun database MMAS viene **aggiornato semestralmente**, attraverso interviste telefoniche con un panel rotativo pari ad un quarto dell'universo di riferimento (**Revolving Panel**) e **consente di inserire delle domande ad hoc** per rilevare specifici fenomeni e bisogni dei canali censiti.

# MMAS db - La Conoscenza Puntuale del Normal Trade

I principali dati raccolti da MMAS si suddividono in:

- **Quantitativi** (esempio: N° addetti, N° venditori esterni, N° Vetrine, Mq. Negozio, Mq. Magazzino)
- **Qualitativi** (esempio: servizi offerti, prodotti trattati, tipologia di clientela, canali di acquisto)
- **Brand** (in alcuni contesti e su alcune categorie di prodotti, vengono richiesti i nomi dei brand trattati o proposti, in modo da censire intere famiglie merceologiche)

# MMAS db - La Conoscenza Puntuale del Normal Trade

- Il *Potenziale MMAS* è un *Indicatore Commerciale* che viene calcolato per ogni singola anagrafica, ed è presente nel database del Censimento MMAS del canale. Viene elaborato attraverso *algoritmi basati sulle informazioni quantitative* raccolte e *fornito in forma standard o personalizzato* in funzione delle esigenze dell'Azienda Cliente.
- Attraverso l'attività di match tra il file che rappresenta la customer base dell'Azienda Cliente e il file MMAS che rappresenta l'universo del canale, è possibile realizzare una *Customizzazione del database MMAS per il Cliente*.

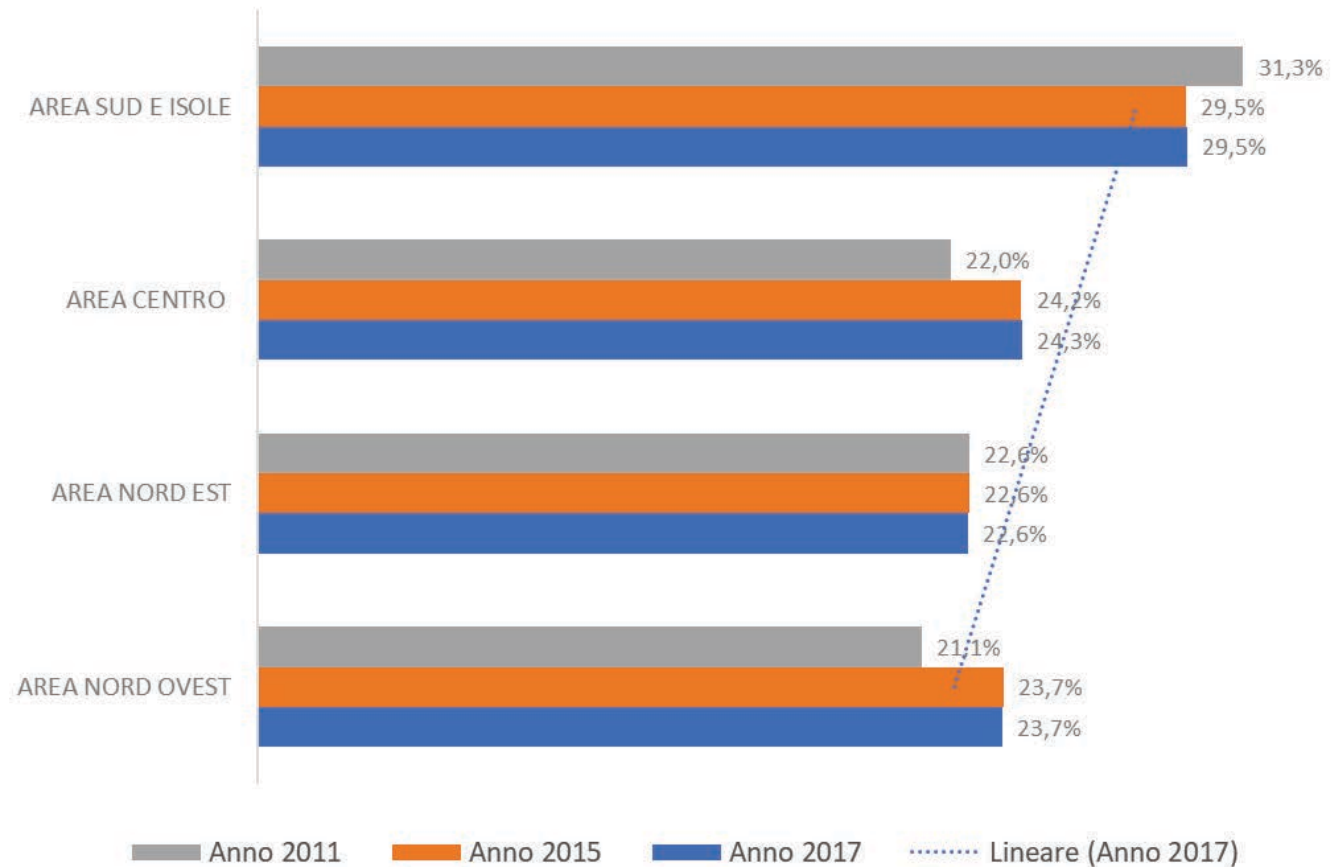
Entriamo nel merito dei dati raccolti per MMAS db FERRAMENTA e UTENSILERIA

# MMAS gis - Trend del Mercato Ferramenta e Utensileria dal 2011- al 2017

*Il Trend del Mercato Ferramenta e Utensileria, per il 2017 ha un andamento stabile* in tutte le 4 aree del Territorio Nazionale. M&T può affermare attraverso l'oggettivo risultato di confronto e analisi (Censimento MMAS), che *rispetto al 2011 si è registrata una contrazione più significativa, principalmente osservata nell'area Sud e Isole, mentre nel Nord Ovest e Centro si è verificato uno incremento della numerosità*. L'area Nord Est è rimasta pressoché costante negli anni.

MMAS

## TREND DEL MERCATO DAL 2011 AL 2017



# MMAS gis - Parametri MMAS : Tipologia Attività Copertura Nazionale

Le Ferramenta Italiane censite nel 2017 da Marketing & Telematica attraverso il modello MMAS sono n. 7.940.

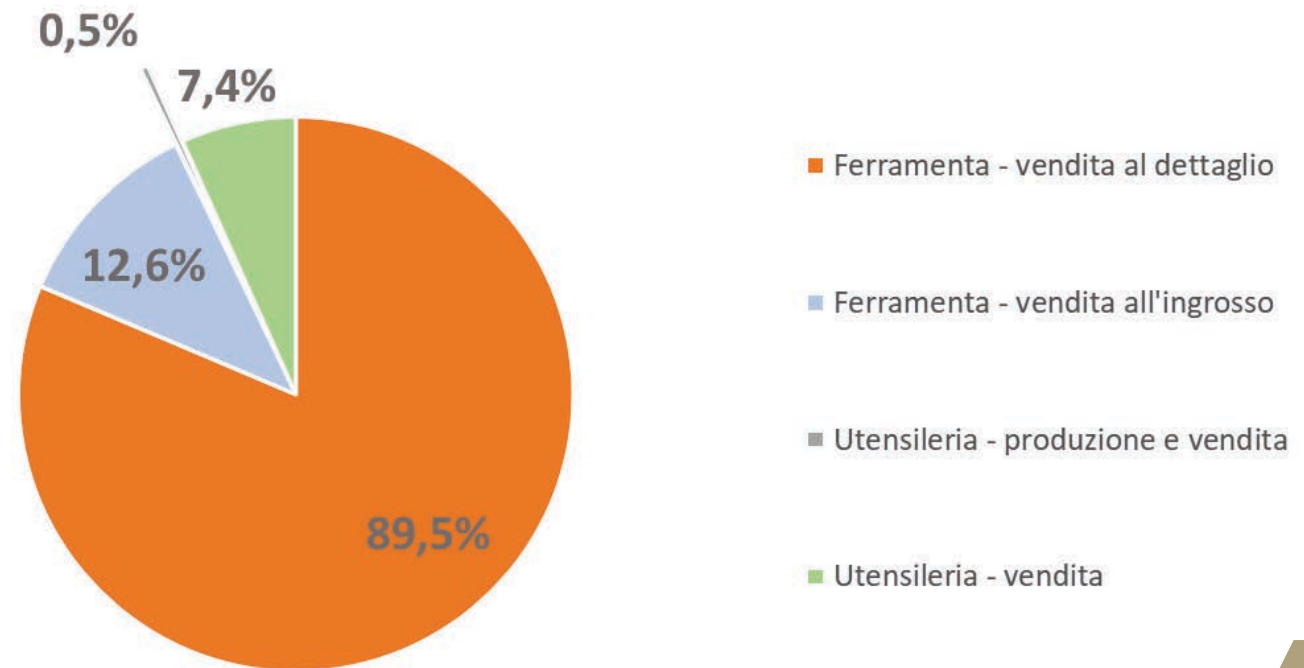
L'**89,5%** si identificano come **Ferramenta al dettaglio** mentre il **12,6% all'ingrosso**.

Vengono classificate anche le **Utensilerie** che rappresentano **il 7,9% del mercato**.

Territorio Italiano 2017	Ferramenta - vendita al dettaglio	Ferramenta - vendita all'ingrosso	Utensileria - produzione e vendita	Utensileria - vendita
AREA NORD OVEST	86,0%	16,3%	0,6%	8,0%
AREA NORD EST	86,4%	15,1%	0,5%	7,8%
AREA CENTRO	91,7%	11,1%	0,6%	7,1%
AREA SUD E ISOLE	92,8%	8,9%	0,2%	6,7%
Totale copertura in %	89,5%	12,6%	0,5%	7,4%

MMAS

## Copertura sul Territorio Nazionale: Tipologia Attività



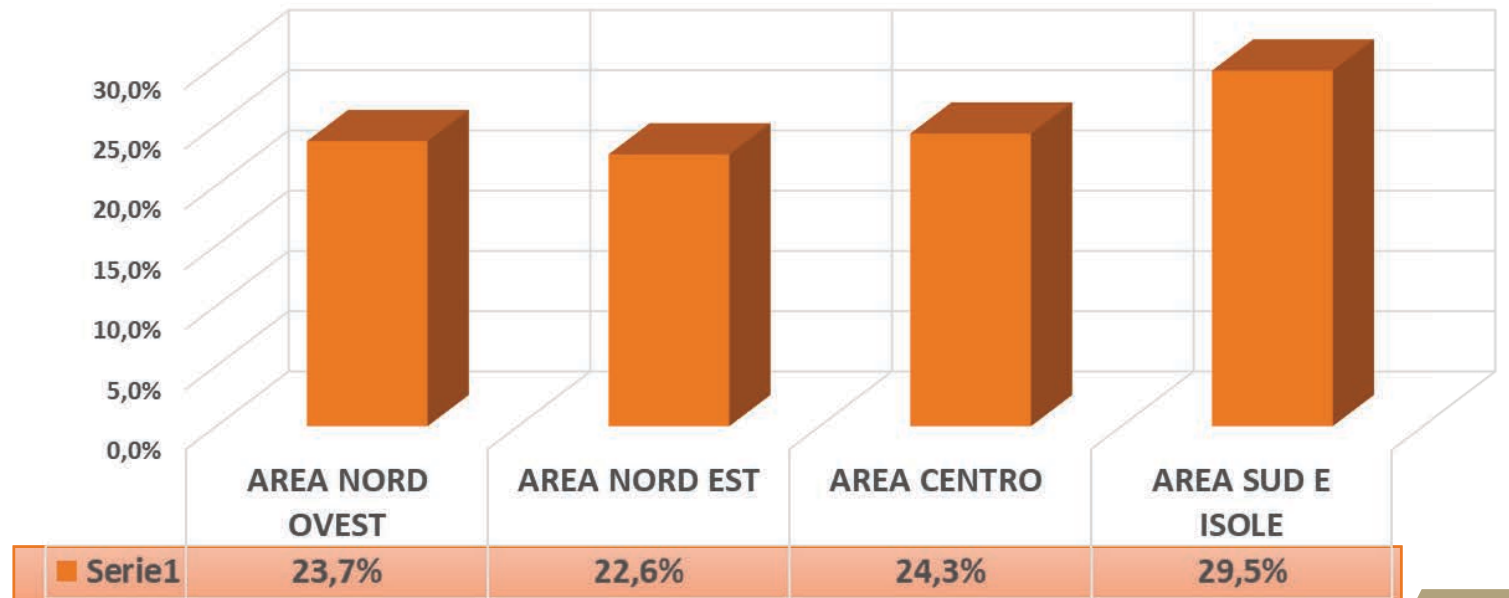
# MMAS gis - MMAS Ferramenta e Utensileria 2017 Copertura e Potenziale

Delle quattro MacroAree, **nel Sud e Isole** si concentrano il maggior numero di Ferramenta, **n. 2.343, pari al 29,5%**. Il **Nord Ovest** pesa per il **23,7%, con n. 1.878 Ferramenta**, concentrate soprattutto in Lombardia. Nel **Nord Est** si rileva una numerosità del **22,6% pari a 1.791 negozi**. **Nell'area Centro** troviamo una quota di punti vendita nell'ordine del **24,3%**. In questa slide, inoltre, vogliamo evidenziare che **il Potenziale MMAS medio è di 47,7 Punti MMAS** e nel Sud e Isole ci sono realtà medio grandi. Un mercato di sicuro interesse.

Territorio Italiano 2017	n. Ferramenta Italiane	% copertura territoriale	totale potenziale area	Media potenziale
AREA NORD OVEST	1.878	0	90.919	48,4
AREA NORD EST	1.791	0	89.611	47,7
AREA CENTRO	1.928	0	91.887	48,9
AREA SUD E ISOLE	2.343	0	106.241	<b>56,6</b>
totale	7.940	100%	378.658	<b>47,7</b>

MMAS

## Copertura Nazionale delle Ferramenta e Utensileria al 2017



# MMAS gis - Potenziale MMAS

Attraverso l'indagine censuale il database **MMAS Ferramenta e Utensileria**, raccoglie una serie di **importanti informazioni per ciascuna anagrafica** che permettono di comprendere la Natura Commerciale del singola Attività: **addetti, venditori esterni, mq magazzino**, e di **definirne un Indice di Potenzialità, detto «Potenziale MMAS»**.

MMAS gis permette di calcolare:

- il **“Potenziale Standard”** o Potenziale PV,
- il **“Potenziale Esteso”** viene attribuito anche ai punti vendita di cui non si hanno informazioni attraverso valutazioni statistiche,
- **“Potenziale aziendale”** viene elaborato un potenziale specifico per mercato merceologico.

## POTENZIALE MMAS FERRAMENTA E UTENSILERIA

Parametro MMAS	coefficiente calcolo
Reddito familiare comunale medio	10
Venditori Esterni	20
Addetti	30
MQ Magazzino	40
	<hr/>
	100

Soglia potenziale: 30

Mq magazzino	punteggio
Fino a 100 mq.	25
Da 101 a 300 mq.	50
Da 301 a 600 mq.	75
Oltre 600 mq.	100

Addetti	punteggio
1 Addetto	20
2 Addetti	40
3 Addetti	60
Da 4 a 6 Addetti	80
Più di 6 addetti	100

Venditori Esterni	punteggio
Nessun Venditore Esterno	0
1 Venditore Esterno	20
2 Venditori Esterni	40
3 Venditori Esterni	60
Da 4 a 6 Venditori Esterni	80
Più di 6 Venditori Esterni	100

Reddito Familiare Comunale Medio	punteggio
da 0 a 10.330 €	20
da 10.330 a 15.500 €	40
da 15.500 a 23.250 €	60
da 23.250 a 31.000 €	80
oltre 31.000 €	100



# MMAS gis - Parametri MMAS : n. Addetti Copertura Nazionale

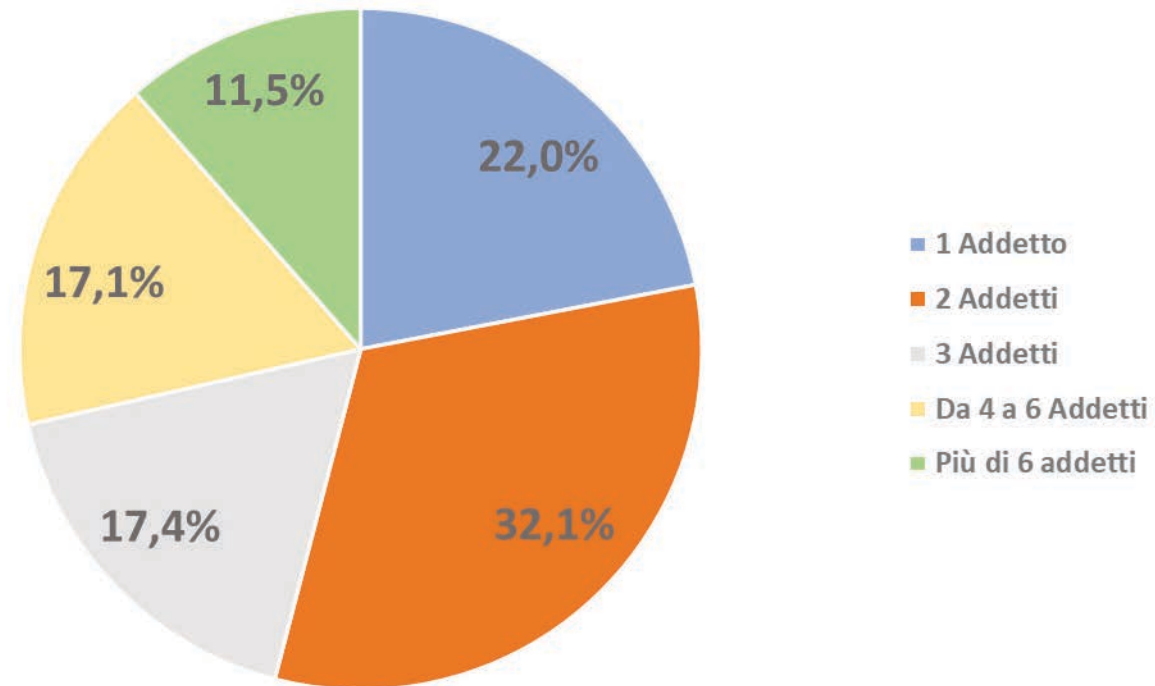
Territorio Italiano 2017	1 Addetto	2 Addetti	3 Addetti	Da 4 a 6 Addetti	Più di 6 addetti
AREA NORD OVEST	20,7%	31,5%	18,0%	16,7%	13,0%
AREA NORD EST	16,2%	30,0%	16,5%	20,9%	16,4%
AREA CENTRO	20,7%	31,8%	18,6%	17,8%	11,2%
AREA SUD E ISOLE	28,4%	34,4%	16,6%	13,9%	6,7%
Totale copertura in %	22,0%	32,1%	17,4%	17,1%	11,5%

Il **54,1% delle Ferramenta MMAS** dichiarano di avere da **uno o due addetti**, mentre il **28,6% può contare su 4 e più addetti**, con maggiore frequenza al Nord Est.

Nella fascia intermedia, riportando un numero di **3 addetti**, ha risposto il **17,4% del censimento**.

MMAS

Copertura sul Territorio Nazionale: n. Addetti



# MMAS gis - Parametri MMAS : n. Venditori Esterni Copertura Nazionale

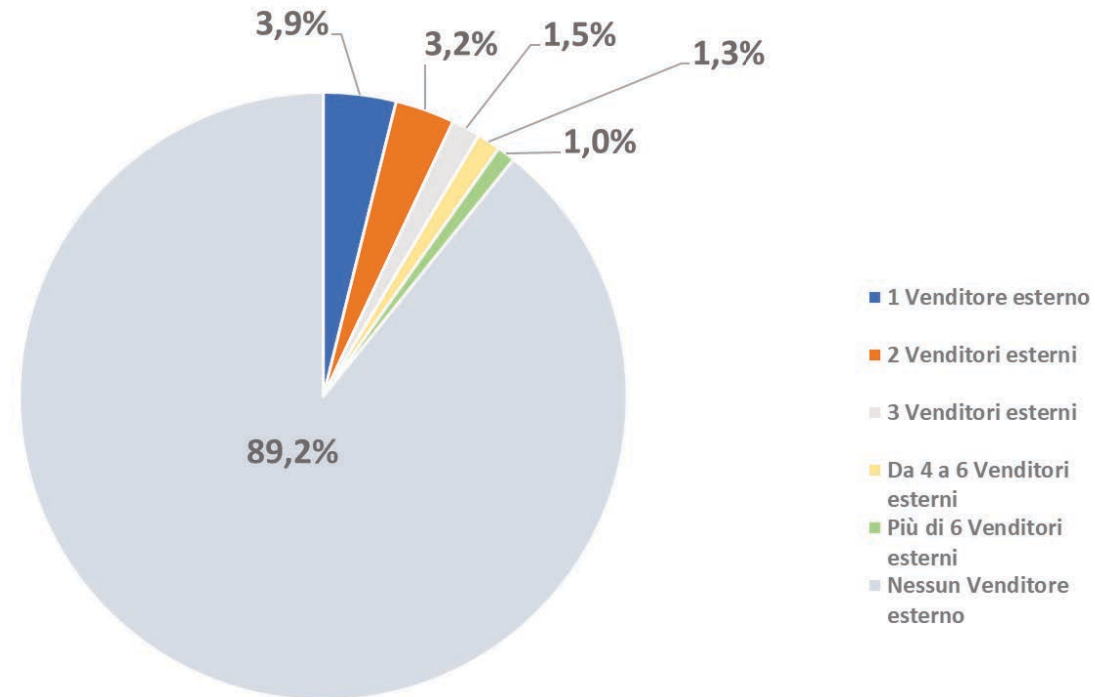
Territorio Italiano 2017	1 Venditore esterno	2 Venditori esterni	3 Venditori esterni	Da 4 a 6 Venditori esterni	Più di 6 Venditori esterni	Nessun Venditore esterno
AREA NORD OVEST	4,1%	4,1%	2,0%	1,2%	1,2%	87,3%
AREA NORD EST	4,0%	4,3%	2,8%	2,4%	1,5%	84,9%
AREA CENTRO	3,6%	2,6%	0,9%	0,8%	0,8%	91,3%
AREA SUD E ISOLE	3,8%	2,0%	0,7%	0,7%	0,5%	92,4%
Totale copertura in %	3,9%	3,2%	1,5%	1,3%	1,0%	89,2%

*Il 10,8% dei PV dichiara di avere agenti di cui, per il 3,9% dei casi un solo addetto (uniformemente sul territorio) e nel 6,9% due e più, prevalentemente al Nord.*

Si osserva la presenza di un maggior numero di agenti con l'aumentare del numero complessivo di addetti.

**MMAS**

Copertura sul Territorio Nazionale: n. Venditori Esterni



# MMAS gis - Parametri MMAS : mq Negozio Copertura Nazionale

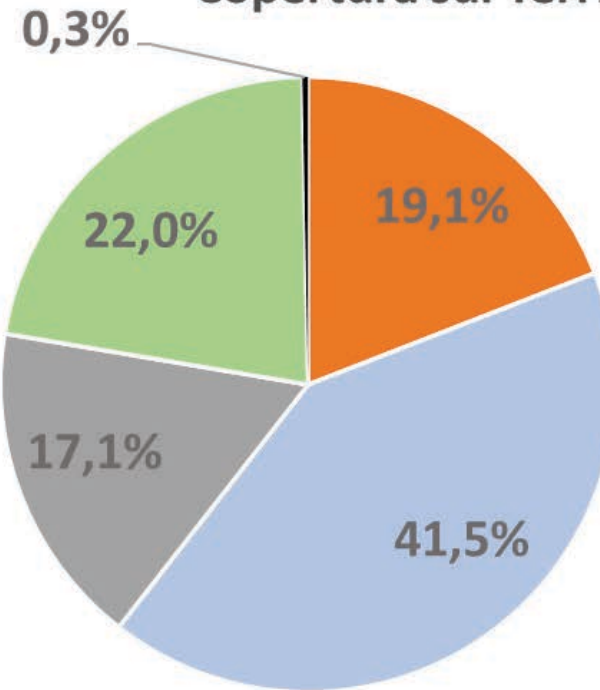
*Il 60,6% delle Ferramenta ha una superficie non superiore ai 100 metri quadrati (nel 19,1% dei casi addirittura inferiore a 50 mq) con gli spazi più piccoli concentrati nel Nord Ovest (22,6%) e al Sud (21,8%).*

*Le superfici più ampie si trovano nel Nord Est, dove il 47,8% degli intervistati dichiara aree vendita superiori ai 100 mq.*

Territorio Italiano 2017	Fino a 50 mq negozio	Da 51 a 100 mq negozio	Da 101 a 150 mq negozio	Oltre 150 mq negozio	Non ha area destinata alla vendita
AREA NORD OVEST	22,6%	42,1%	14,8%	20,2%	0,3%
AREA NORD EST	14,2%	37,3%	19,3%	28,5%	0,7%
AREA CENTRO	16,9%	42,2%	19,1%	21,5%	0,2%
AREA SUD E ISOLE	21,8%	43,5%	15,6%	19,1%	0,1%
Totale copertura in %	19,1%	41,5%	17,1%	22,0%	0,3%

MMAS

## Copertura sul Territorio Nazionale: mq Negozio



- Fino a 50 mq negozio
- Da 51 a 100 mq negozio
- Da 101 a 150 mq negozio
- Oltre 150 mq negozio
- Non ha area destinata alla vendita

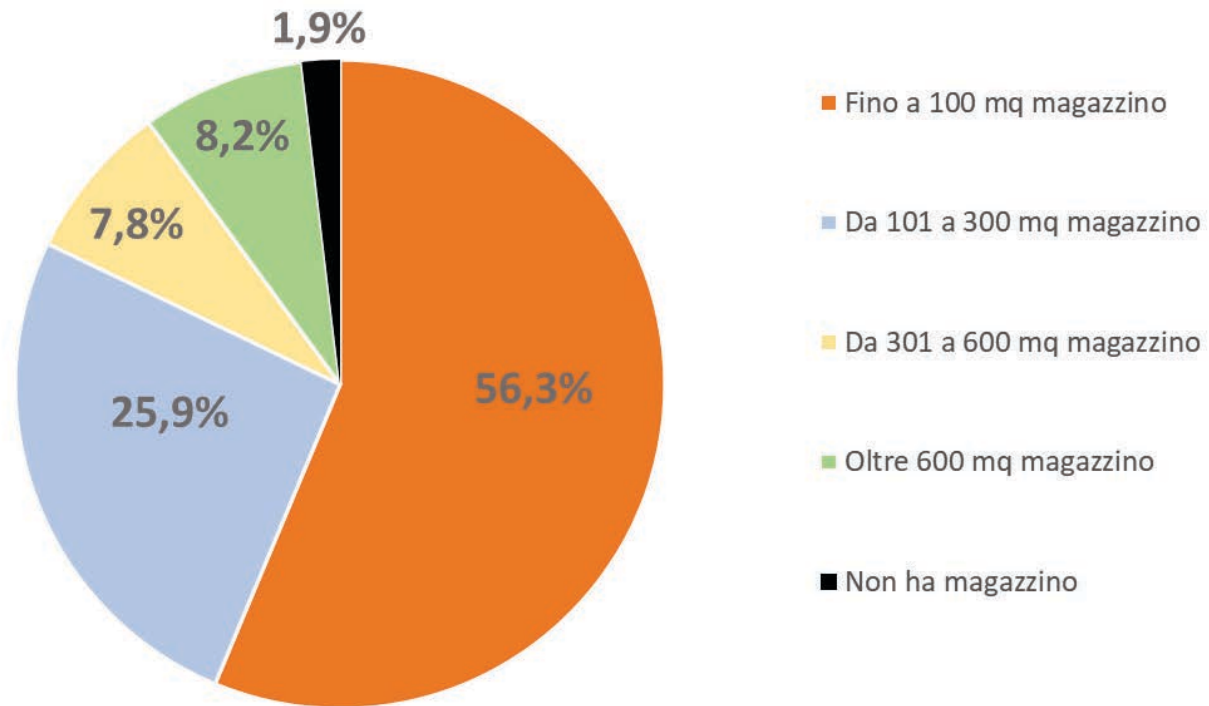
# MMAS gis - Parametri MMAS : mq Magazzino Copertura Nazionale

Territorio Italiano 2017	Fino a 100 mq magazzino	Da 101 a 300 mq magazzino	Da 301 a 600 mq magazzino	Oltre 600 mq magazzino	Non ha magazzino
AREA NORD OVEST	54,1%	26,7%	8,8%	8,6%	1,8%
AREA NORD EST	51,5%	27,2%	9,5%	10,4%	1,4%
AREA CENTRO	58,0%	24,3%	7,3%	7,6%	2,7%
AREA SUD E ISOLE	60,4%	25,4%	6,1%	6,5%	1,6%
Totale copertura in %	56,3%	25,9%	7,8%	8,2%	1,9%

Per quanto riguarda *i depositi e i magazzini*, si registra una netta prevalenza, per **56,3%**, di *"retrobottega" fino a 100 mq* (più frequenti al Centro e Sud rispetto alla media) *e di quelli medi 27,7%*, (più frequenti nel Nord Est), *e quelli molto grandi* (oltre 300 mq sempre nel Nord Est) **19,9% rispetto alla media del 15%**.

MMAS

## Copertura sul Territorio Nazionale: mq Magazzino



# MMAS gis - Trend del Mercato Ferramenta e Utensileria dal 2011- al 2017

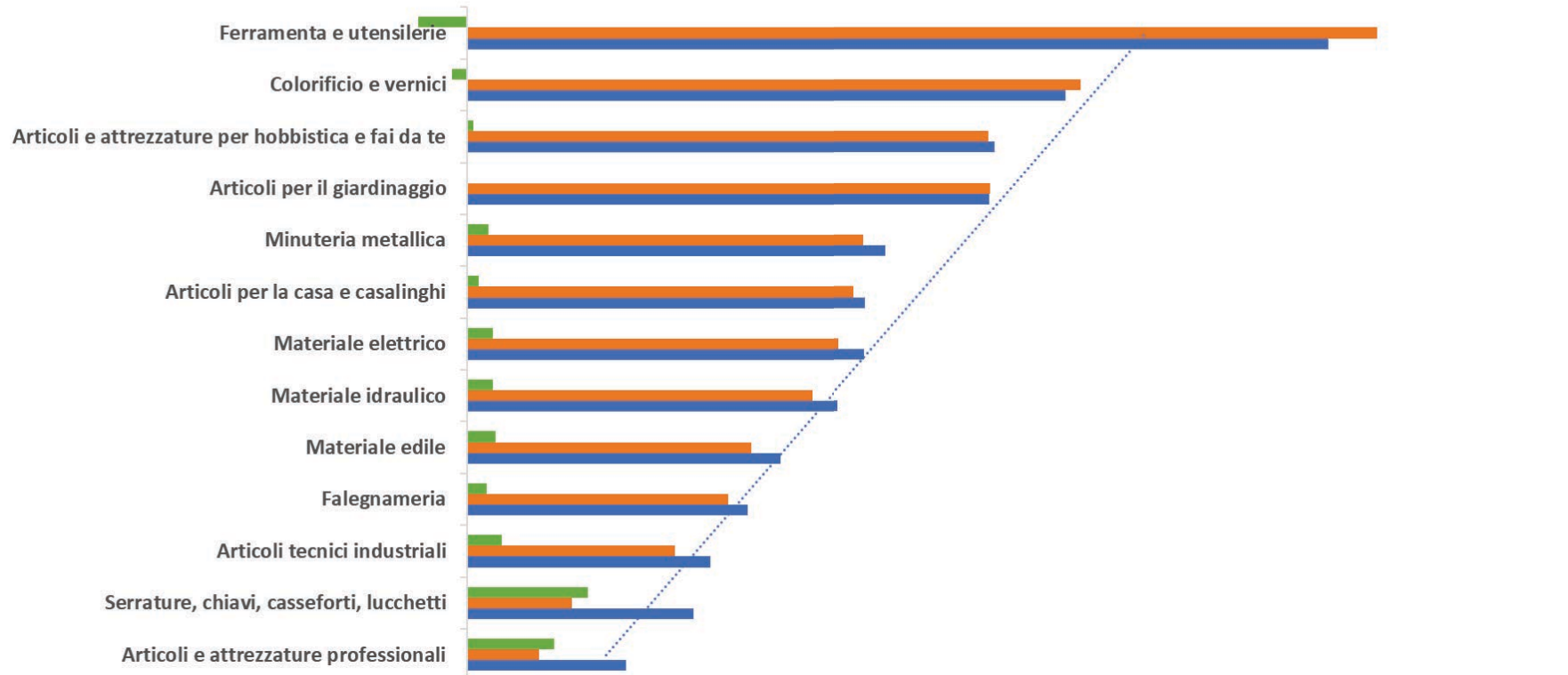


TREND FAMIGLIE DI PRODOTTO ITALIA DELLE FERRAMENTA E UTENSILIERIE 2015 - 2017

Due le informazioni importanti: *colori e vernici insieme ad articoli di giardinaggio, sono in diminuzione* all'interno del Traditional Trade, come anche merceologie generalmente categorizzate come *Ferramenta e Utensileria*.

Tutte le altre famiglie di prodotto hanno incrementato la loro presenza nei PV.

Si può ipotizzare quindi una *tendenza alla specializzazione merceologica del punto vendita e sempre meno una tendenza generalista*.



	Articoli e attrezzature professionali	Serrature, chiavi, casseforti, lucchetti	Articoli tecnici industriali	Falegnameria	Materiale edile	Materiale idraulico	Materiale elettrico	Articoli per la casa e casalinghi	Minuteria metallica	Articoli per il giardinaggio	Articoli e attrezzature per hobbistica e fai da te	Colorificio e vernici	Ferramenta e utensilerie
% > 0 <	9,5%	13,3%	3,9%	2,1%	3,2%	2,8%	2,8%	1,3%	2,4%	-0,1%	0,7%	-1,7%	-5,4%
ITALIA 2015	8,0%	11,6%	22,8%	28,7%	31,3%	37,9%	40,9%	42,5%	43,6%	57,6%	57,3%	67,5%	100,0%
ITALIA 2017	17,5%	24,8%	26,7%	30,8%	34,5%	40,8%	43,7%	43,8%	46,0%	57,5%	58,0%	65,8%	94,6%

■ % > 0 < ■ ITALIA 2015 ■ ITALIA 2017 ..... Lineare (ITALIA 2017)

