

Il mercato DEALER PROFESSIONAL CLEANING 2018 sul Territorio Nazionale - Il modello MMAS

La Divisione MMAS

- Da oltre 25 anni, *MeTmi* sviluppa progetti e servizi innovativi che diano impulso alle attività di marketing e di vendita, prendendo origine dalla conoscenza dei mercati attraverso la costituzione di archivi di dati e informazioni - ciò che oggi viene chiamato *Big data - raccolti e aggiornati semestralmente attraverso indagini organizzate all'interno di sofisticati modelli di Customer Marketing.*
- Questa predisposizione alla progettualità cognitiva del business si traduce in servizi concepiti e sviluppati in database proprietari - *Censimenti MMAS* - uno strumento fondamentale per il lavoro del management delle aziende per analisi di mercato, pianificazione delle strategie commerciali e di comunicazione, assetto e organizzazione della forza vendita, azioni commerciali sul territorio.

La Divisione MMAS

- Il modello MMAS si contraddistingue perché è impostato sui Censimenti MMAS, database specifici di ciascun canale distributivo, che vengono aggiornati in modo sistematico tramite contatti telefonici puntuali con ciascun operatore esistente.

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.

I principali dati raccolti in *MMAS Dealer Professional Cleaning* si suddividono in:

- *Quantitativi* (N° Addetti, N° Addetti del Service, N° Dimostratori, N° Venditori Esterni, Mq. Negozio, Mq. Magazzino, % Canale di Acquisto, Noleggio Macchinari, Formazione alle Imprese di Pulizia, Collocazione Negozio)
- *Qualitativi* (Tipologia attività, Area Attività prevalente, Prodotti trattati, Tipologia Industria, Motivo utilizzo Internet, Device utilizzato per connessione internet)
- *Brand* (Attrezzature di Uso Manuale, DPI, Impianti di Lavaggio, Macchinari, Prodotti Chimici, Prodotti di Consumo, Disinfestazione Attrezzature e Prodotti)

MMAS db - La Conoscenza Puntuale del Normal Trade

- Ad ogni Censimento MMAS corrisponde il *Potenziale MMAS*, 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 Dealer Professional Cleaning RP1802

MMAS gis - Zone Analysis :4 AREE NIELSEN

I dati raccolti sono stati analizzati selezionando le 4 Aree Nielsen:

- **Area Nord Ovest** (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia)
- **Area Nord Est** (Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna)
- **Area Centro** (Toscana, Marche, Umbria, Lazio)
- **Area Sud e Sicilia** (Abruzzo, Molise, Campania, Basilicata, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna)

Territori disponibili

- > Abruzzo
- > Basilicata
- > Calabria
- > Campania
- > Emilia-Romagna
- > Friuli-Venezia Giulia

Territori **Punti vendita**

Ricerca un territorio selezion...

Nome	Tipo	Sigla	Rimuovi
Liguria	Reg	IT/LIG	✕
Lombardia	Reg	IT/LOM	✕
Piemonte	Reg	IT/PIE	✕

Scenario

Nome scenario
Scenario 1

Zone scenario

Ricerca una zona

Colore Nome Agenti Azioni

- Area Nord Ovest
- Area Nord Est
- Area Centro
- Area Sud e Isole

MMAS Dealer Professional Cleaning RP1802 - Copertura Nazionale

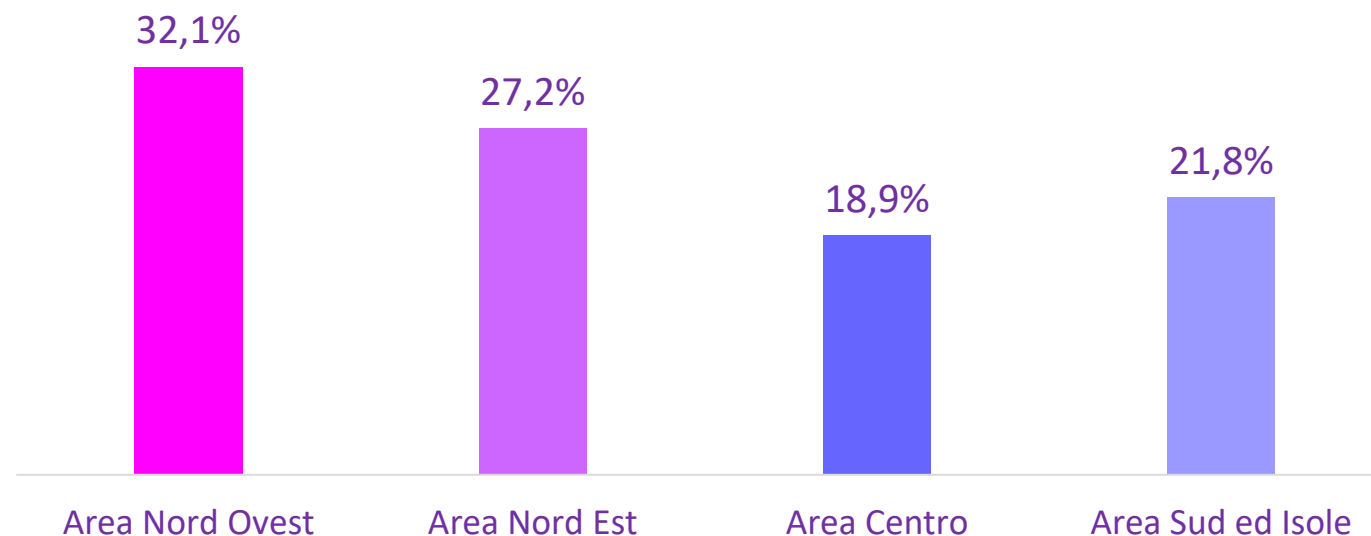
I Dealer Professional Cleaning (DPC) censiti da MeTmi attraverso il modello MMAS sono n. 679 e si identificano nelle 4 Aree Nielsen in questo modo:

- nell'Area Nord Ovest si concentra il maggior numero di DPC n. 218, pari al 32,1%
- l'Area Centro pesa per il 18,9%, con n. 128 DPC
- nell'Area Sud e Isole si rileva una numerosità di n. 148 negozi pari a 21,8%
- infine nell'Area Nord Est troviamo una quota di punti vendita nell'ordine del n. 185 Trade pari a 27,2%

Area Nielsen	n. Dealer Professional Cleaning	% Copertura Nazionale per Aree Nielsen	Somma Potenziale MMAS	Media Potenziale MMAS
Area Nord Ovest	218	32,1%	4.693	21,5
Area Nord Est	185	27,2%	3.779	17,3
Area Centro	128	18,9%	2.250	10,3
Area Sud ed Isole	148	21,8%	2.561	11,7
Totale	679		13.283	19,6

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802 COPERTURA PER AREE Nielsen



Parametri MMAS : n. Addetti - Copertura Nazionale

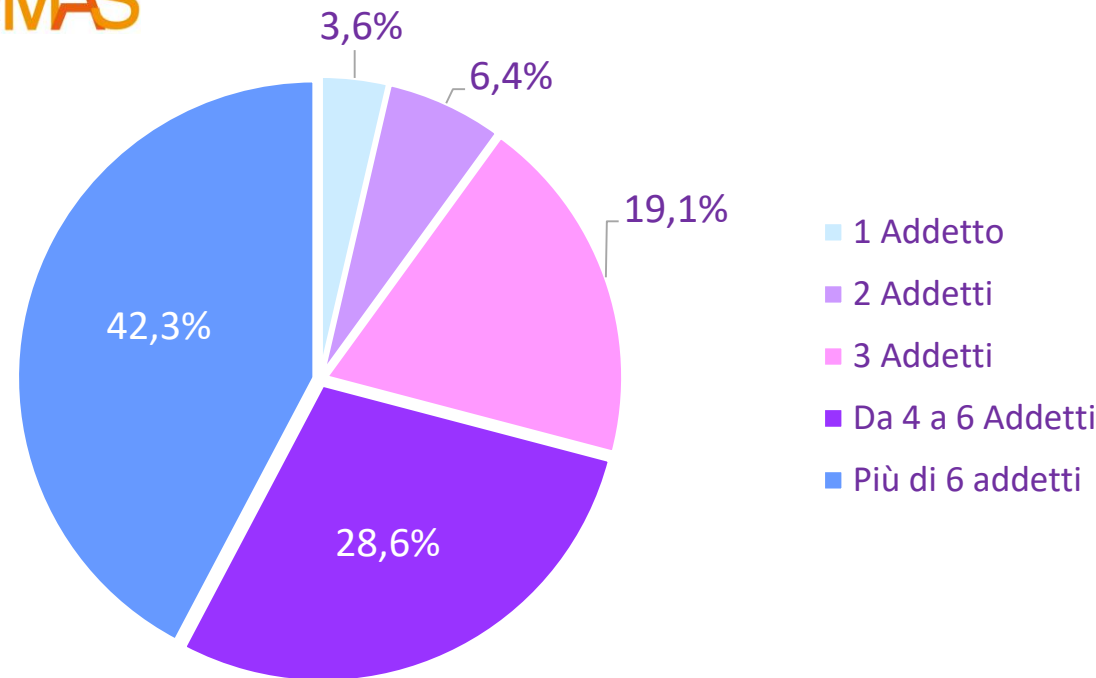
Il 10% dei Dealer Professional Cleaning MMAS dichiara di avere da uno a due addetti, mentre il restante 70,9% può contare su 4 e più addetti, con maggiore frequenza nelle Aree Nord Ovest/Est e Area Centro.

La fascia intermedia (3 addetti), è costituita dal 19,1% del Censimento e si concentra nell'Area Sud e Isole con il 21,3% delle attività commerciali.

Area Nielsen	1 Addetto	2 Addetti	3 Addetti	Da 4 a 6 Addetti	Più di 6 addetti
Area Nord Ovest	2,7%	2,7%	20,5%	28,8%	45,2%
Area Nord Est	1,6%	8,1%	19,4%	22,6%	48,4%
Area Centro	5,3%	5,3%	13,2%	39,5%	36,8%
Area Sud ed Isole	6,4%	10,6%	21,3%	27,7%	34,0%
Totale	3,6%	6,4%	19,1%	28,6%	42,3%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : n. Addetti del Service- Copertura Nazionale

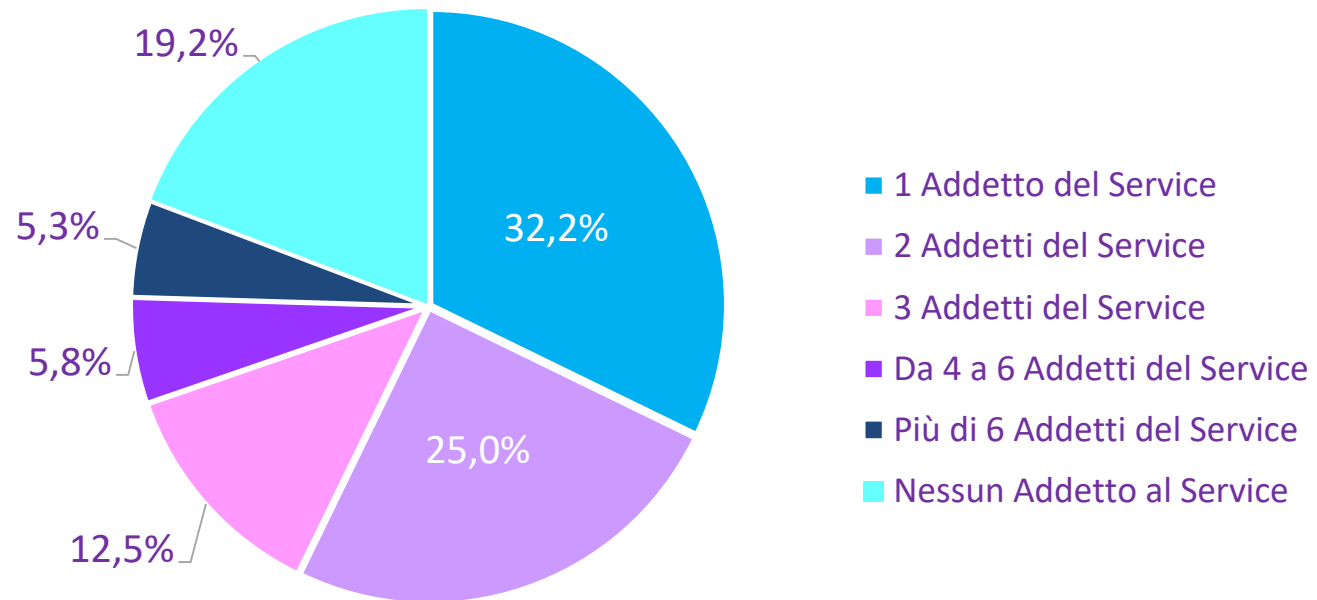
Il 57,2% delle attività dichiara di avere *uno o due addetti del Service* con una concentrazione maggiore *nell'Area Sud* 69,6% mentre il 11,1% può contare su 4 e più addetti, con maggiore frequenza *nell'Area Nord Ovest* 18,5%

La fascia *intermedia* (3 addetti), è costituita dal 12,5% del Censimento e si concentra *nell'Area Nord Est* con il 14,3% delle attività commerciali.

Area Nielsen	1 Addetto del Service	2 Addetti del Service	3 Addetti del Service	Da 4 a 6 Addetti del Service	Più di 6 Addetti del Service	Nessun Addetto al Service
Area Nord Ovest	28,6%	18,6%	12,9%	11,4%	7,1%	21,4%
Area Nord Est	28,6%	25,0%	14,3%	7,1%	5,4%	19,6%
Area Centro	33,3%	33,3%	13,9%	0,0%	8,3%	11,1%
Area Sud ed Isole	41,3%	28,3%	8,7%	0,0%	0,0%	21,7%
Totale	32,2%	25,0%	12,5%	5,8%	5,3%	19,2%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : n. Dimostratori - Copertura Nazionale

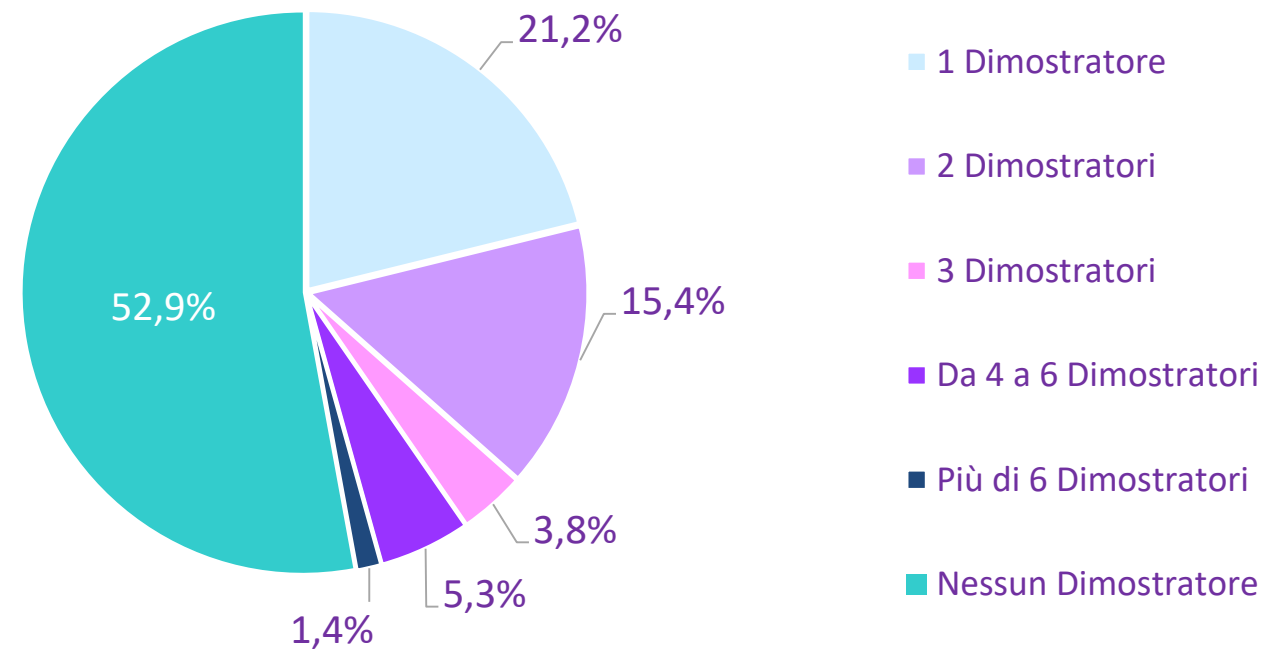
Il 40,4% dei Dealer Professional Cleaning MMAS dichiara di avere da uno a tre Dimostratori, mentre il 6,7% può contare su 4 e più addetti, con maggiore frequenza nell'Area Nord Ovest pari a 11,3%

Il 52,9% ha dichiarato di non avere Dimostratori.

Area Nielsen	1 Dimostratore	2 Dimostratori	3 Dimostratori	Da 4 a 6 Dimostratori	Più di 6 Dimostratori	Nessun Dimostratore
Area Nord Ovest	12,7%	23,9%	2,8%	8,5%	2,8%	49,3%
Area Nord Est	28,1%	10,5%	5,3%	5,3%	1,8%	49,1%
Area Centro	11,4%	14,3%	5,7%	2,9%	0,0%	65,7%
Area Sud ed Isole	33,3%	8,9%	2,2%	2,2%	0,0%	53,3%
Totale	21,2%	15,4%	3,8%	5,3%	1,4%	52,9%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : n. Venditori Esterni - Copertura Nazionale

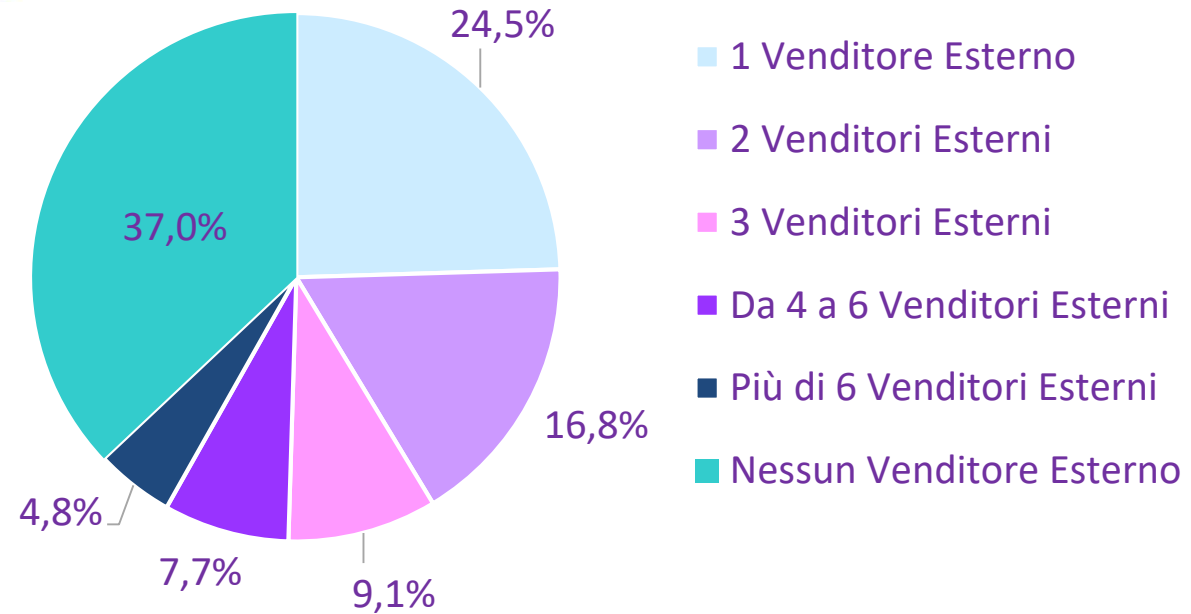
Il 63% delle attività Dealer Professional Cleaning MMAS dichiara di avvalersi della collaborazione di Venditori Esterni che vanno nelle aziende a proporre prodotti. La percentuale maggiore la evidenziamo nell'Area Nord Ovest 70,1%

Nell'Area Nord Est nella fascia da 4 a 6 venditori esterni, abbiamo una percentuale superiore alla media pari a 10,5%

Area Nielsen	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	18,6%	21,4%	12,9%	8,6%	8,6%	30,0%
Area Nord Est	29,8%	10,5%	8,8%	10,5%	1,8%	38,6%
Area Centro	22,2%	25,0%	2,8%	8,3%	5,6%	36,1%
Area Sud ed Isole	28,9%	11,1%	8,9%	2,2%	2,2%	46,7%
Totale	24,5%	16,8%	9,1%	7,7%	4,8%	37,0%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : mq Negozio - Copertura Nazionale

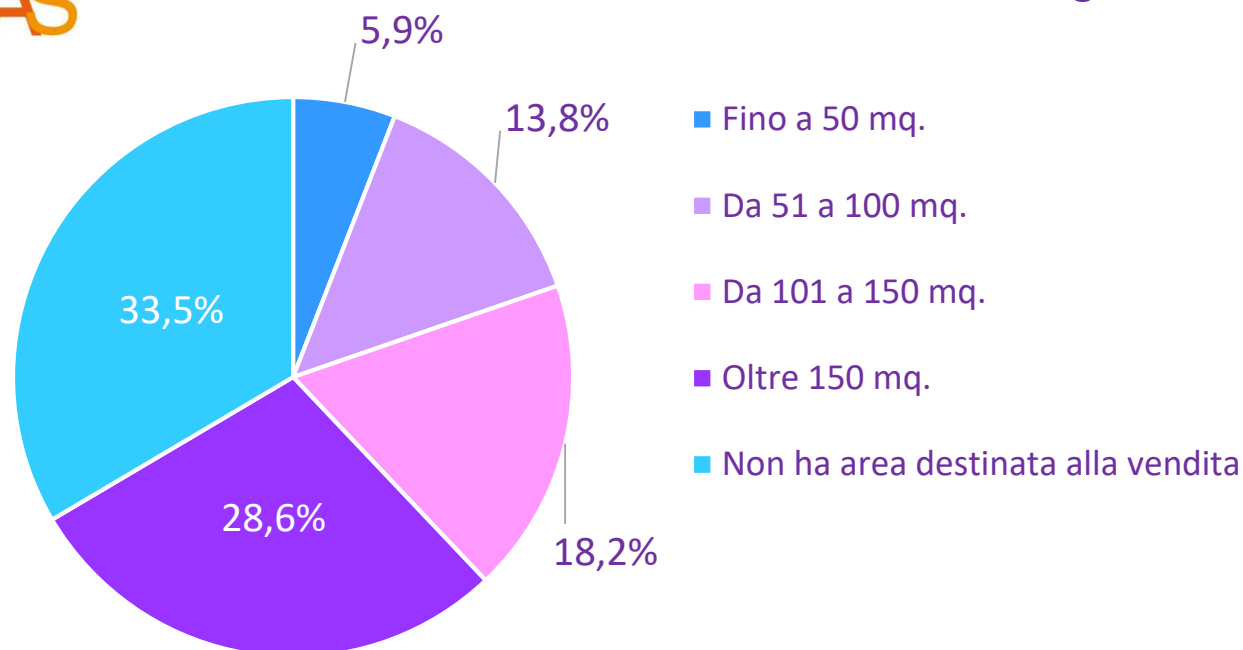
Il 19,7% dei DPC ha una superficie non superiore ai 100 metri quadrati con una concentrazione sopra la media di questa fascia nell'Area Sud e Isole 24,4%

Le superfici più ampie si trovano nell'Area Nord Est, dove il 50,8% degli intervistati dichiara aree di vendita superiore ai 100 mq.

Area Nielsen	Fino a 50 mq.	Da 51 a 100 mq.	Da 101 a 150 mq.	Oltre 150 mq.	Non ha area destinata alla vendita
Area Nord Ovest	4,2%	15,5%	18,3%	28,2%	33,8%
Area Nord Est	1,8%	15,8%	17,5%	33,3%	31,6%
Area Centro	8,8%	8,8%	11,8%	29,4%	41,2%
Area Sud ed Isole	12,2%	12,2%	24,4%	22,0%	29,3%
Totale	5,9%	13,8%	18,2%	28,6%	33,5%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : mq Magazzino - Copertura Nazionale

Il 72,7% dei DPC ha una superficie ampia (mq 301- a oltre 600 mq) con una concentrazione sopra la media nell'Area Nord Est 81,4%

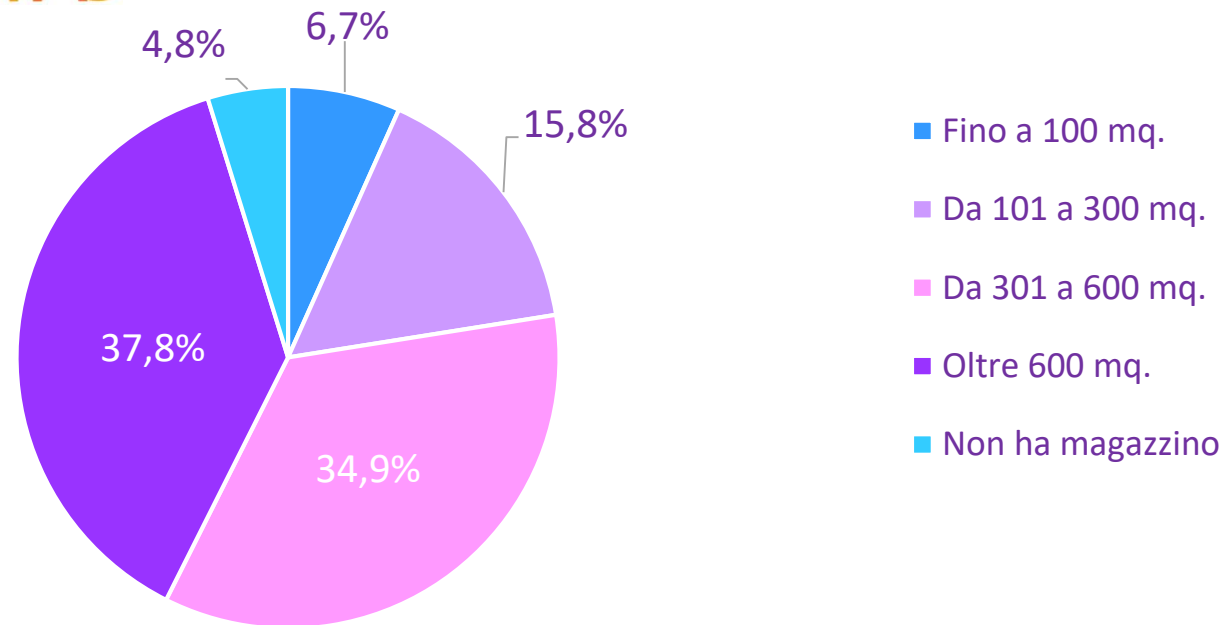
La fascia con i magazzini più grandi (oltre 600 mq.) la evidenziamo nelle Aree Nord Ovest (46,5%) e Nord Est (44,1%) dove troviamo valori sopra la media.

Il 4,8% dei negozi non ha magazzino.

Area Nielsen	Fino a 100 mq.	Da 101 a 300 mq.	Da 301 a 600 mq.	Oltre 600 mq.	Non ha magazzino
Area Nord Ovest	7,0%	16,9%	25,4%	46,5%	4,2%
Area Nord Est	6,8%	8,5%	37,3%	44,1%	3,4%
Area Centro	2,8%	22,2%	50,0%	22,2%	2,8%
Area Sud ed Isole	9,3%	18,6%	34,9%	27,9%	9,3%
Totale	6,7%	15,8%	34,9%	37,8%	4,8%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



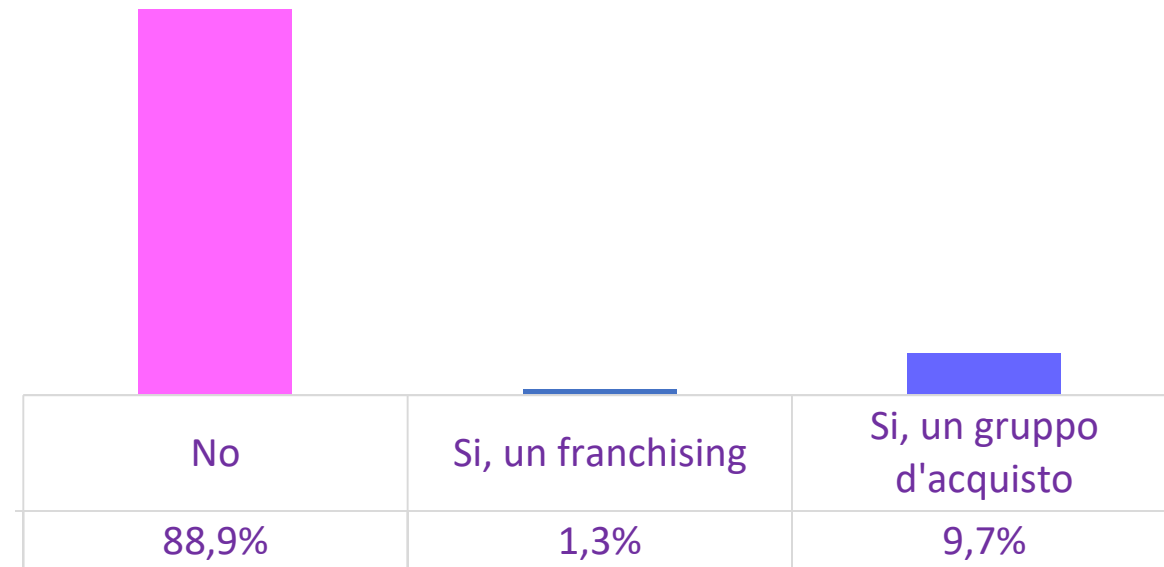
Servizi MMAS : % Tipologia Attività - Copertura Nazionale

Per quanto riguarda *la tipologia dell'attività* si registra che il 9,7% fa parte di un *Gruppo d'Acquisto* con una percentuale *sopra la media nell'Area Nord Est 12,7%* mentre il 2,6% dichiara di essere *in franchising nell'Area Nord Ovest*, valore sopra la media.

MMAS

Area Nielsen	No	Si, un franchising	Si, un gruppo d'acquisto
Area Nord Ovest	86,8%	2,6%	10,5%
Area Nord Est	87,3%	0,0%	12,7%
Area Centro	97,5%	0,0%	2,5%
Area Sud ed Isole	87,2%	2,1%	10,6%
Totale	88,9%	1,3%	9,7%

Dealer Professional Cleaning RP1802



Servizi MMAS : % Canale d'Acquisto - Copertura Nazionale

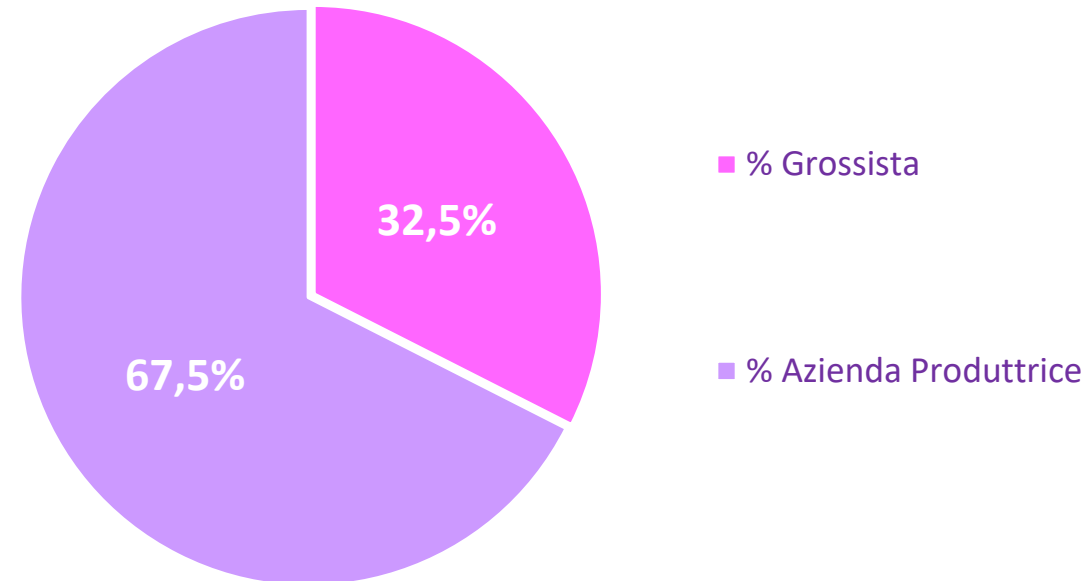
Il canale d'acquisto preferenziale è l'*Azienda Produttrice* 67,5% con una leggera flessione in positivo *nell'Area Nord Est* dove si segnala il 72,8%.

I Dealer Professional Cleaning che dichiarano di *acquistare dal Grossista* sono invece il 32,5%.
L'Area Sud e Sicilia aumenta al 36,8%.

Area Nielsen	% Grossista	% Azienda Produttrice
Area Nord Ovest	34,9%	65,1%
Area Nord Est	27,2%	72,8%
Area Centro	30,2%	69,8%
Area Sud ed Isole	36,8%	63,2%
Totale	32,5%	67,5%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



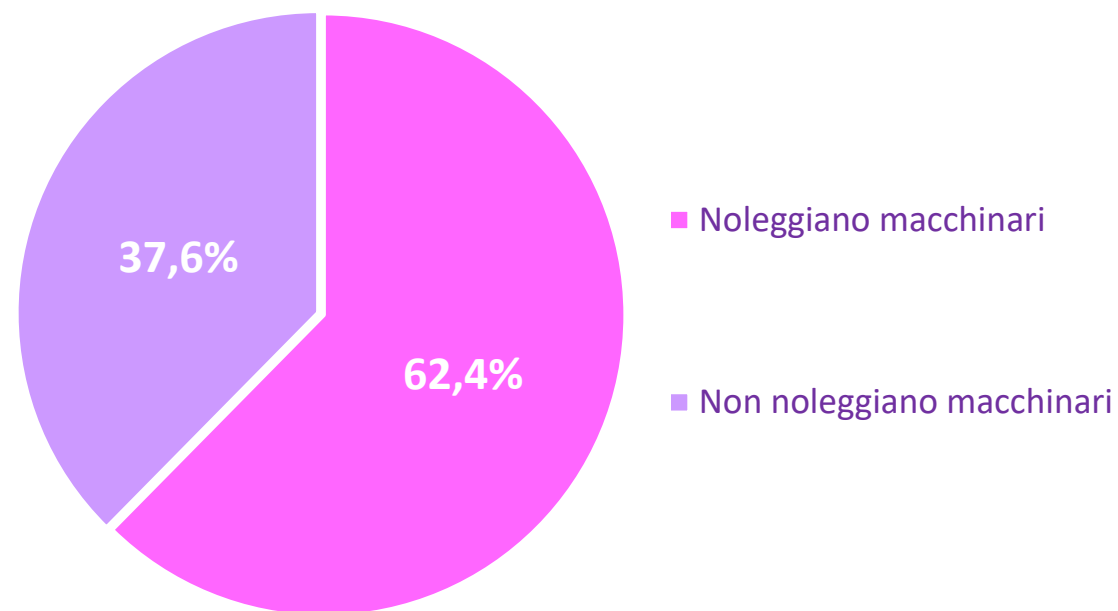
Servizi MMAS : Noleggio Macchinari- Copertura Nazionale

*I Dealer Professional Cleaning che dichiarano di fornire il servizio di **noleggio macchinari** sono il **62,4%** con una concentrazione sopra la media nell'Area Nord Ovest (74,0%).*

Area Nielsen	Noleggiano macchinari	Non noleggianno macchinari
Area Nord Ovest	74,0%	26,0%
Area Nord Est	58,1%	41,9%
Area Centro	61,5%	38,5%
Area Sud ed Isole	50,0%	50,0%
Totale	62,4%	37,6%

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802



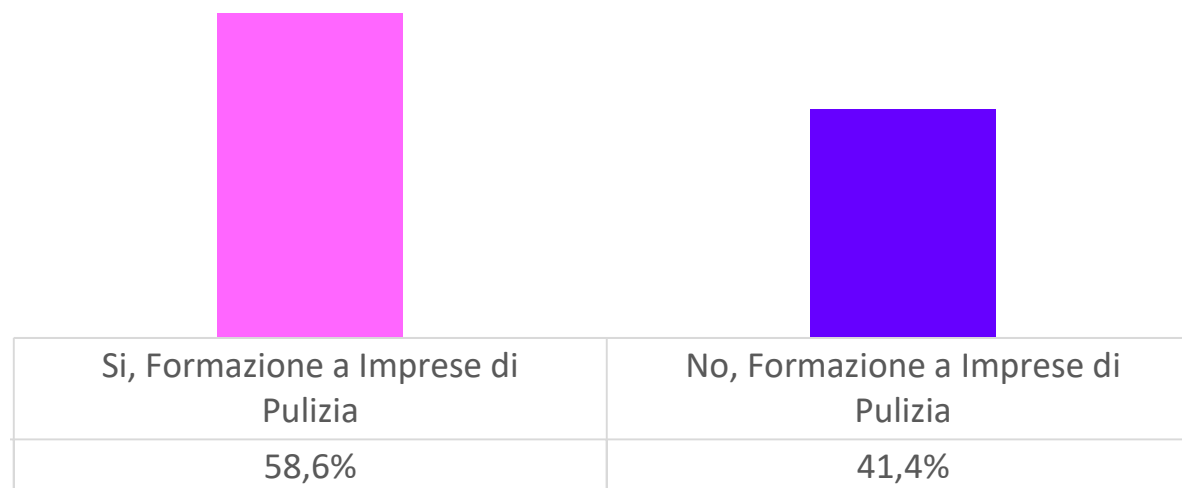
Servizi MMAS : Formazione alle imprese di Pulizia

I Dealer Professional Cleaning che dichiarano di fornire Formazione alle Imprese di Pulizia, sono il 58,6% con una concentrazione sopra la media nell'Area Nord Ovest 61,6% e Area Centro 61,5%, valori sopra la media.

MMAS

Area Nielsen	Sì, Formazione a Imprese di Pulizia	No, Formazione a Imprese di Pulizia
Area Nord Ovest	61,6%	38,4%
Area Nord Est	53,2%	46,8%
Area Centro	61,5%	38,5%
Area Sud ed Isole	58,7%	41,3%
Totale	58,6%	41,4%

Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : COMPETENZA DIGITALE

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802

Informatizzazione processo invio ordini e appuntamenti

89,0%

Ricerca prodotti e aziende

50,7%

E-commerce

45,0%

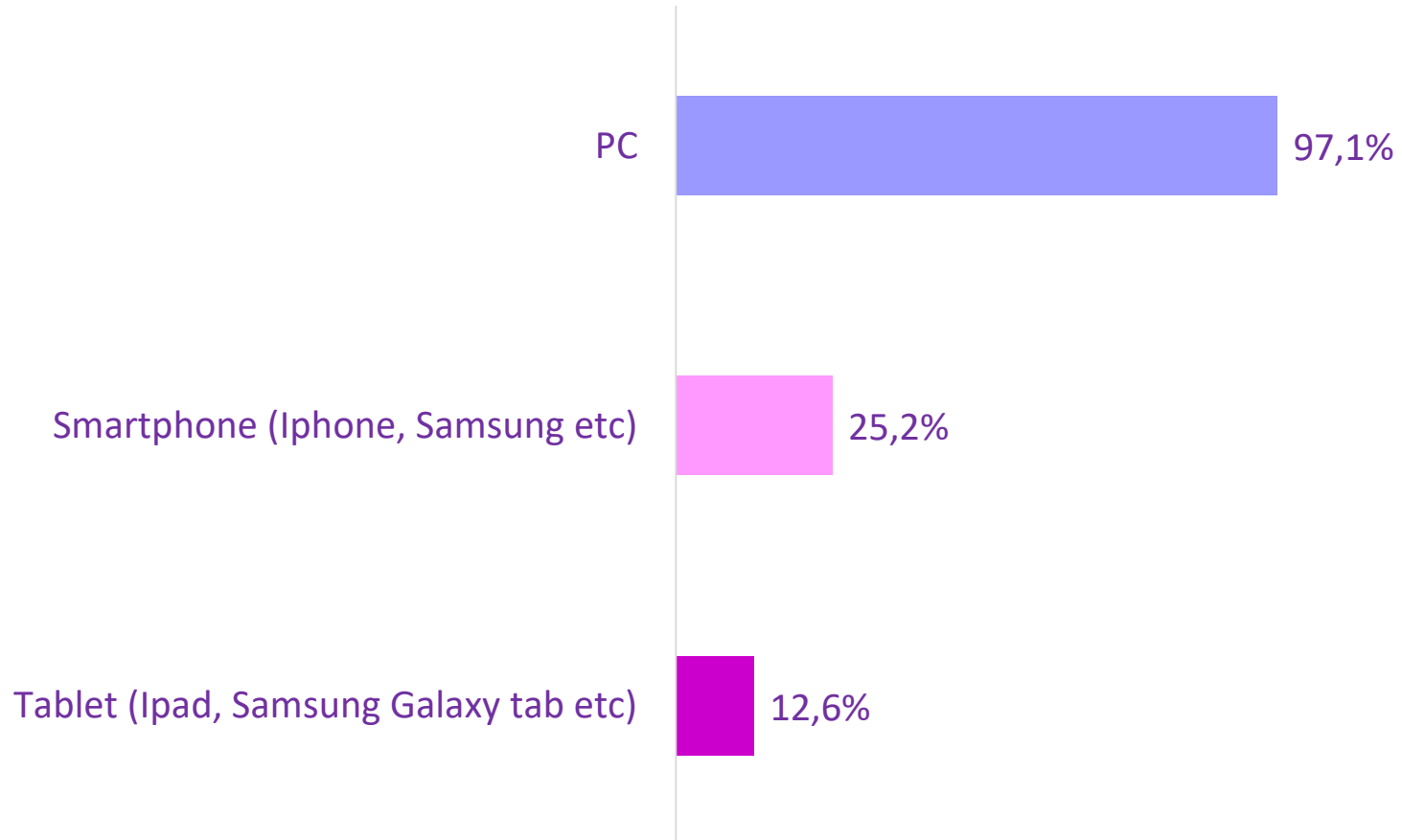
Ricerca corsi di aggiornamento

43,1%

MMAS gis - Parametri MMAS : COMPETENZA DIGITALE

MMAS

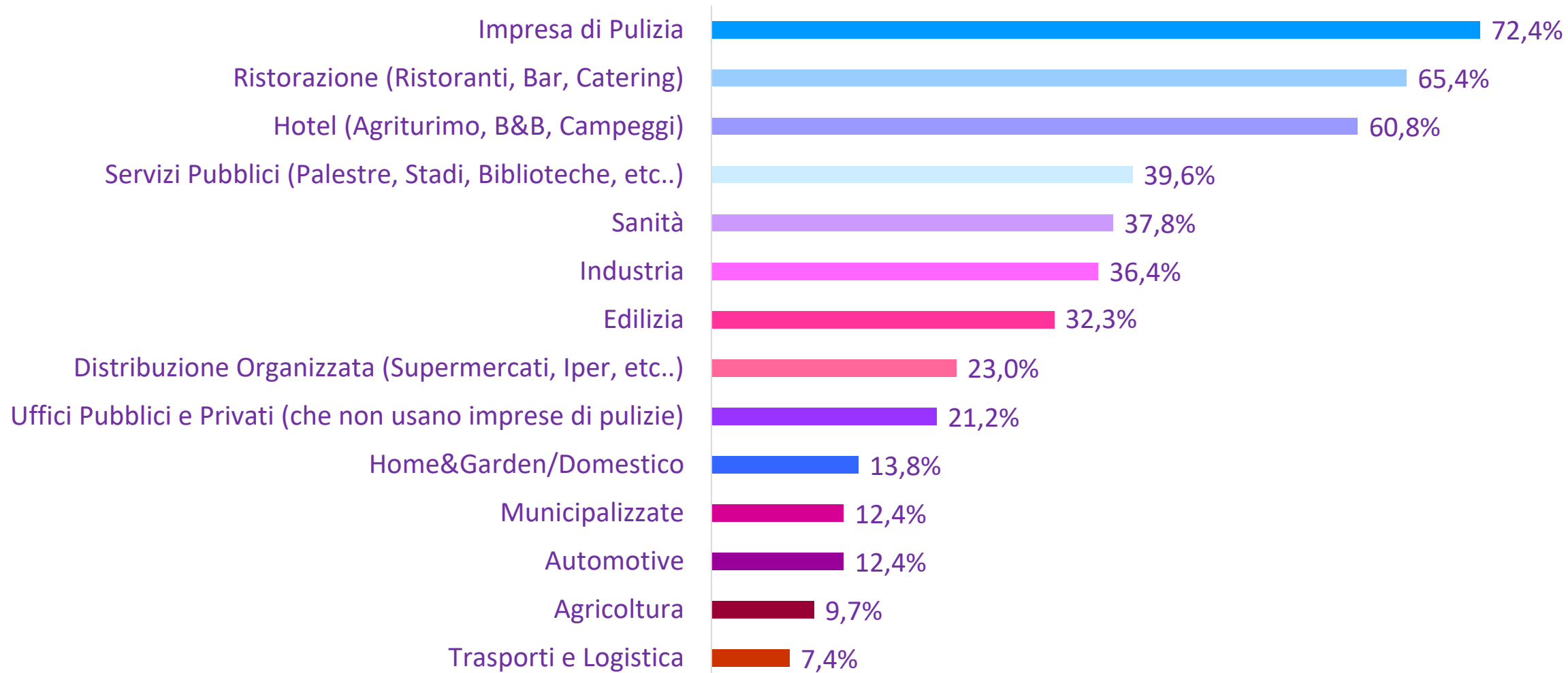
Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : Area Attività Prevalente - TARGET GROUP

MMAS

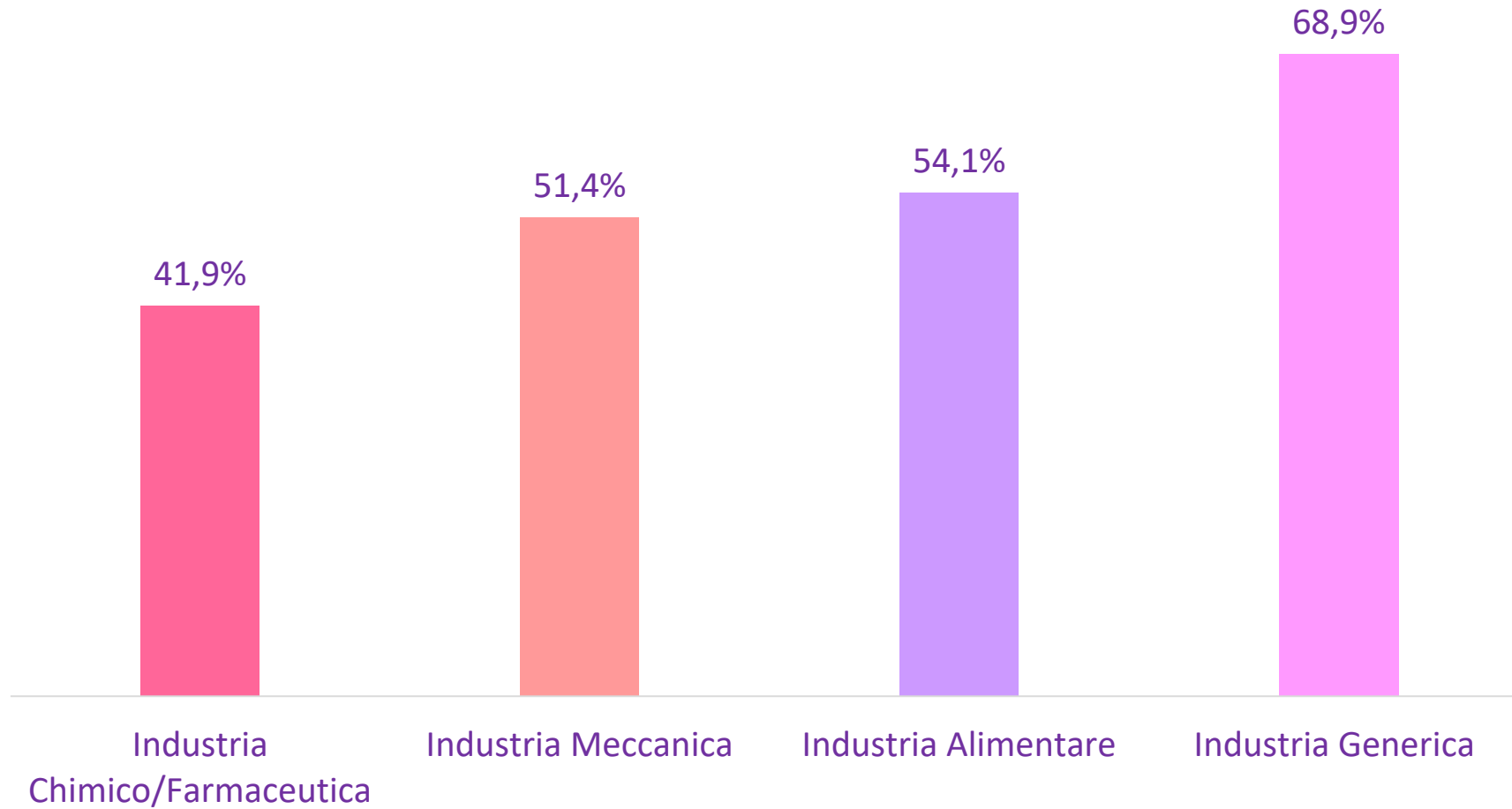
Dealer Professional Cleaning RP1802



Parametri MMAS : Tipologia Industria

MMAS

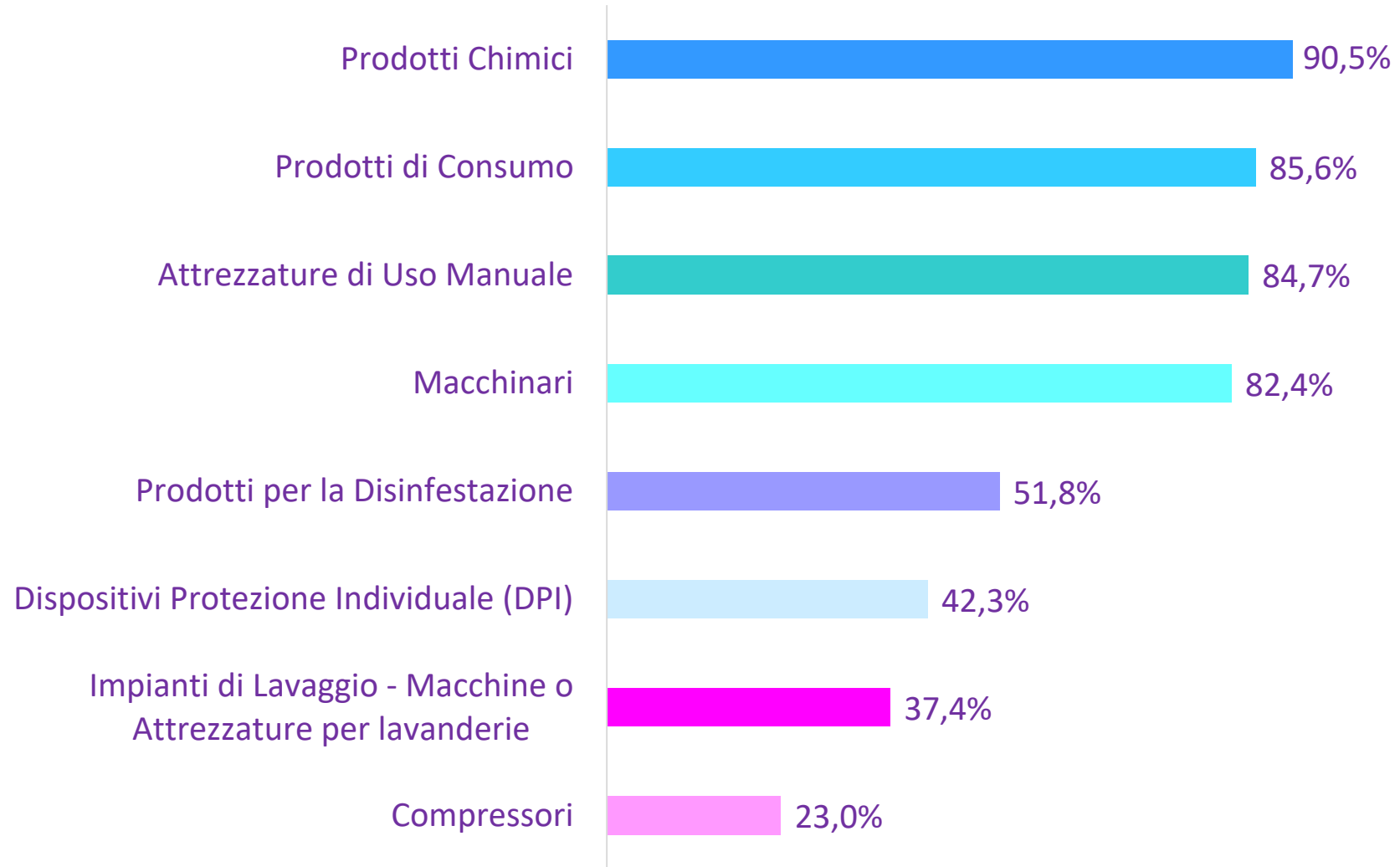
Dealer Professional Cleaning RP1802



SERVIZI MMAS : Prodotti trattati

MMAS

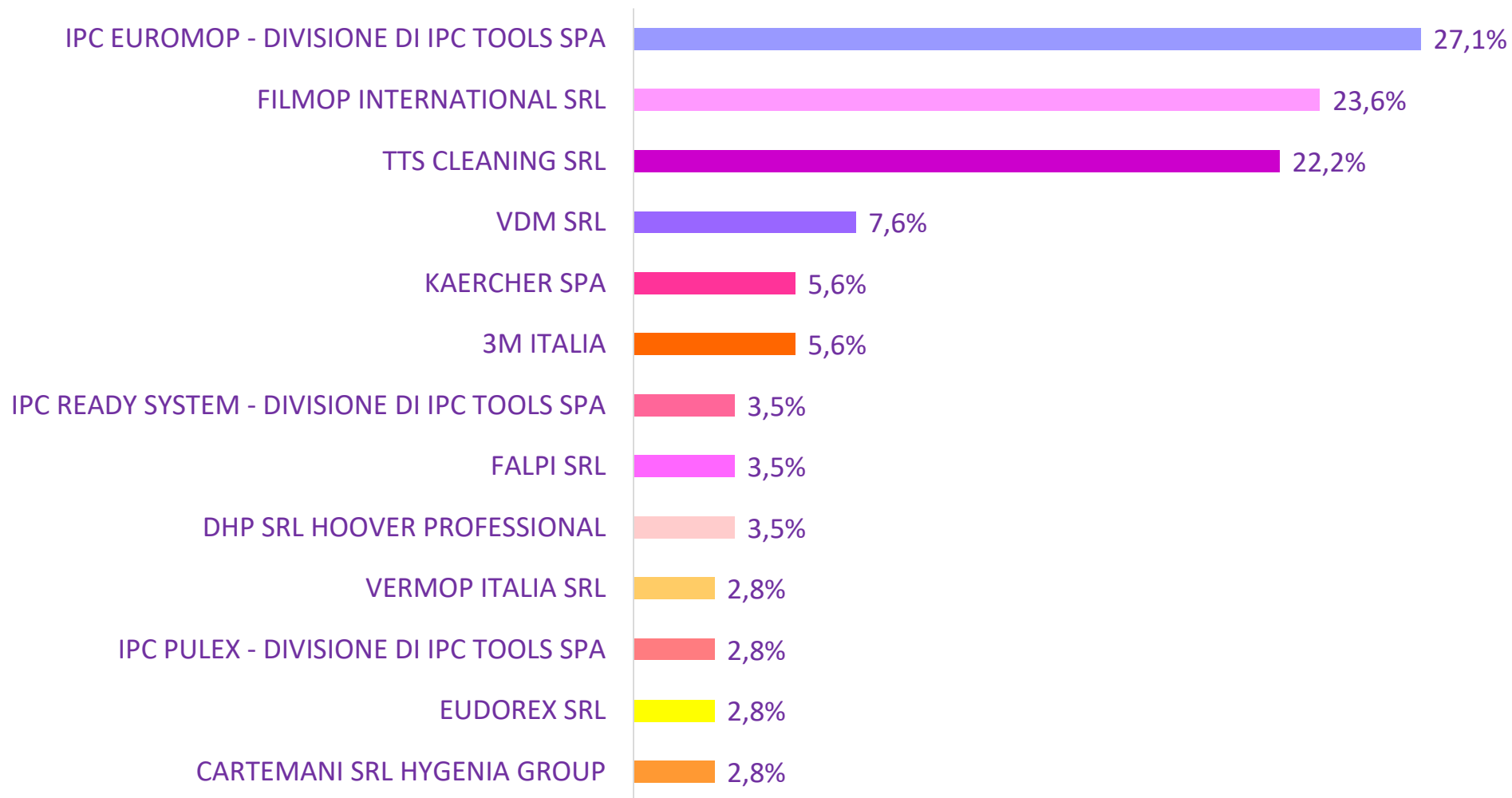
Dealer Professional Cleaning RP1802



Marche MMAS : Attrezzature di Uso Manuale

MMAS

Dealer Professional Cleaning RP1802





MeTMi Srl

Strada della Moia, 1 - 20020 Arese (MI) – Italia
Telefono +39 02.38073.1 Fax +39 02.38073.208
E-mail:info@metmi.it www.mmasmi.it

PARTNER Divisione Technical Market

Adelaide Macario
adelaide.macario@metmi.it



MeTBa SL

Caie Marques de Sentmenat, 54 PB1° - 08022 Barcelona – España
Telefono +34 4452810 Fax - +39 934552817
E-mail:info@metba.es www.mmasba.es



MeTKla GmbH

Heuplatz,2 – 9020 Klagenfurt am Worthersee – Austria
Telefono +43 46 3890060
E-mail:info@metkla.at www.mmaskla.at