

MONDADORI RETAIL

5° FRANCHISEE MEETING

2018_10 Aprile Padova /11 Aprile Segrate /17 Aprile Palermo / 18 Aprile Roma



ANDAMENTO BOOK E EXTRABOOK

Alberto Colombo

Direttore Acquisti e Category Management

alberto.colombo@mondadori.it



Agenda

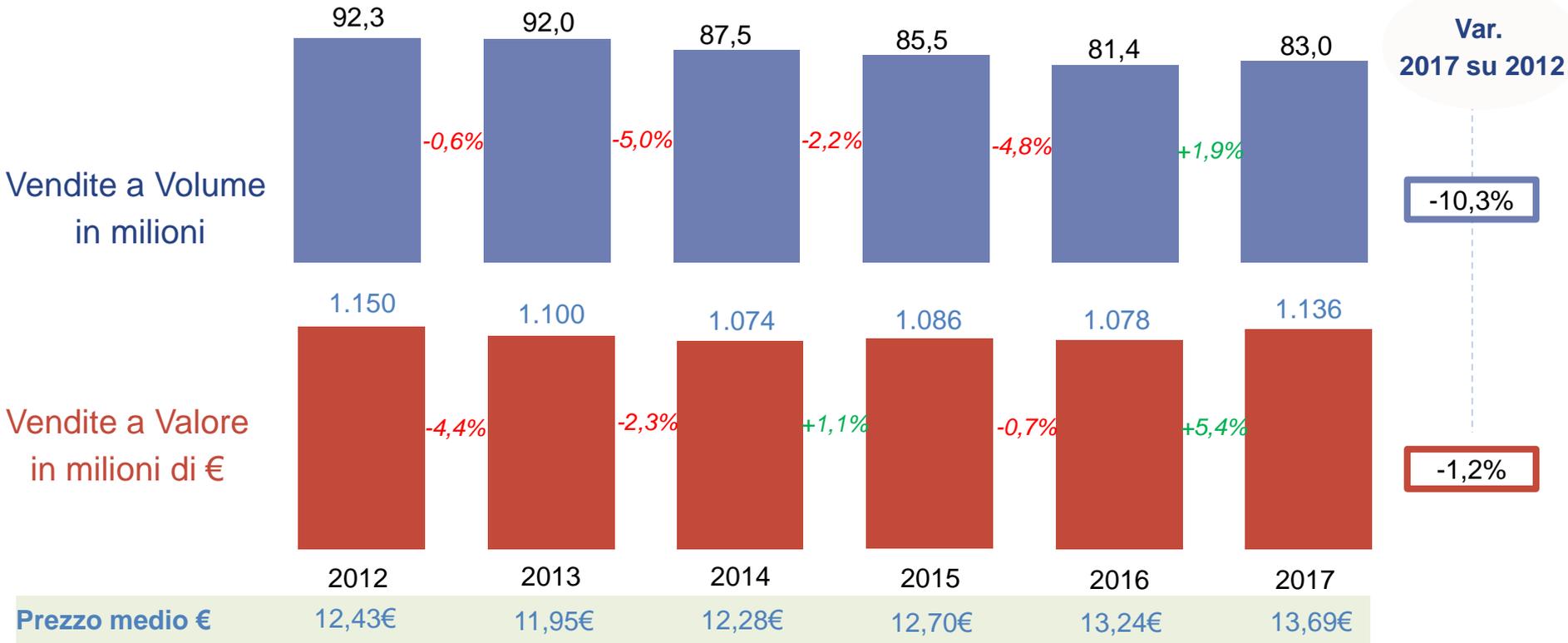
- Andamento Settore Book:
 - Il Mercato ed i suoi trend
 - Profilo dei Lettori
 - Focus Mondadori Retail
- Andamento Extrabook:
 - Stationery
 - Giocattolo



Andamento Mercato del Libro (lungo periodo)



Trend
mercato

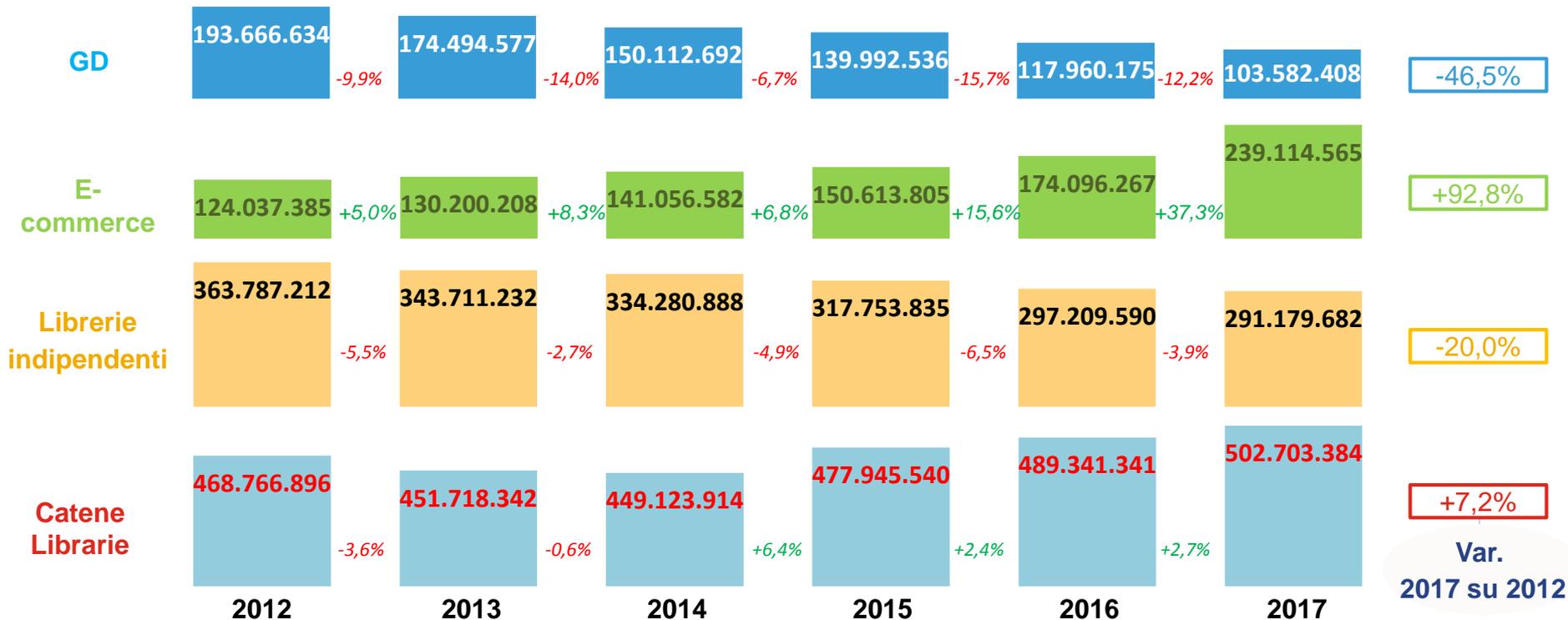


Andamento Canali distributivi 2012 – 17



Scenario
distributivo

Vendite a Valore (€)

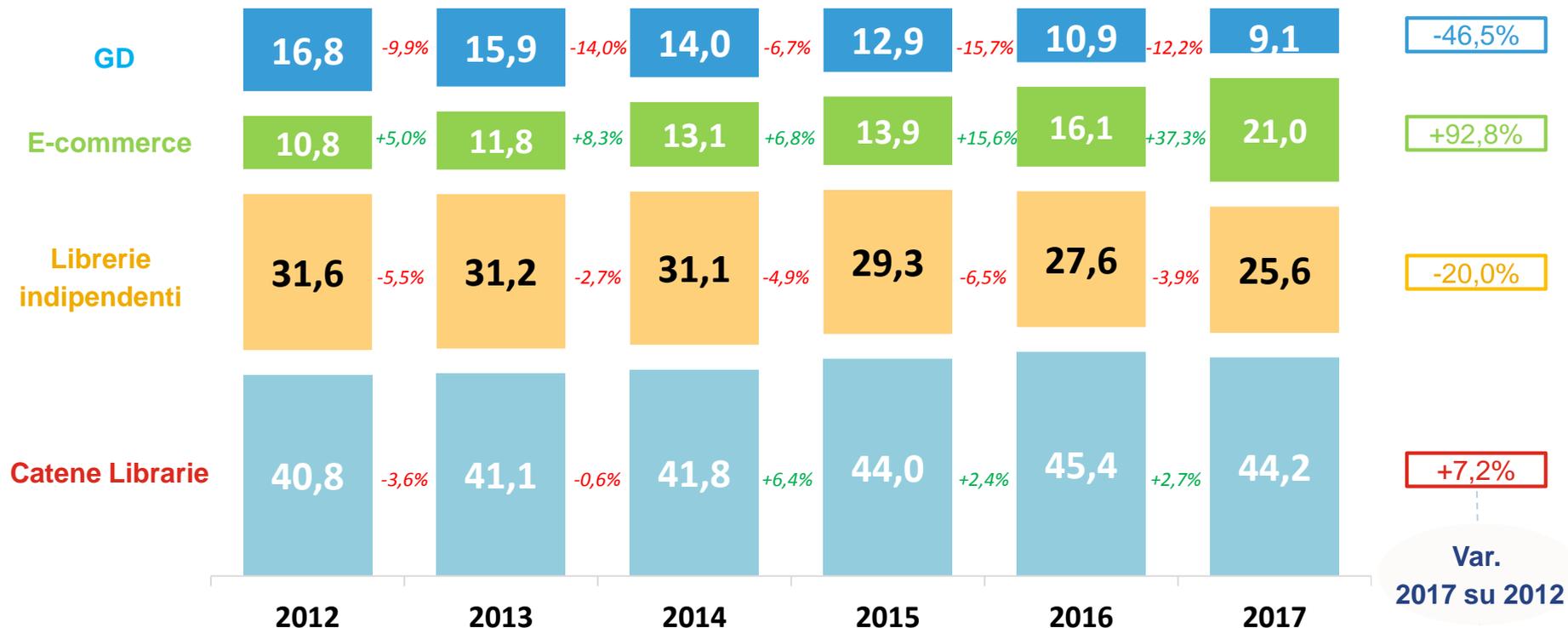


Andamento Canali distributivi 2012-17

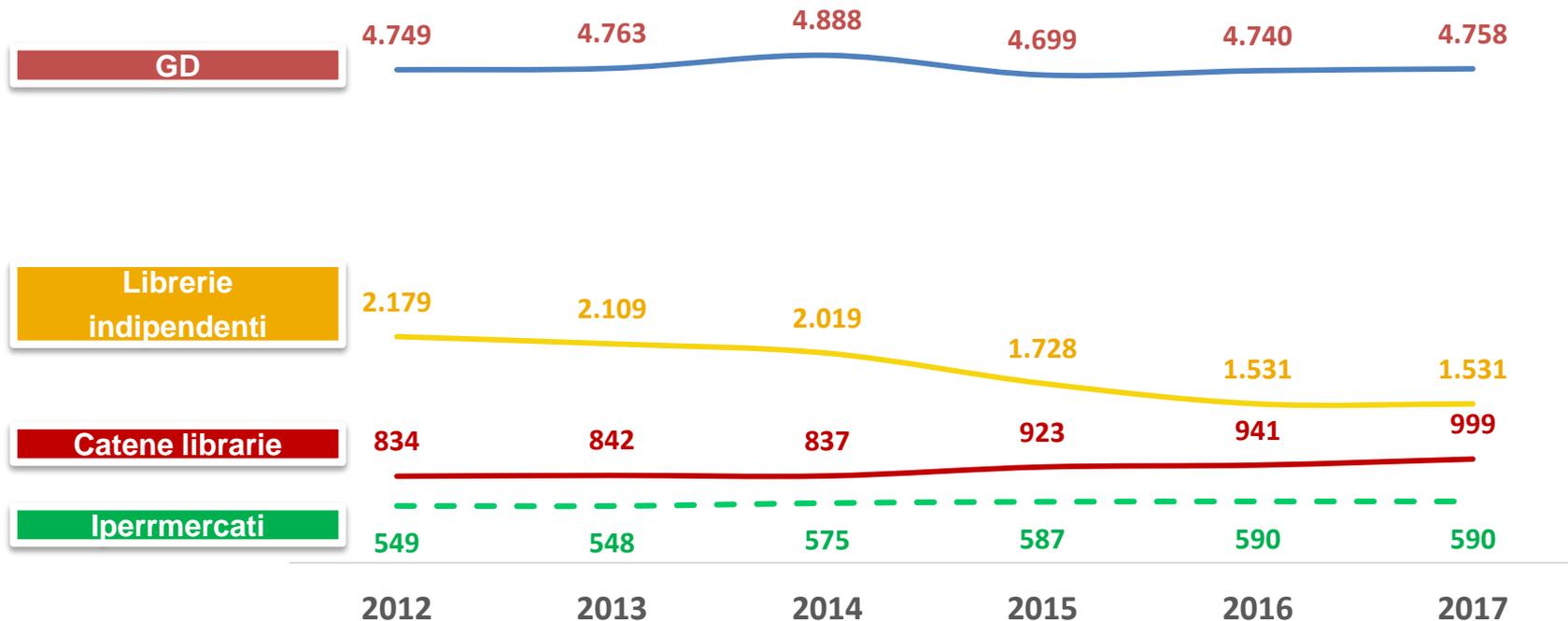


Scenario
distributivo

Quote % a Valore per Canale (€)



N° PdV per canale distributivo



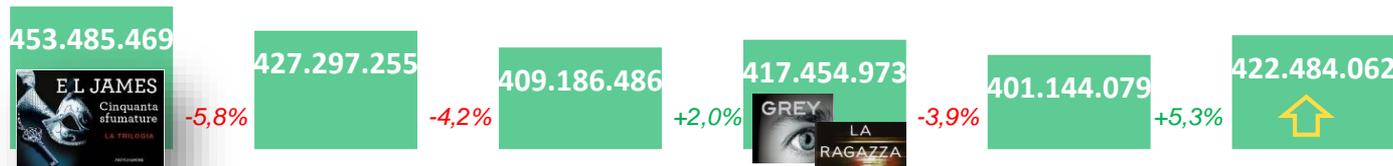
Trend a Valore (€) per Genere



I Generi

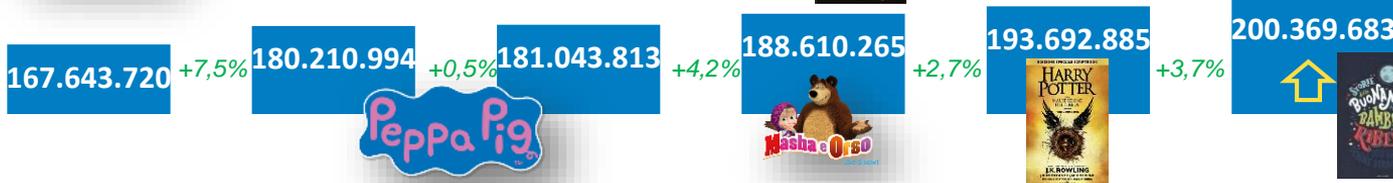
Var.
2017 su 2012

FICTION



-6,8%

BAMBINI/
RAGAZZI



+19,5%

NON FICTION
GENERALE



+3,8%

NON FICTION
VARIA



-16,6%

2012

2013

2014

2015

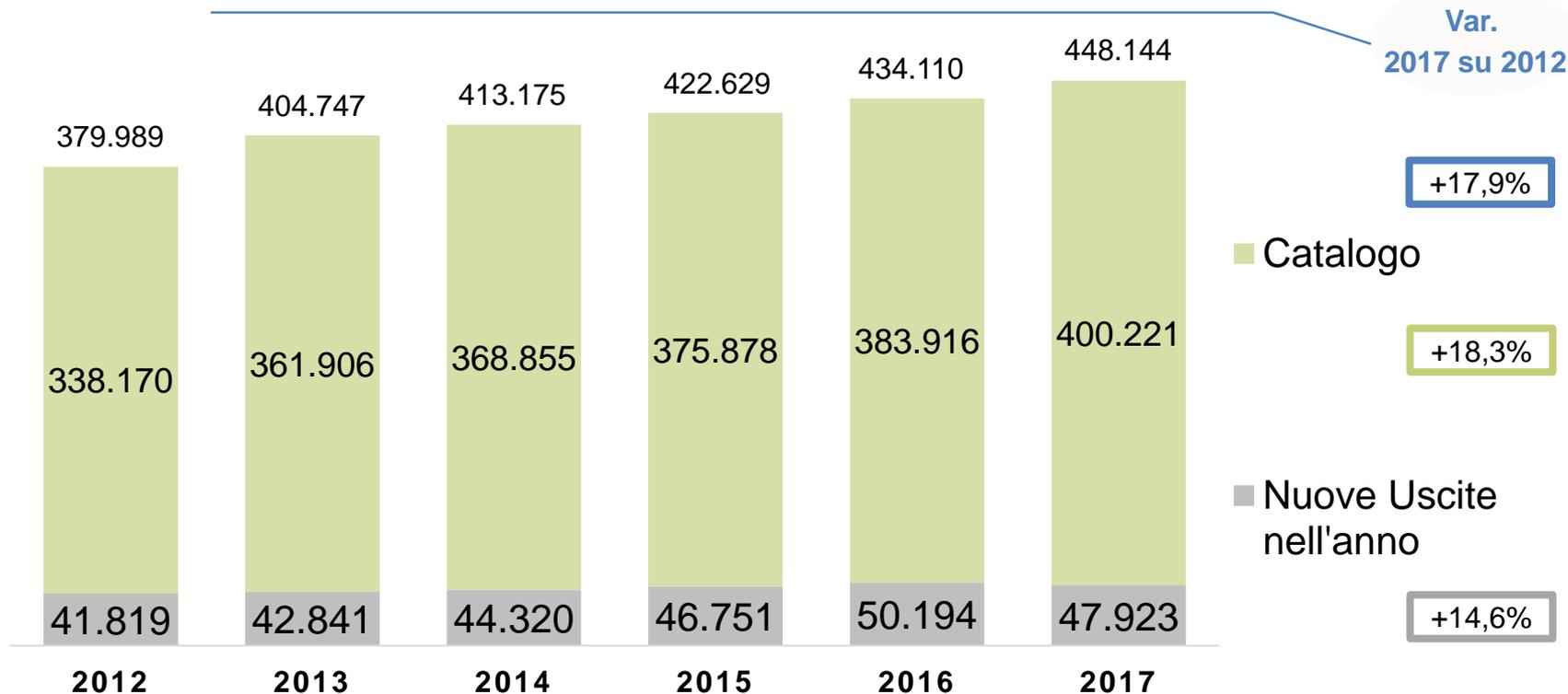
2016

2017

Continuo aumento delle referenze



Numero di referenze vendenti



N°referenze per fascia di vendita

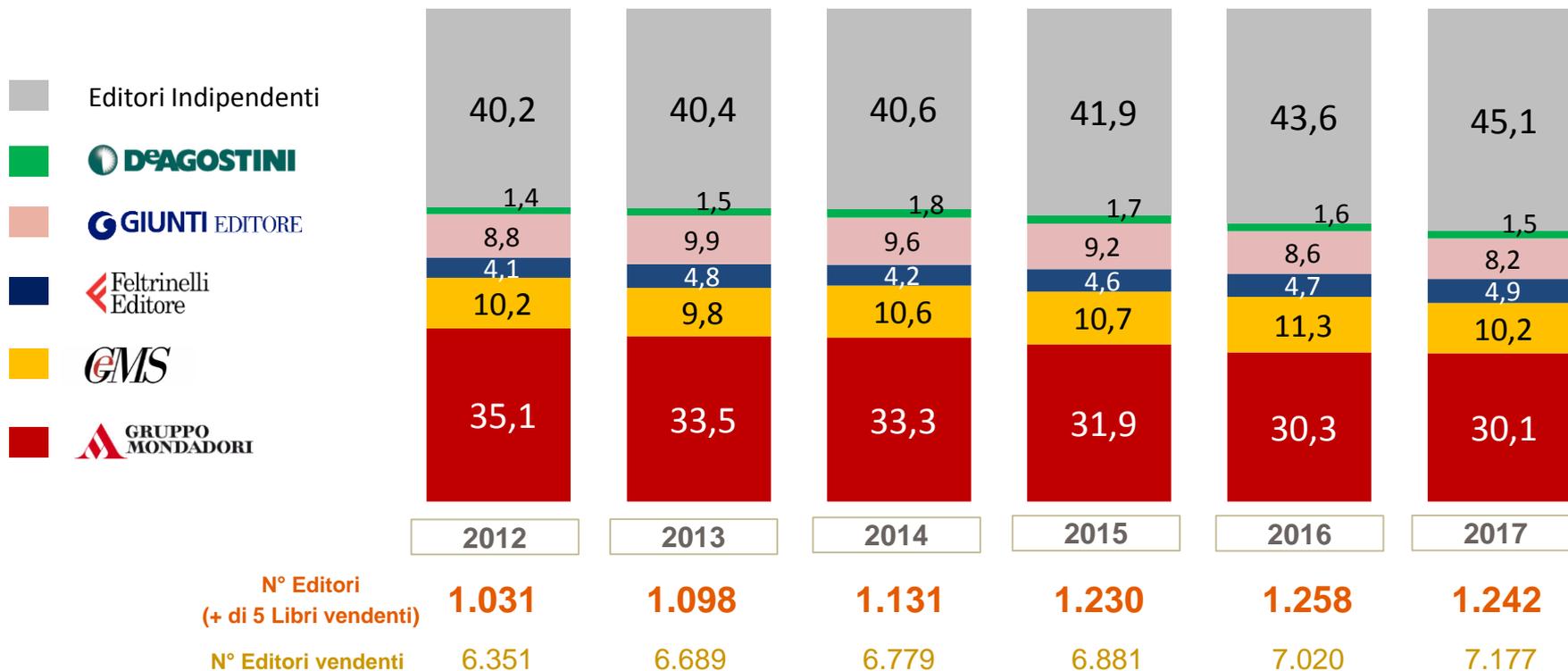


crescita delle referenze basso vendenti

Fasce di Vendita (copie)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Peso medio	Var. '12 vs '17
>100.000	35	42	19	24	21	20	0,0%	-15
10.001-100.000	923	880	979	893	764	756	0,2%	-161
1.001-10.000	15.587	15.041	14.522	14.278	13.865	13.967	3,5%	-1.620
101-1000	60.315	61.278	62.820	61.549	62.745	67.453	96,3%	+69.957
1-100	303.129	327.506	334.835	345.885	356.715	365.948		
Totale	379.989	404.747	413.175	422.629	434.110	448.144	100,0%	+68.155

Lo scenario competitivo a Valore

Quote % a Valore - Gruppi Editoriali



I Libri Best Seller dal 2012 al 2017



1

2012

Cinquanta sfumature di grigio



2013

E l'eco rispose



2014

Storia di una ladra di libri



2015

GREY



2016

Harry Potter e la maledizione dell'erede



2017

Storie della buonanotte per bambine ribelli



N° Copie 1.039.983

523.532

323.174

314.941

506.518

371.464

PVP 13,41€

18,20€

15,34€

17,37€

18,42€

17,76€

2

Fai bei sogni

Inferno

Colpa delle stelle

La ragazza del treno

L'altro capo del filo

Origin

3

Cinquanta sfumature di nero

ZeroZeroZero

La piramide di fango

La giostra degli scambi

La ragazza del treno

La rete di protezione

4

Cinquanta sfumature di rosso

La strada verso casa

I giorni dell'eternità

È tutta vita

Io prima di te

Quando tutto inizia

5

Una lama di luce

Un covo di vipere

Morte in mare aperto e altre indagini del giovane Montalbano

Sette brevi lezioni di fisica

La paranza dei bambini

La colonna di fuoco

Top 5

3.107.523

1.915.764

1.307.068

1.392.458

1.409.472

1.435.856

% su Tot Mercato

3,4%

2,1%

1,5%

1,6%

1,7%

1,7%

IL 2017 DEL MERCATO LIBRO

Andamento del mercato 2017 vs 2016



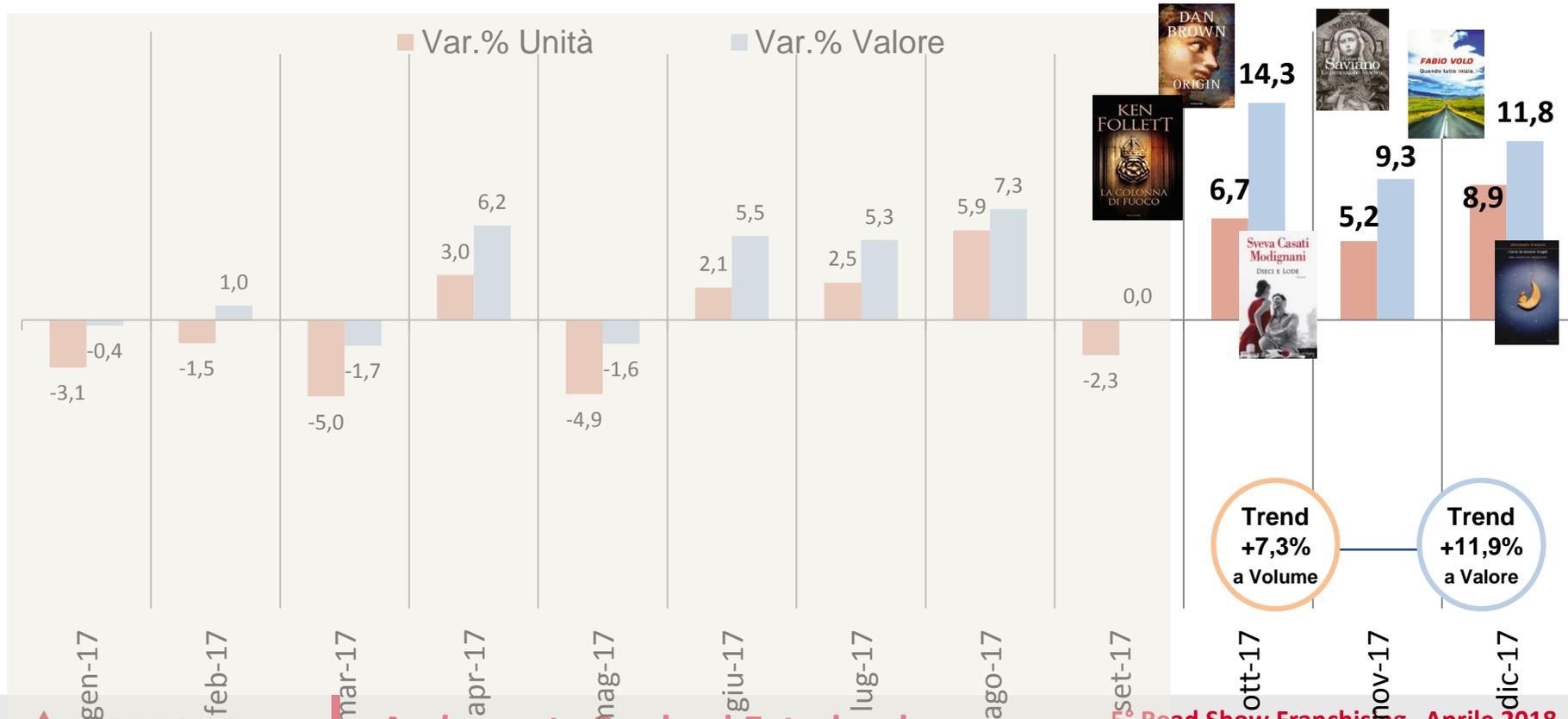
Trend
mercato

	2016	2017	Var. %
Vendite a Volume	81.446.450	83.001.240	1,9
Vendite a Valore di mercato €	1.078.608. 370	1.136.580. 040	5,4
Prezzo medio €	13,24€	13,69€	+3,4%
Vendite a Valore di copertina €	1.153.045. 270	1.218.155. 670	5,6
Sconto Medio %	6,5%	6,7%	

Andamento Ultimo trimestre del 2017



Trend mercato



Il Black Friday e il Natale dei prodotti



Trend
mercato

Black Friday

Sett. 47 2017 su sett. 47 2016

+19%

Natale

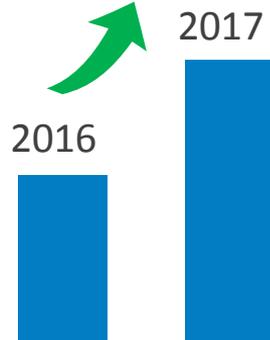
Dicembre '17 su Dicembre '16

+5%

Console Games
+17%



Libro +13%



Console HW **+39%**

Home Video **+4%**

Musica **-9%**

Libro +12%



Console Games -
3%

Home Video
-14%

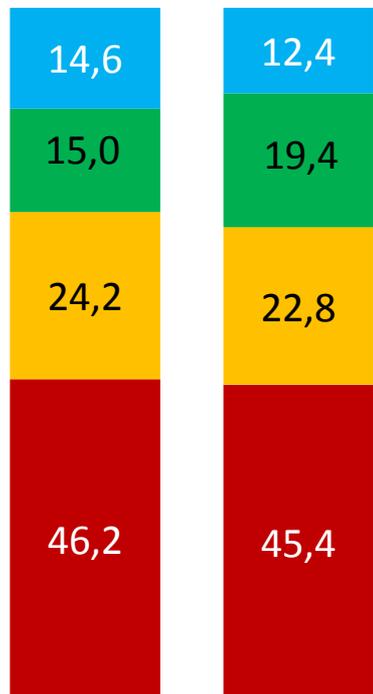
Console HW **+11%**

Musica
-13%

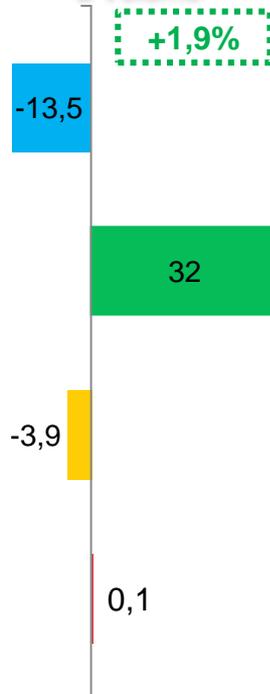
Andamento dei canali nel 2016 e nel 2017



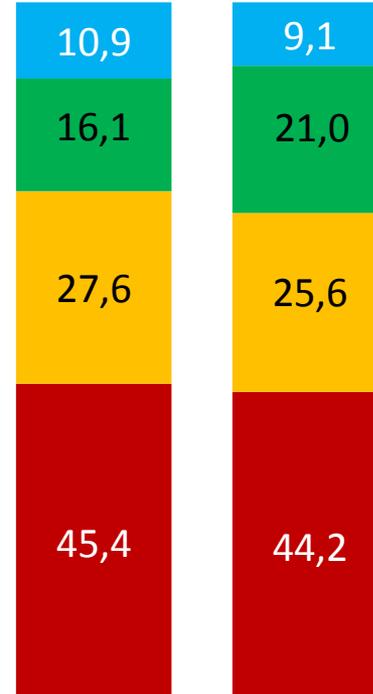
Quote % a Volume



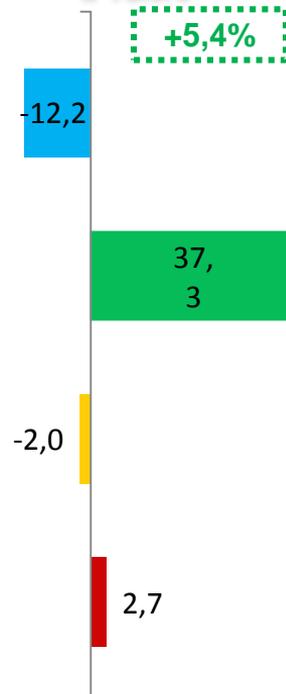
Variazione % a Volume



Quote % a Valore



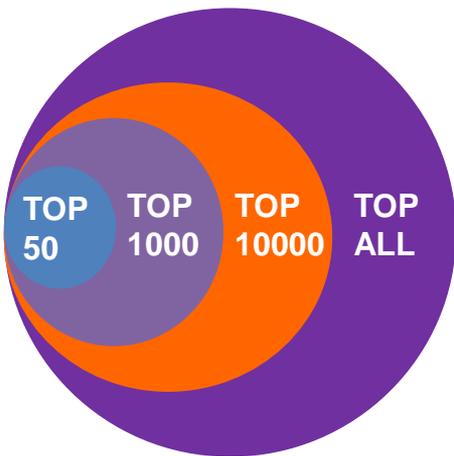
Variazione % a Valore



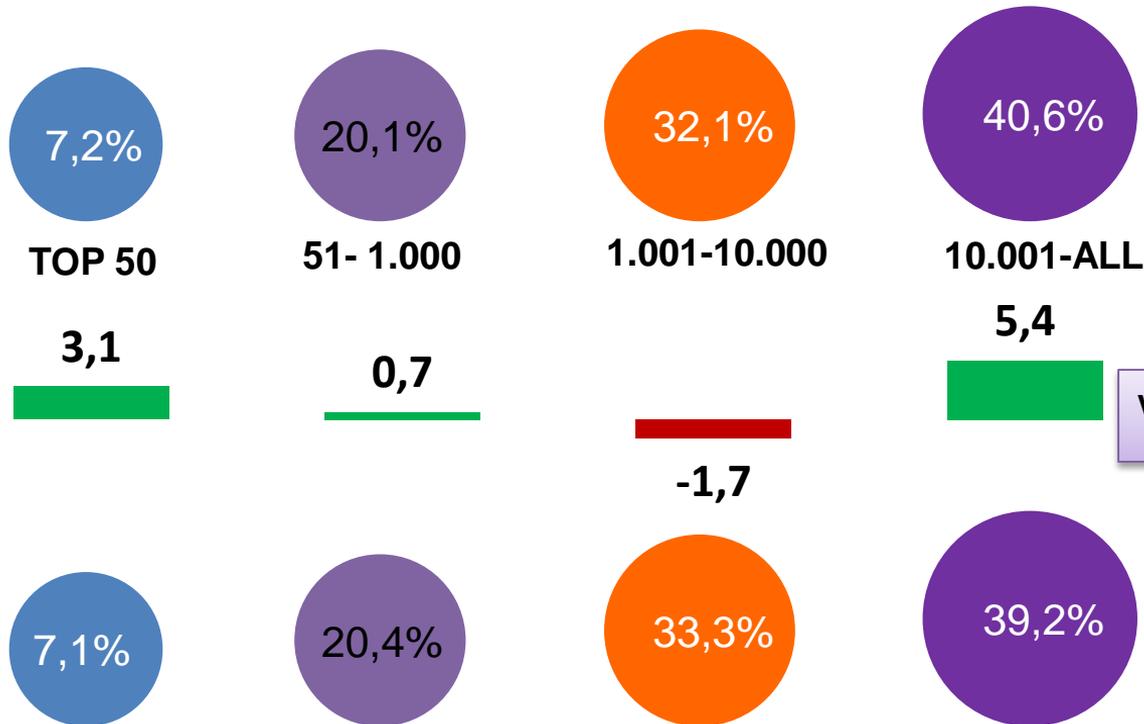


ANALISI DI CONCENTRAZIONE DELLE VENDITE A VOLUME

2017



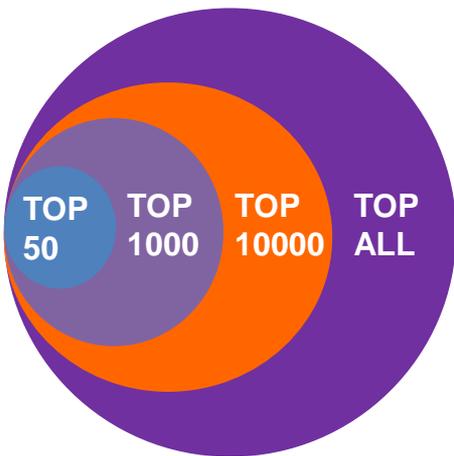
2016



Var. % Volume
2017 vs 2016

ANALISI DI CONCENTRAZIONE DELLE VENDITE A VALORE

2017

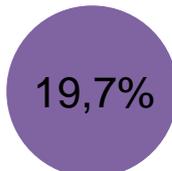


2016



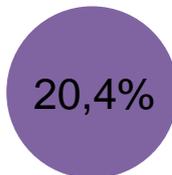
TOP 50

5,8



51- 1.000

2,1

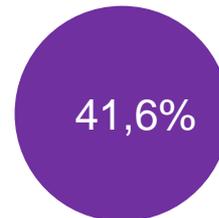


1.001-10.000

3,2



8,5

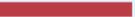


Var. % Valore
2017 vs 2016

Analisi di concentrazione a volume per Canale



Referenze

		TOP 50	51- 1.000	1.001-10.000	10.001-ALL
Catene Librerie 	2017 vs 2016	3,2	3,1	-1,4	-0,7
	+0,1%				
Librerie Indipendenti 	2017 vs 2016	2,6	-4,9	-5,0	-3,5
	-3,9%				
GD  	2017 vs 2016	0,5	-20,7	-11,6	-13,1
	-13,5%				
E-Commerce  	2017 vs 2016	51,4	52,5	40,3	23,3
	+32%				

TOP 10 del 2016 e del 2017 (rank a Volume)



2017

Pos	Titolo	Autore	Editore	Uscita	Copie	Valore (€)	Pr medio (€)
1	Storie della buonanotte per bambine ribelli	Cavallo Francesca, Favilli Elena	MONDADORI	9/2017	371.464	6.598.853	17,76
2	Origin	Brown Dan	MONDADORI	40/2017	325.650	7.465.234	22,92
3	La rete di protezione	Camilleri Andrea	SELLERIO	21/2017	269.234	3.415.087	12,68
4	Quando tutto inizia	Volo Fabio	MONDADORI	45/2017	246.608	4.381.652	17,77
5	La colonna di fuoco	Follett Ken	MONDADORI	37/2017	222.900	5.484.869	24,61
6	Le otto montagne	Cognetti Paolo	EINAUDI	45/2016	218.357	3.854.160	17,65
7	L' arte di essere fragili	D'Avenia Alessandro	MONDADORI	44/2016	166.897	2.988.630	17,91
8	Dentro l'acqua	Hawkins Paula	PIEMME	18/2017	141.319	2.555.943	18,09
9	Pulvis et umbra	Manzini Antonio	SELLERIO	35/2017	125.444	1.731.135	13,80
10	L' ordine del tempo	Rovelli Carlo	ADELPHI	21/2017	120.316	1.570.660	13,05
Top 10					2.208.188	40.046.224	18,14

Volume
+3,6%

Valore
+17,0%

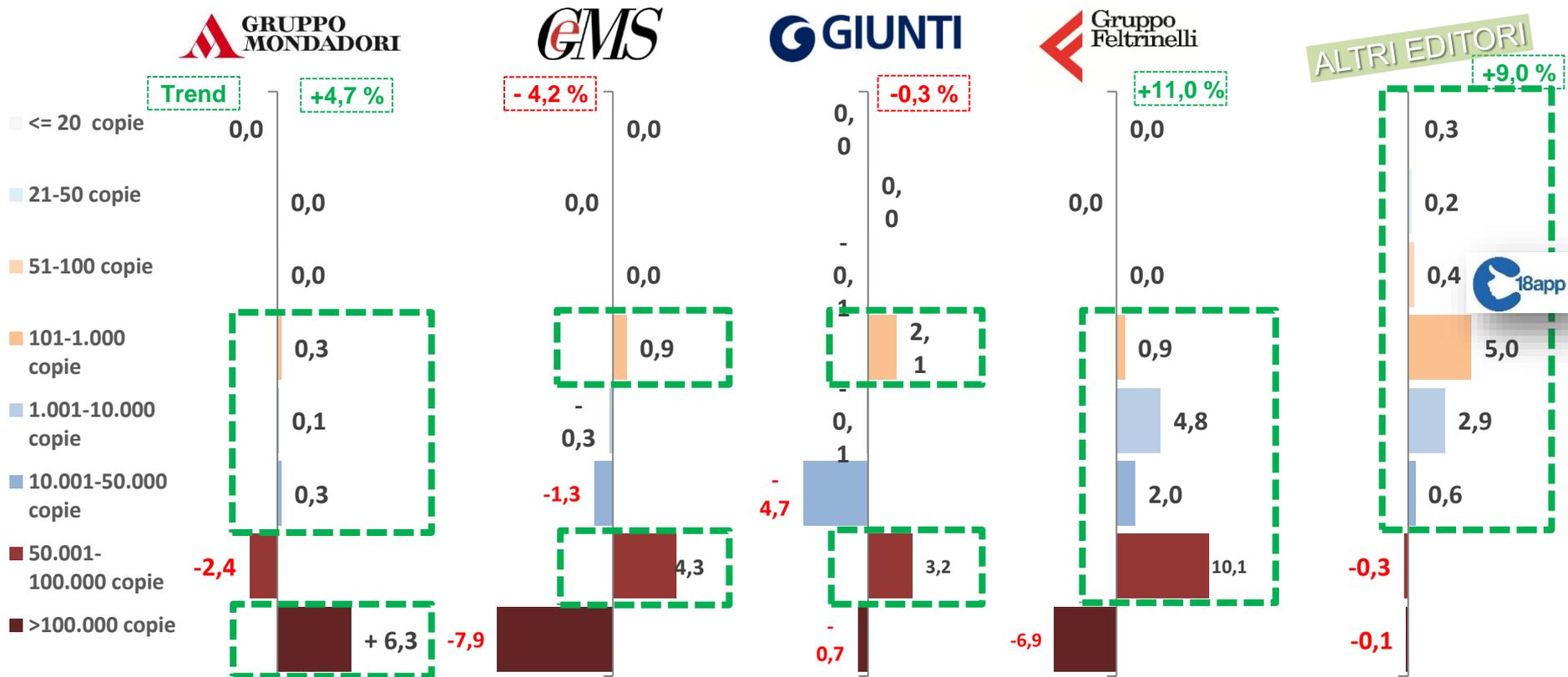
2016

Pos	Titolo	Autore	Editore	Uscita	Copie	Valore (€)	Pr medio (€)
1	Harry Potter e la maledizione dell'erede	Rowling J. K., Tiffany J. Thorne J.	SALANI	38/2016	506.518	9.330.285	18,42
2	L' altro capo del filo	Camilleri Andrea	SELLERIO	21/2016	289.994	3.679.390	12,69
3	La ragazza del treno	Hawkins Paula	PIEMME	26/2015	227.233	4.194.481	18,46
4	Io prima di te	Moyes Jojo	MONDADORI	27/2016	197.215	2.406.700	12,20
5	La paranza dei bambini	Saviano Roberto	FELTRINELLI	45/2016	188.512	3.243.495	17,21
6	Il nome di Dio è misericordia	Papa Francesco	PIEMME	2/2016	166.857	2.308.325	13,83
7	L' amica geniale	Ferrante Elena	E/O	41/2011	149.179	2.567.542	17,21
8	L' arte di essere fragili.	D'Avenia Alessandro	MONDADORI	44/2016	147.655	2.667.863	18,07
9	7-7-2007	Manzini Antonio	SELLERIO	27/2016	135.324	1.729.603	12,78
10	Caffè amaro	Agnello Hornby Simonetta	FELTRINELLI	17/2016	122.811	2.086.932	16,99
Top 10					2.131.298	34.214.616	16,05

Crescita delle fasce di vendita per Gruppo 2017



Referenze
Scenario
competitivo



Prodotti Entertainment più venduti 2017



Best Seller

10 Libri



9 Videogiochi



4 Film



2 Album



POS.	TITOLO	AUTORE	UNITA'	VALORE	P. MEDIO
1	FIFA 18		865.269	55.349.011	63,97
2	STORIE DELLA BUONANOTTE PER BAMBINE RIBELLI	Cavallo F, Favilli E	408.202	7.251.486	17,76
3	ORIGIN	Dan Brown	357.857	8.203.554	22,92
4	LA RETE DI PROTEZIONE	Camilleri A.	295.862	3.752.843	12,68
5	CALL OF DUTY WW II		290.289	17.300.197	59,60
6	QUANDO TUTTO INIZIA	Volo Fabio	270.998	4.815.003	17,77
7	LA COLONNA DI FUOCO	Ken Follett	244.945	6.027.328	24,61
8	LE OTTO MONTAGNE	Cognetti Paolo	239.953	4.235.341	17,65
9	CRASH BANDICOOT N.SANE TRILOGY		221.869	8.499.087	38,31
10	OCEANIA		215.664	3.150.269	14,66
11	GTA V GRAND THEFT AUTO		213.037	10.194.761	47,85
12	TOM CLANCY'S RAINBOW SIX SIEGE		194.165	5.007.015	25,79
13	L' ARTE DI ESSERE FRAGILI	D'avenia Alessandro	183.403	3.284.208	17,91
14	FIFA 17		172.231	7.936.874	46,08
15	MINECRAFT		171.932	4.612.775	26,83
16	PERDO LE PAROLE	Riki	160.844	1.643.074	10,22
17	GRAN TURISMO SPORT		157.282	8.205.279	52,17
18	DENTRO L'ACQUA	Hawkins Paula	155.296	2.808.729	18,09
19	LE MIGLIORI	Mina e Celentano	148.879	3.158.991	21,22
20	ANIMALI FANTASTICI E DOVE TROVARLI		148.280	2.205.128	14,93
21	ASSASSIN'S CREED ORIGINS		142.611	9.072.432	63,62
22	PULVIS ET UMBRA	Manzini Antonio	137.851	1.902.347	13,80
23	ALLA RICERCA DI DORY		136.333	1.989.253	14,64
24	ROGUE ONE A STAR WARS STORY		136.141	2.341.012	17,29
25	L'ORDINE DEL TEMPO	Rovelli Carlo	132.215	1.726.000	13,05
Top 25			5.801.407	184.671.996	31,83

L'ACQUIRENTE DI LIBRI

L'acquirente di Libri nel 2017

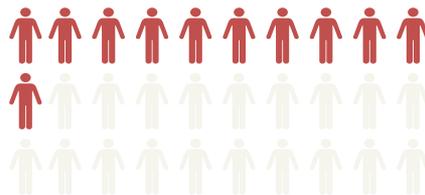


Numero di acquirenti

16,6 Milioni



Penetrazione assoluta acquirenti



32%

Spesa media pro-capite (€)

67,60€



16,1 milioni

Acquirenti libro fisico

Acquirenti e-book

2,5 milioni



23%

Quota del ricevuto in regalo

Numero di utilizzatori

18,7 Milioni



Gli acquirenti «Entertainment» a confronto



ACQUIRENTI



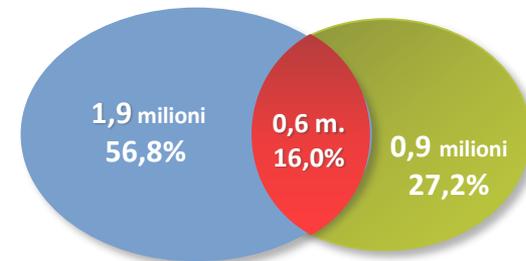
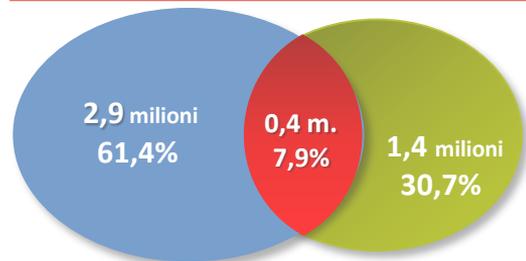
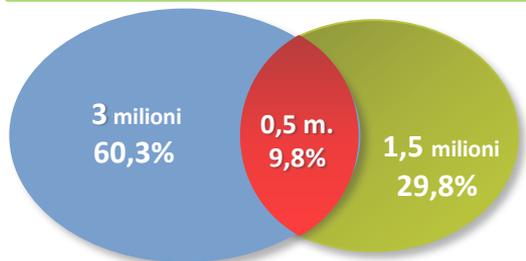
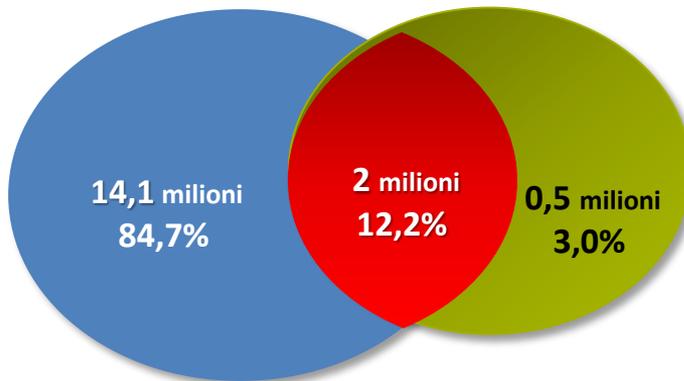
SPESA MEDIA

	2016	2017	2016	2017
 LIBRI	17,1 milioni	16,6 milioni	62,71€	67,60€
 CINEMA	21,4 milioni	19,2 milioni	34,22€	32,07€
 VIDEO	5,6 milioni	5,0 milioni	45,25€	48,49€
 MUSICA	5,3 milioni	4,7 milioni	32,80€	35,46€
 GAMES	2,9 milioni	3,5 milioni	144,87€	137,06€

Gli acquirenti di Libri: Fisico vs. Digitale



- Esclusivisti Prodotto Fisico
- SovrappONENTI Fisico e Digitale
- Esclusivisti Prodotto Digitale

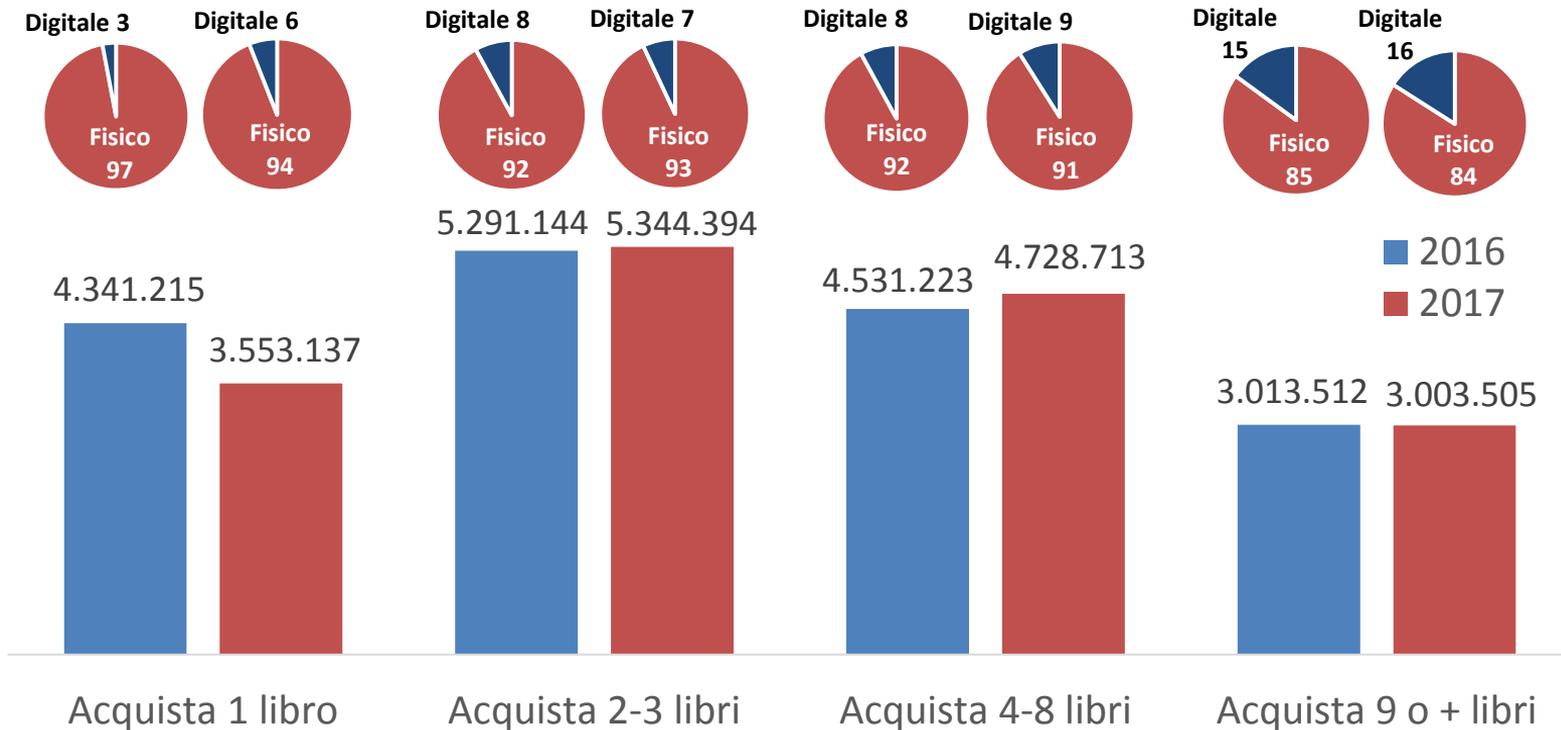


Gli acquirenti di Libri: Fisico vs. Digitale

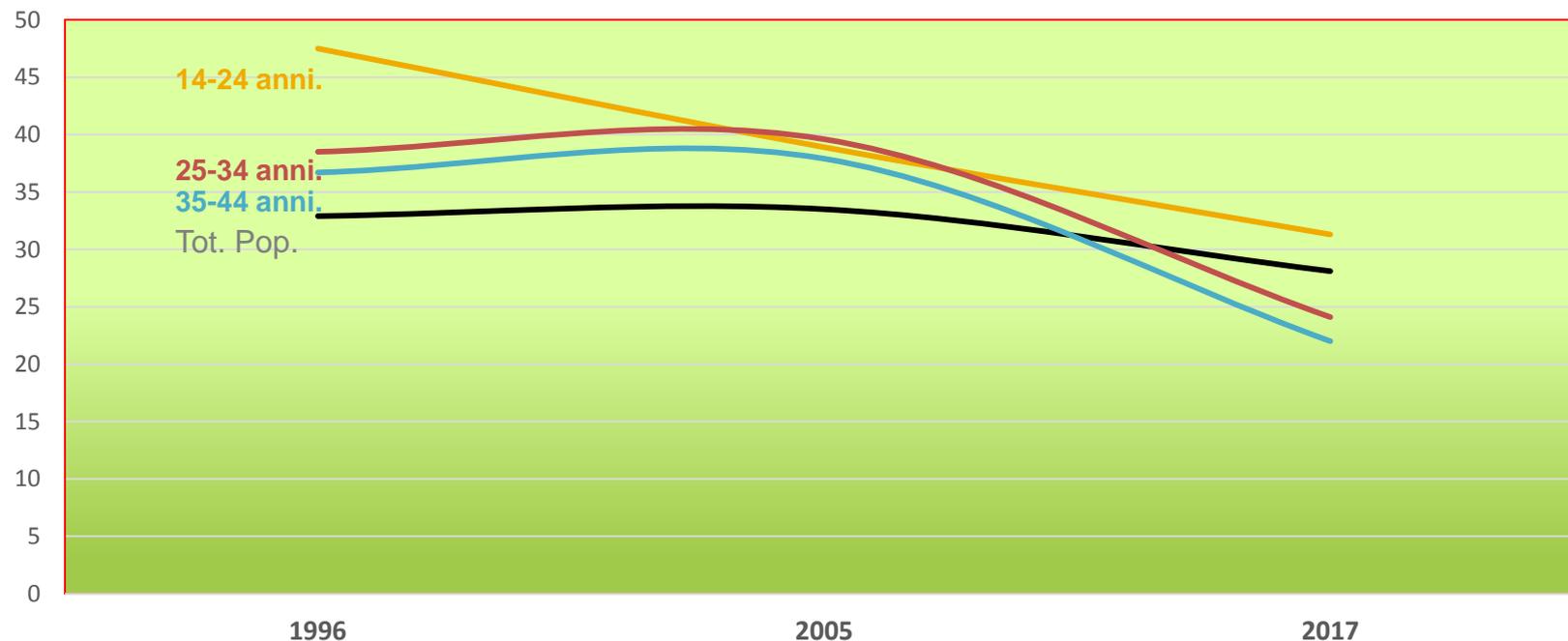


Numero di acquirenti YE Q4 2017

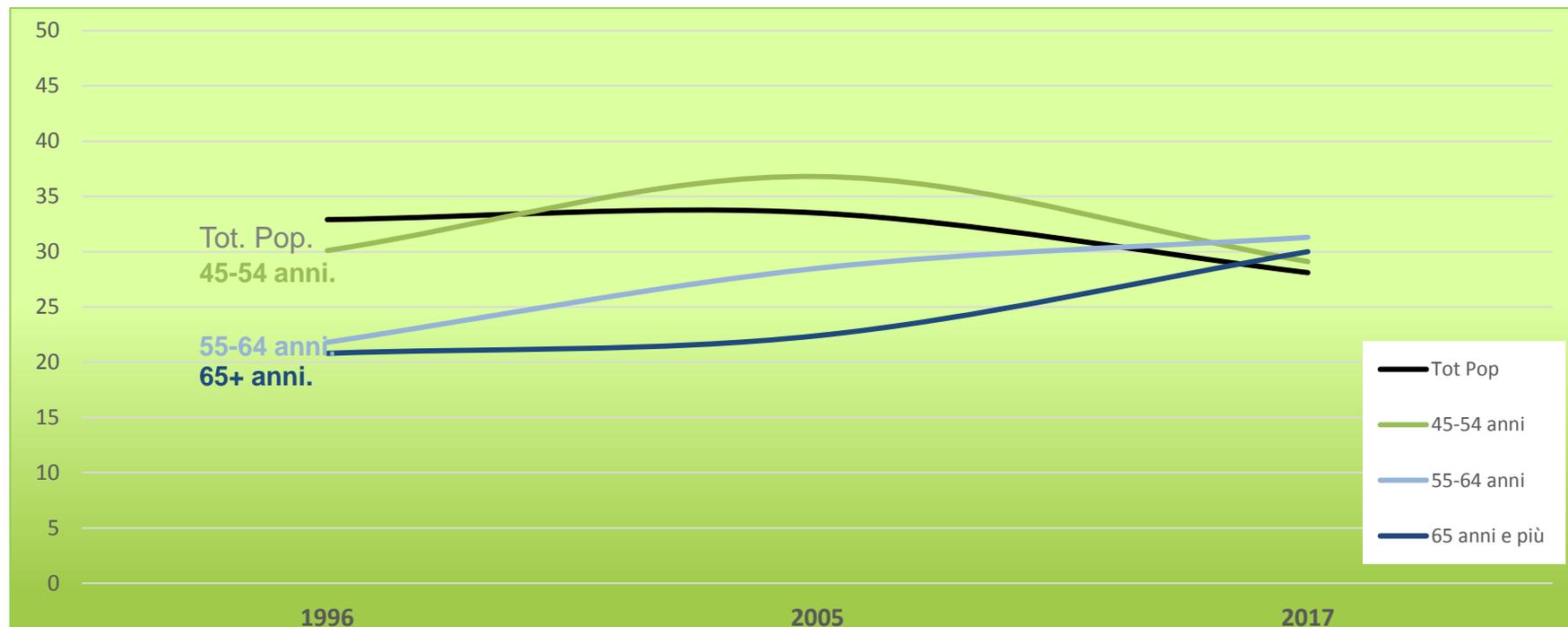
**16,6
Milioni**



Lettura di almeno un Libro negli ultimi 30 gg – **14/44 anni**



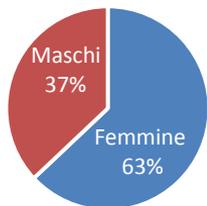
Lettura di almeno un Libro negli ultimi 30 gg – **45+ anni**



Gli Italiani e la lettura



- Oggi, chi fa i volumi del mercato? I Lettori Senior (→ 9 mio di italiani)



Buone risorse reddituali e culturali

Professioni qualificate e pensionati

60 anni età media

Arte e eventi culturali

Impegno sociale

Scelte premium

Etica

Razionalità

Up-to-date

Qualità

Distintività

Tecnologia

Apertura

Socialità

Green attitude



35% ha visitato un MUSEO

P3M (vs 18%)



48% ha visitato fatto attività fisica o sport

P3M (vs40%)



17% vacanze all'estero

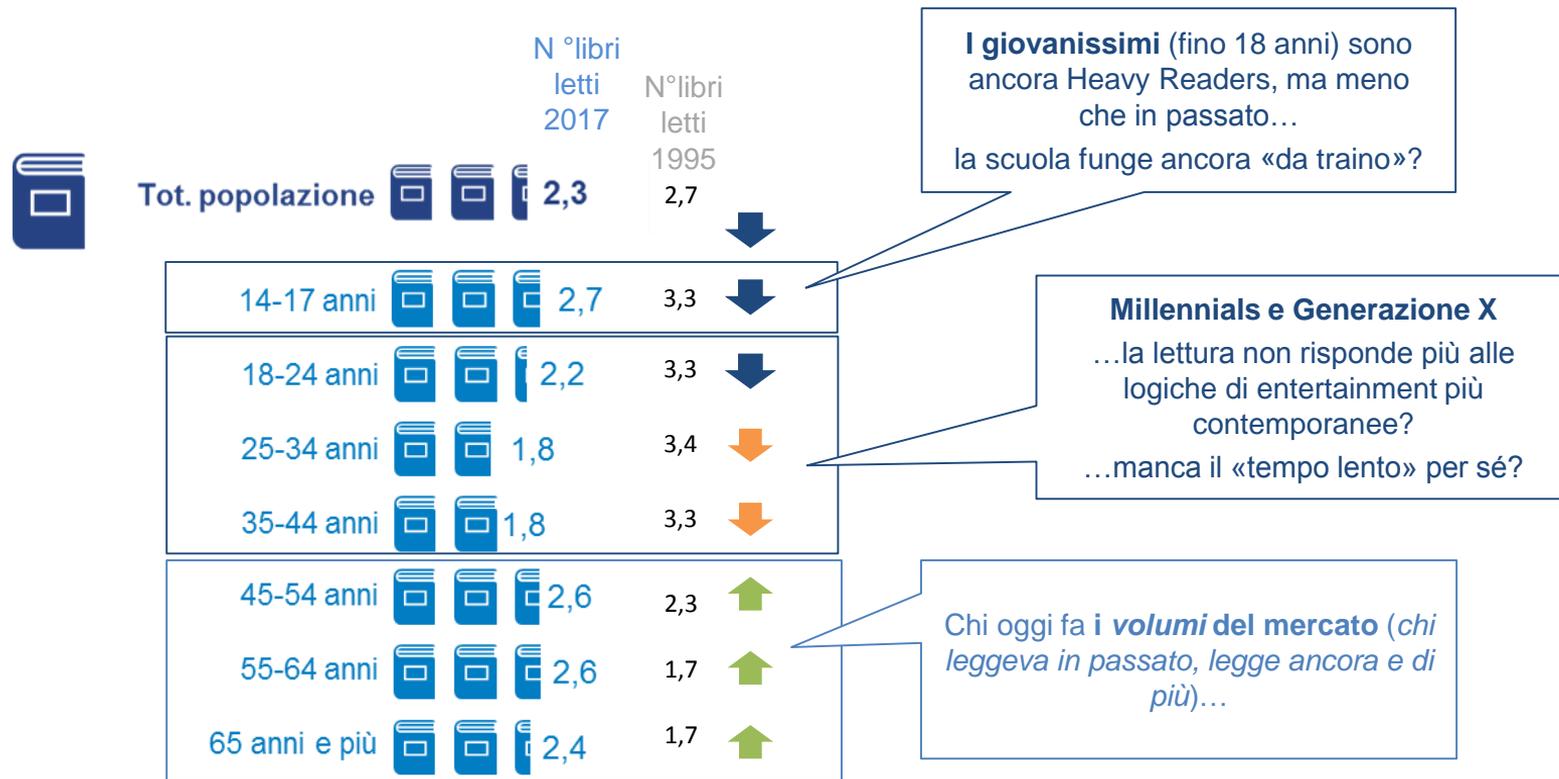
P12M (vs11%)



41% mangiano fuori nel weekend

(vs34%)

Gli Italiani e la lettura





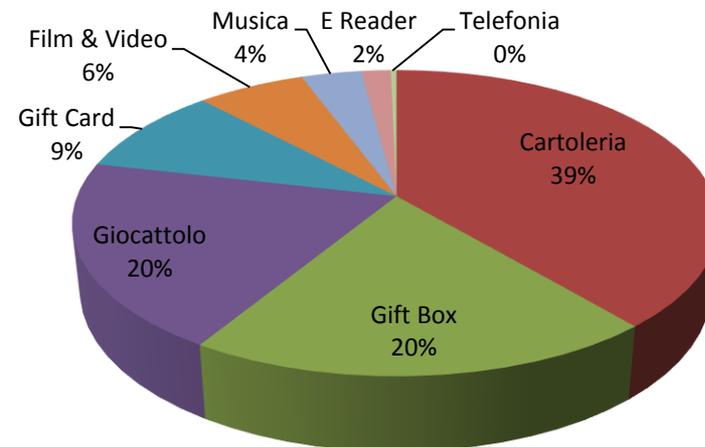
- «Progetto Cedole»:
 - ✓ Maggior Focus sulle Priorità (Livelli su Sistema da 1 a 4)
 - ✓ Maggior attenzione sulle Quantità proposte
 - ✓ Incremento gestione Qualitativa dei titoli da proporre
- Promo & Prodotti in Esclusiva (es. Disney; Mondadori; ecc.)
- Libri Bambini/Ragazzi → Settore sul quale puntare
- Libri in Lingua → importante crescita legata a fattori Sociologici
- Comics → Settore con *fan base* corposa, fedele ed alto spendente

ExtraBook

Canale Franchising – I risultati 2017



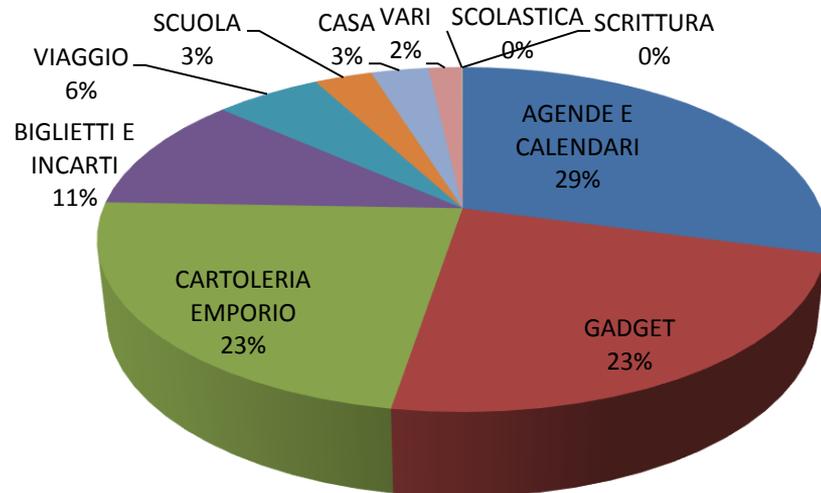
	<i>Sell out 2017</i>	<i>Sell out 2016</i>	Δ	<i>Mix</i>
TOTALE VENDITE A PVP DEF EXTRA BOOK	11.022.000	9.989.000	10,34%	100,00%
di cui :				
Cartoleria	4.272.000	3.714.000	15,02%	38,76%
Gift Box	2.205.000	1.990.000	10,80%	20,01%
Giocattolo	2.186.000	2.100.000	4,10%	19,83%
Gift Card	1.033.000	793.000	30,26%	9,37%
Film & Video	705.000	773.000	-8,80%	6,40%
Musica	391.000	291.000	34,36%	3,55%
E Reader	193.000	237.000	-18,57%	1,75%
Telefonia	37.000	91.000	-59,34%	0,34%



I risultati per il 2017 - Cartoleria



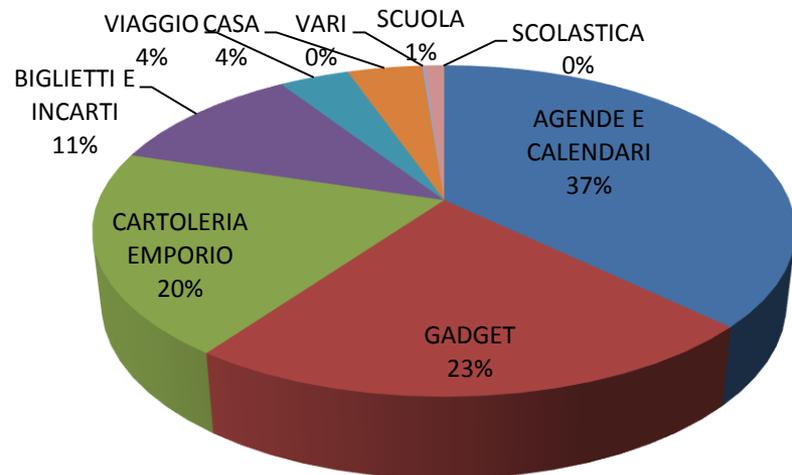
	<i>Sell out 2017</i>	<i>Sell out 2016</i>	Δ	<i>Mix</i>
AGENDE E CALENDARI	1.247.199	1.056.061	18%	29%
GADGET	1.000.624	798.951	25%	23%
CARTOLERIA EMPORIO	980.710	833.284	18%	23%
BIGLIETTI E INCARTI	467.128	527.999	-12%	11%
VIAGGIO	239.664	145.681	65%	6%
SCUOLA	130.116	236.032	-45%	3%
CASA	129.542	115.777	12%	3%
VARI	75.394	320	23495%	2%
SCOLASTICA	1.654	547	203%	0%
SCRITTURA	156	33	380%	0%
Totale	4.272.178	3.714.684	15%	



L'andamento nei primi mesi del 2018



	<i>Sell out gennaio - febbraio 2018 a pvp</i>	<i>Sell out gennaio - febbraio 2017 a pvp</i>	Δ	<i>incidenza</i>
AGENDE E CALENDARI	214.477	205.030	5%	37%
GADGET	165.199	125.588	32%	23%
CARTOLERIA EMPORIO	152.523	109.598	39%	20%
BIGLIETTI E INCARTI	66.427	60.857	9%	11%
VIAGGIO	36.601	21.253	72%	4%
CASA	13.714	22.744	-40%	4%
VARI	12.287	773	1490%	0%
SCUOLA	4.287	5.845	-27%	1%
SCOLASTICA	570	59	873%	0%
TOTALE	666.084	551.887	21%	100%



Ranking fornitori 2017 vs 2016



Extrabook

	<i>DESCRIZIONE</i>	<i>gestione</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Δ</i>	<i>settore</i>
1	R&D LEGAMI CD	c deposito	1.566.266	1.186.093	32%	cartotecnica, gadget, datato, scrittura
1	R&D LEGAMI CA	c deposito	630.641	559.455	13%	agende, calendari, diari
2	CLEARCO	c assoluto	257.355	252.430	2%	gadget
3	MOLESKINE	c assoluto	227.911	50.364	353%	agende
4	SALANI	c deposito	164.532	162.325	1%	gadget, cartotecnica, borse, datato
5	AKENA	c deposito	109.299	153.223	-29%	biglietti d'auguri
6	MR.WONDERFUL	c assoluto	107.266			cartotecnica
7	BIEMBI	c assoluto	106.189	100.671	5%	biglietti d'auguri
8	EDICART CARTOLERIA	c deposito	101.223	189.167	-46%	gadget, scrittura
9	PAPERBLANKS AGENDE	c assoluto	85.448	69.835	22%	cartotecnica
10	GIUNTI CARTOLERIA	c deposito	65.964	37.298	77%	cartotecnica, gadget, datato
11	WHITE STAR	c deposito	64.581	64.336	0%	cartotecnica, datato
12	LEUCHTTURM 1917	c deposito	54.422	87.835	-38%	cartotecnica, datato
13	FABER CASTELL	c assoluto	52.741	28.297	86%	scrittura
14	MT DATATI (MT)	c assoluto	50.135	44.429	13%	calendari
15	EDIGLAM SRL	c deposito	47.524			biglietti d'auguri



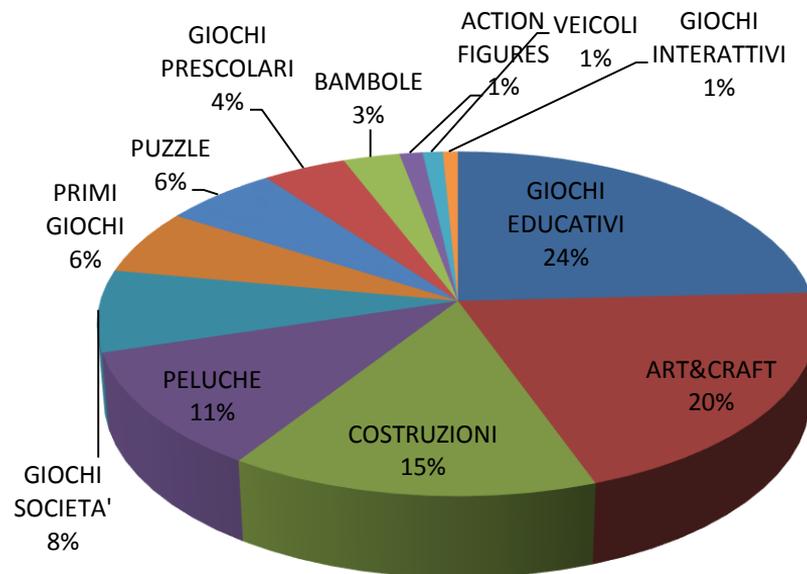
Key Issues

- **Categoria complementare al mondo editoriale** ... parliamo sempre di carta !!
- **Copertura completa di tutte le categorie** (Biglietti d'auguri, Gadgets, Cartotecnica, Scrittura sia in conto dep che in assoluto) con marchi leader che contribuiscono a qualificare il punto vendita
- **Scarsa confrontabilità sul posizionamento prezzo**, con possibilità di incrementare il margine (media superiore al 40% da pvp netto iva)
- Possibilità di **modulare l'offerta in base agli spazi disponibili** (anche 2 metri possono bastare per essere attrattivi !!)
- **Stagionalità di forte richiamo** sui clienti : Back to School , Campagna Datati
- Ampia disponibilità da parte dei fornitori a offrire **soluzioni «su Misura»** per offrire un'esperienza d'acquisto più impattante e gradevole e perfettamente integrata con l'arredo del punto vendita

I risultati per il 2017 - Giocattolo



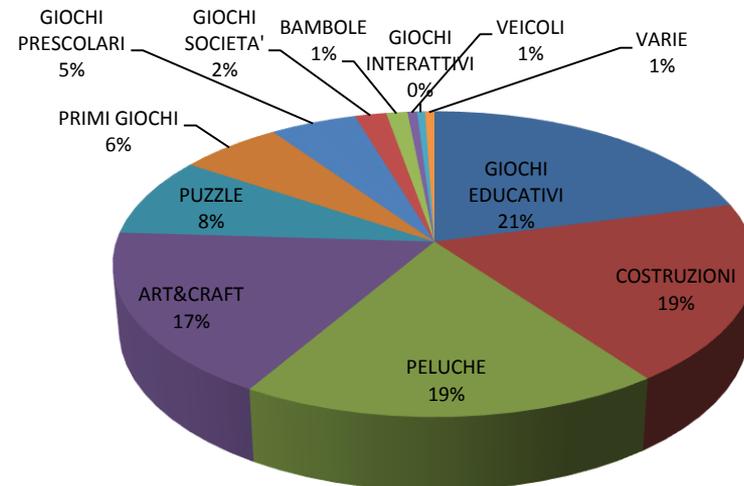
	<i>Sell out a Pvp def 2016</i>	<i>Sell out a Pvp def 2017</i>	Δ	<i>incidenza</i>
GIOCHI EDUCATIVI	550.894	525.738	-5%	24%
ART&CRAFT	375.359	441.202	18%	20%
COSTRUZIONI	193.324	317.661	64%	15%
PELUCHE	287.801	240.529	-16%	11%
GIOCHI SOCIETA'	119.080	166.793	40%	8%
PRIMI GIOCHI	142.326	132.772	-7%	6%
PUZZLE	175.419	126.612	-28%	6%
GIOCHI PRESCOLARI	171.813	92.754	-46%	4%
BAMBOLE	64.633	62.543	-3%	3%
ACTION FIGURES	73.592	25.599	-65%	1%
VEICOLI	11.684	22.222	90%	1%
GIOCHI INTERATTIVI	20.325	16.681	-18%	1%
Totale	2.186.249	2.171.105	-1%	100%



L'andamento nei primi mesi del 2018



	<i>Sell out a Pvp def gen-feb 2017</i>	<i>Sell out a Pvp def gen-feb 2018</i>	Δ	<i>Mix %</i>
GIOCHI EDUCATIVI	73.991	58.637	-21%	21%
COSTRUZIONI	38.307	53.463	40%	19%
PELUCHE	40.964	52.027	27%	19%
ART&CRAFT	50.802	49.148	-3%	18%
PUZZLE	32.997	23.622	-28%	8%
PRIMI GIOCHI	13.014	16.758	29%	6%
GIOCHI PRESCOLARI	31.434	14.099	-55%	5%
GIOCHI SOCIETA'	17.736	5.137	-71%	2%
BAMBOLE	15.164	3.433	-77%	1%
VEICOLI	1.741	1.566	-10%	1%
GIOCHI INTERATTIVI	2.169	1.277	-41%	0%
VARIE	11.786	1.532	-87%	1%
Totale	330.105	280.699	-15%	100%



Ranking fornitori 2017 vs 2016



Extrabook

	DESCRIZIONE	gestione	2016	2017	Δ	settore
1	CLEMENTONI	c deposito	719.363	639.922	-11%	educativo
2	LEGO	c assoluto	184.278	300.078	63%	costruzioni
3	TY	c deposito	245.101	191.998	-22%	peluche
4	LISCIANI GIOCHI	c deposito	239.529	193.678	-19%	educativo
5	HASBRO	c assoluto	170.071	120.476	-29%	action figures, bambole, gioco in scatola, art&craft
6	CREMS CLEARCO	c assoluto	130.656	162.624	24%	art&craft
7	MATTEL	c deposito	53.814	71.618	33%	bambole
8	EDICART CARTOLERIA	c deposito	46.550	52.376	13%	art&craft
9	GIOCHI UNITI	c deposito		40.747		gioco in scatola
10	INCALL	c deposito	7.636	39.074	412%	giochi prescolari
11	CRAYOLA	c deposito	81.623	37.272	-54%	art&craft
12	CREATIVAMENTE	c deposito	19.768	36.739	86%	educativo
13	QUERCETTI	c deposito	31.866	34.046	7%	educativo, giochi prescolari
14	NETADDICTION	c deposito		28.264		giochi prescolari
15	HEADU	c deposito		20.676		educativo



Key Issues:

- Planogrammi condivisi con i fornitori, per stabilire articoli continuativi e inserimenti novità.
- Personalizzazioni di scaffali con alcuni punti vendita per marchi forti es. Mattel con barbie, Ravesburger per puzzle, Playdoh, Clementoni baby etc...
- Una volta definiti gli spazi, i fornitori leader avranno un loro assortimento per far sì che il cliente finale possa indentificarci come punto di riferimento per alcuni tipi di prodotti (Art&craft, Puzzle, Giochi in scatola, Educativi, Costruzioni)
- Inserimento di nuovi brand qualificanti a margini più performanti (HEADU, MELISSA&DOUG)
- Cavalcare i fenomeni del momento senza rischi. (solo fenomeni e qualche licenza tattica)
- Selezionare settori «confort zone» per i nostri PdV (Educativo, Gioco in scatola, Costruzioni)

GIFTBOX - GIFTCARD



Extrabook

PERIODO: GENNAIO - FEBBRAIO 2018

GIFTBOX				
	QTA	%VS 2017	INCASSO	%VS 2017
BOSCOLO	66	29%	€ 8.564	4%
SMARTBOX	2.610	11%	€ 224.832	10%

GIFTCARD				
	QTA	%VS 2017	INCASSO	%VS 2017
GIFTCARD MONDADORI	1.542	18%	€ 63.025	20%
GIFTCARD TERZE	4.359	6%	€ 84.776	21%

GIFTCARD TERZE - TOP FIVE	
	INCASSO
SONY	€ 20.500
NETFLIX (EURONET)	€ 11.950
ITUNES-APP STORE (EURONET)	€ 10.910
KOBO GIFT CARD (EURONET)	€ 9.645
WIND GIFT CARD (EURONET)	€ 7.295
TOTALI	€ 60.300

Mercato Italia Giftbox:

Anno 2017 - 1%

Gen-Feb 2018 +2%

*Dati GFK



BOSCOLO



Smartbox: nuova linea di prodotto (settembre 2018)

Giftcard terze: nuove proposte (Trenitalia, Mastercard...)

SUPPORTO ALLA RETE AFFILIATA

Leonardo Gazza

Direttore Vendite Franchising

leonardo.gazza@mondadori.it



ATTIVITA' LEGATE ALLO STOCK

L'Assortimento ed il suo Valore



**In Italia ci sono circa 500.000 titoli in commercio
Il fatturato complessivo dei libri deriva per metà
dai primi 5.000: un centesimo dei libri in
commercio genera la metà del fatturato.**

**Nessuna libreria sarà mai uguale ad un'altra e
nessuna libreria sarà mai totale.**

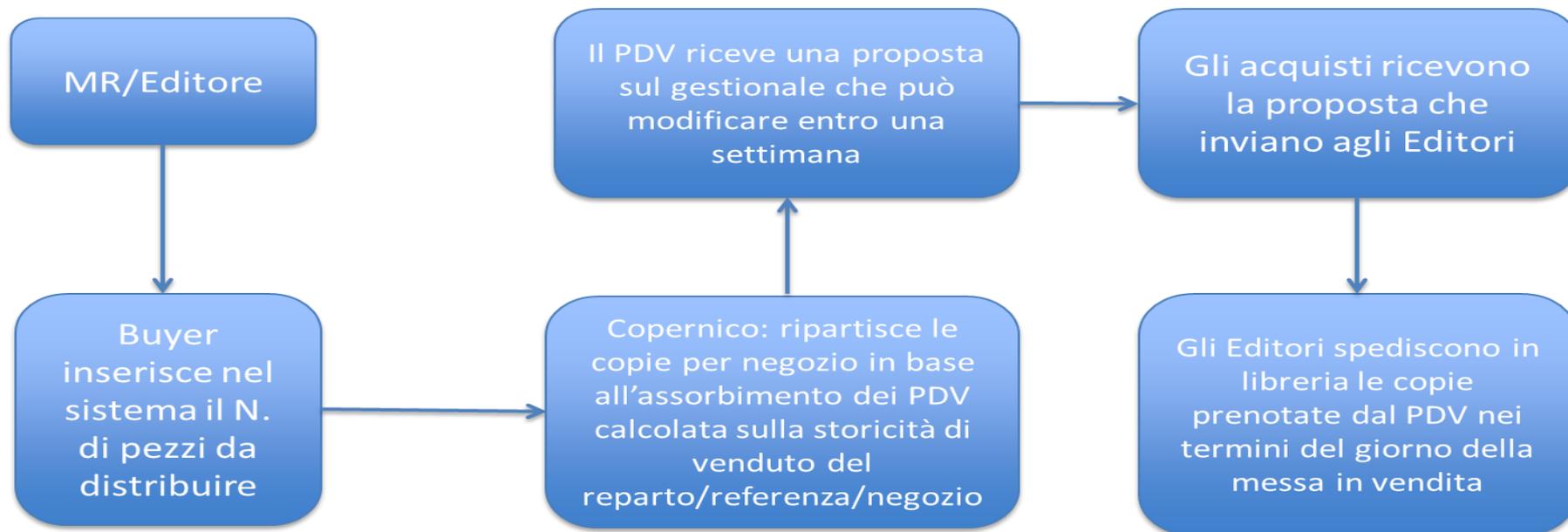
**La libreria va creata attraverso il libraio che le dà la
sua fisionomia**

**Ci deve essere una mediazione tra questi due
elementi: Titoli vendenti e caratterizzazione locale.**

**Come Mondadori Retail interpreta tutto ciò
e quale contributo intende dare come
Franchisor, con quali progetti?**

Copernico: gestione Novità

- Nel 2018 saranno gestite circa **60.000** novità vista la proiezione del primo trimestre.
Nel 2017 **47.500**



Interventi Mondadori Retail Su Stock/sostegno alle vendite

Reverse Distribution: Rifornimenti	Referenza Vendita almeno una copia nelle ultime due settimane non riordinata ed avente giacenza a zero. Sono considerati i titoli appartenenti alla lista dei dei TOP 2K DI CATALOGO DI ARIANNA (sempre presenti negli ultimi 6 mesi).	Settimanale	Invio d'ufficio Sono esclusi dall'analisi/invio: -Libri per bambini con GIOCA, COLORA, ADESIVI, STICKERS ... -Atlanti/Mappe/Cartine -Dizionari/Vocabolari/Testi Scolastici/Esami -Professionale -Tutti i titoli sotto 5€ -Titoli di cui abbiamo informazione di modifica edizione	Bookstore
---------------------------------------	--	-------------	--	-----------

Interventi Mondadori Retail Su Stock/sostegno alle vendite

CANALE	Pos.ne 1-20	Pos.ne 21-50	Pos.ne 51-100
Diretti	5	2	2
Librerie	5	2	2
Point (> 50K/anno)	2	2	1
Point (< 50K/anno)	2	0	0

Iniziative	Prodotti	Frequenza	Modalità	Negozi
Top 100	100 titoli più venduti del mercato nella settimana secondo la classifica di Arianna	Settimanale (inviata il Martedì , chiusura il Giovedì)	Cedola di copertura inviata al netto delle Giacenze e degli ordini in corso con proposte come da tabella.	Bookstore + Point
Top 2.000	2.000 titoli più venduti del mercato nel mese precedente secondo la classifica di Arianna	Mensile	Invio segnalazione tramite pacco sul gestionale Winmond con relativa circolare	Bookstore
Top 2.000 Immaneabili	Titoli di catalogo che hanno venduto negli ultimi sei mesi e presenti sempre nei Top 2.000 di Arianna	Semestrale	Invio cedola di riproposta (1 pezzo) per i titoli che risultano in stock out e non ordinati. 1° Cedola Top 1.000 Reparto Letteratura (Romanzi - Gialli – Classici - fumetti) ; due settimane per valutare/modificare le proposte. 2° Cedola Top 1.000 (altri Reparti) : prossimo invio	Bookstore

Negozi – Top 100 Arianna (più venduti settimana)

CANALE	AS IS	Target
Megastore	98,8%	95,0%
Bookstore	98,0%	95,0%
Librerie	92,3%	84,0%
Point (> 50k/anno)	85,5%	80,0%

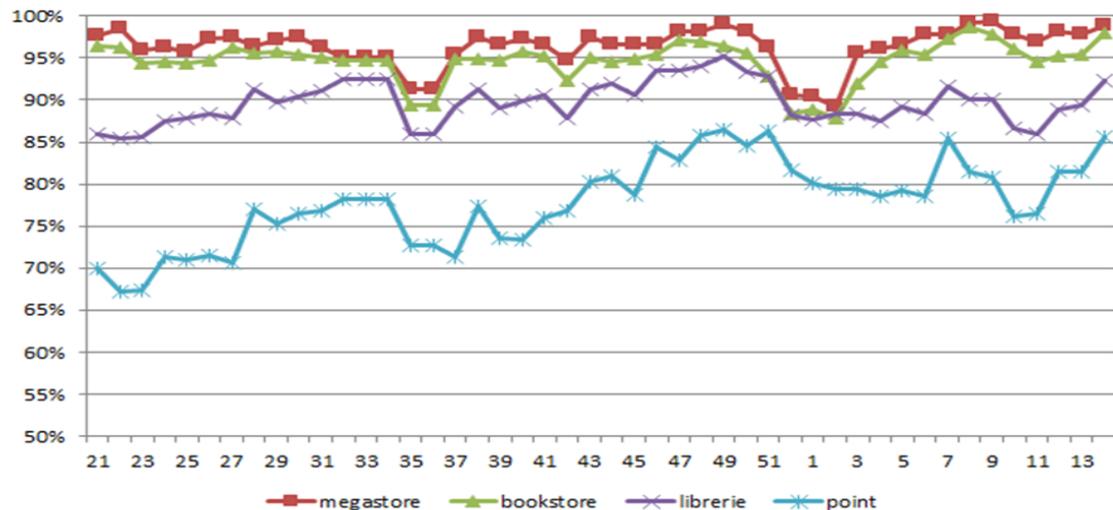


Cedole copertura settimanali

(Copertura pezzi per posizione di classifica)

CANALE	Pos 1-20	Pos 21-50	Pos 51-100
Diretti	5	2	2
Librerie	5	2	2
Point (> 50K/anno)	2	2	1
Point (< 50K/anno)	2	0	0

Trend disponibilità Top 100 Arianna - Negozi



Megastore	95,0%
Bookstore	95,0%
Affiliati > 600K/anno	95,0%
Affiliati > 400K/anno	90,0%
Affiliati > 200K/anno	85,0%
Affiliati > 100K/anno	80,0%
Affiliati < 100K/anno	75,0%

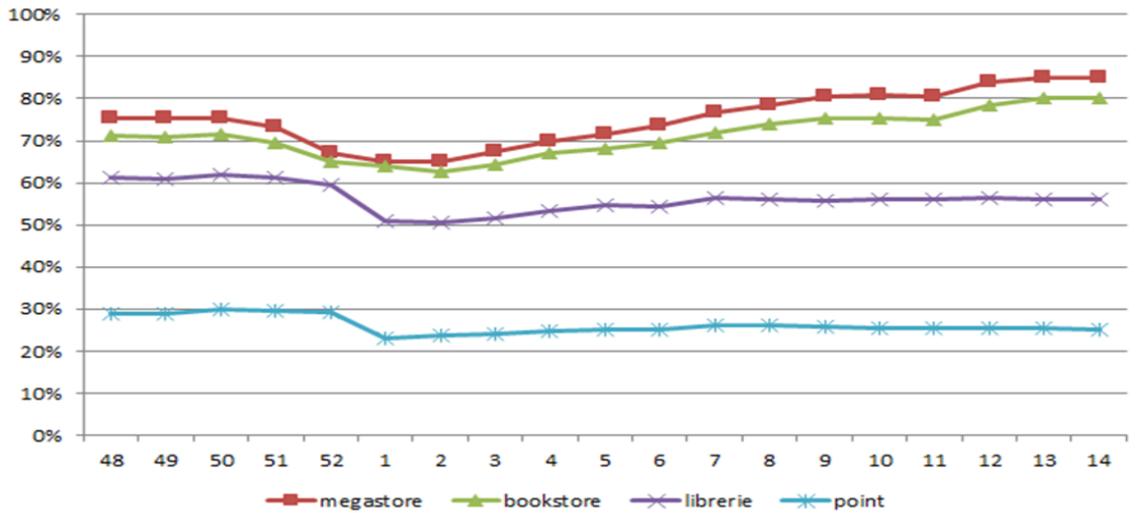
Negozi – Top 2.000 catalogo Arianna (sempre presenti ultimi 6 mesi)

CANALE	AS IS	Target
Megastore	85,1%	90,0%
Bookstore	80,2%	90,0%
Librerie	56,0%	68,1%
Point	25,3%	TBD



CANALE	Attività
Diretti	Cedola mensile (1pz) + RD
Librerie	Cedola mensile (1pz) + RD
Point (> 50K/anno)	TBD
Point (< 50K/anno)	TBD

Trend disponibilità Top 2000 Arianna catalogo - Negozi



TARGET

Megastore	90,0%
Bookstore	90,0%
Affiliati > 600K/anno	90,0%
Affiliati > 400K/anno	80,0%
Affiliati > 200K/anno	70,0%
Affiliati > 100K/anno	60,0%
Affiliati < 100K/anno	50,0%

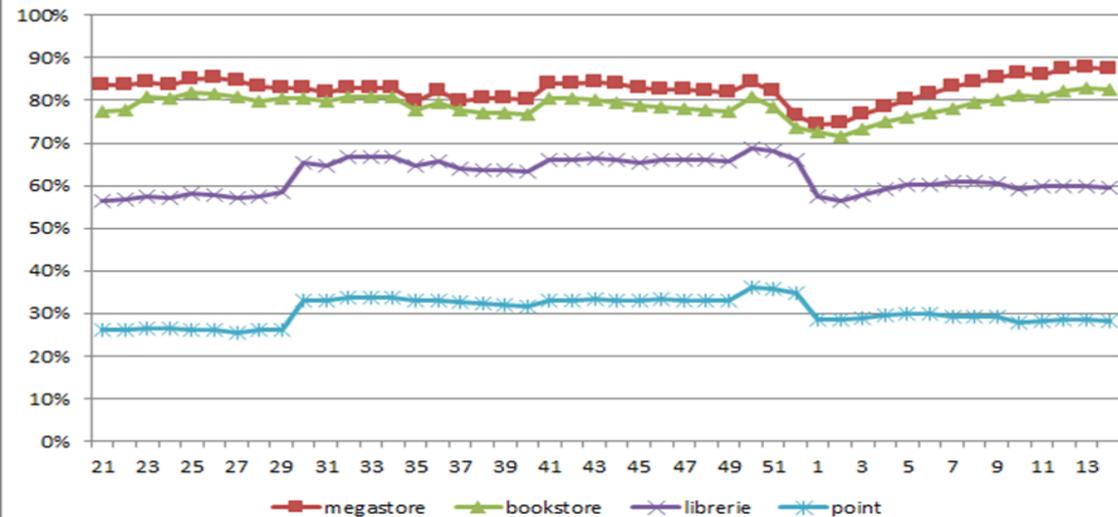
Negozi – Top 2.000 mese Arianna (più venduti Febbraio)

CANALE	AS IS	Target
Megastore	87,5%	90,0%
Bookstore	82,4%	90,0%
Librerie	59,7%	68,1%
Point	28,3%	TBD



CANALE	Attività
Diretti	Cedola mensile (0 pz)
Librerie	Pacco mensile (0 pz)
Point (> 50K/anno)	TBD
Point (< 50K/anno)	TBD

Trend disponibilità Top 2000 Arianna mese - Negozi



Megastore	90,0%
Bookstore	90,0%
Affiliati > 600K/anno	90,0%
Affiliati > 400K/anno	80,0%
Affiliati > 200K/anno	70,0%
Affiliati > 100K/anno	60,0%
Affiliati < 100K/anno	50,0%

Magazzino – Classifica Mondadori Retail

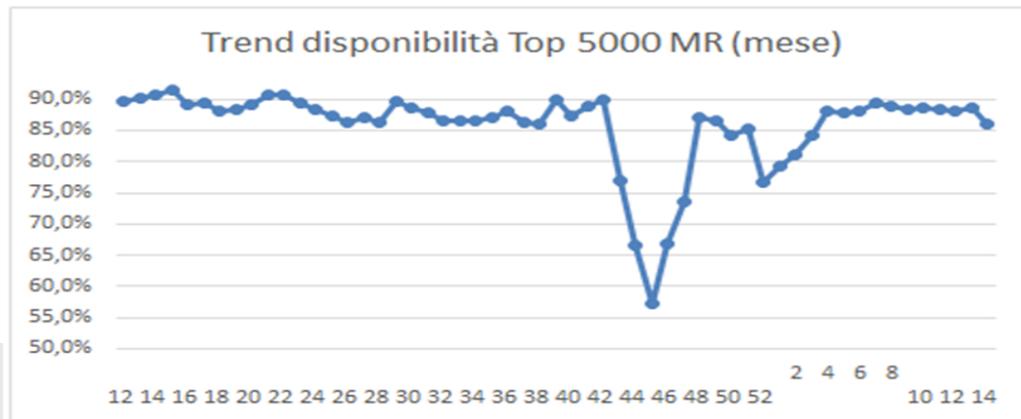
Top 100 (mensile)

CANALE	AS IS	Target
Magazzino	97,0%	95,0%



Top 5.000 (mensile)

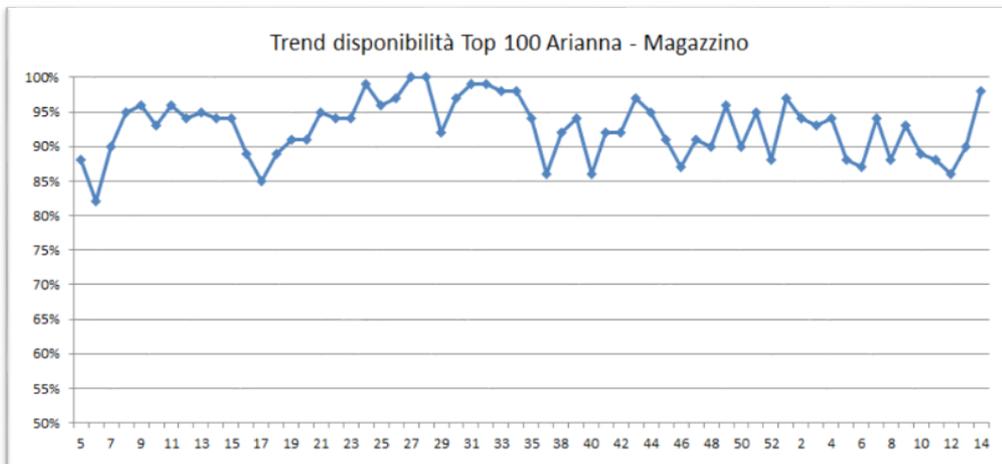
CANALE	AS IS	Target
Magazzino	86,1%	90,0%



Magazzino – Classifica Arianna

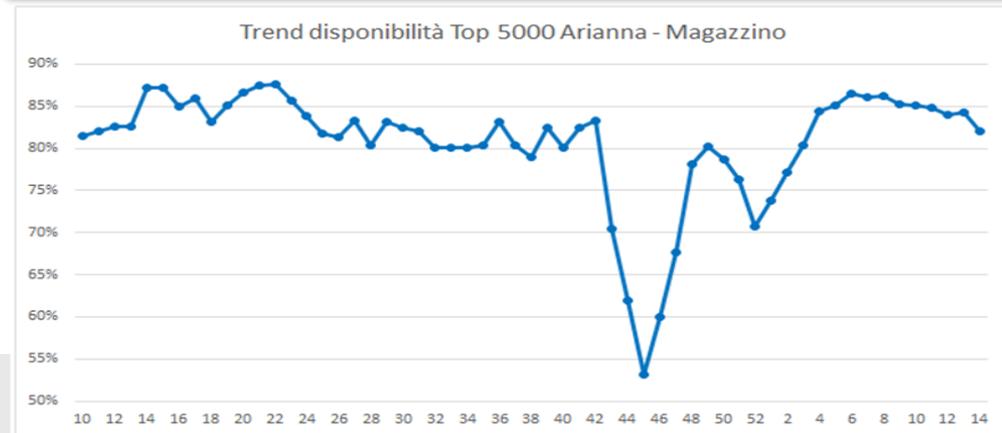
Top 100 (settimanale)

CANALE	AS IS	Target
Magazzino	98,0%	93,0%



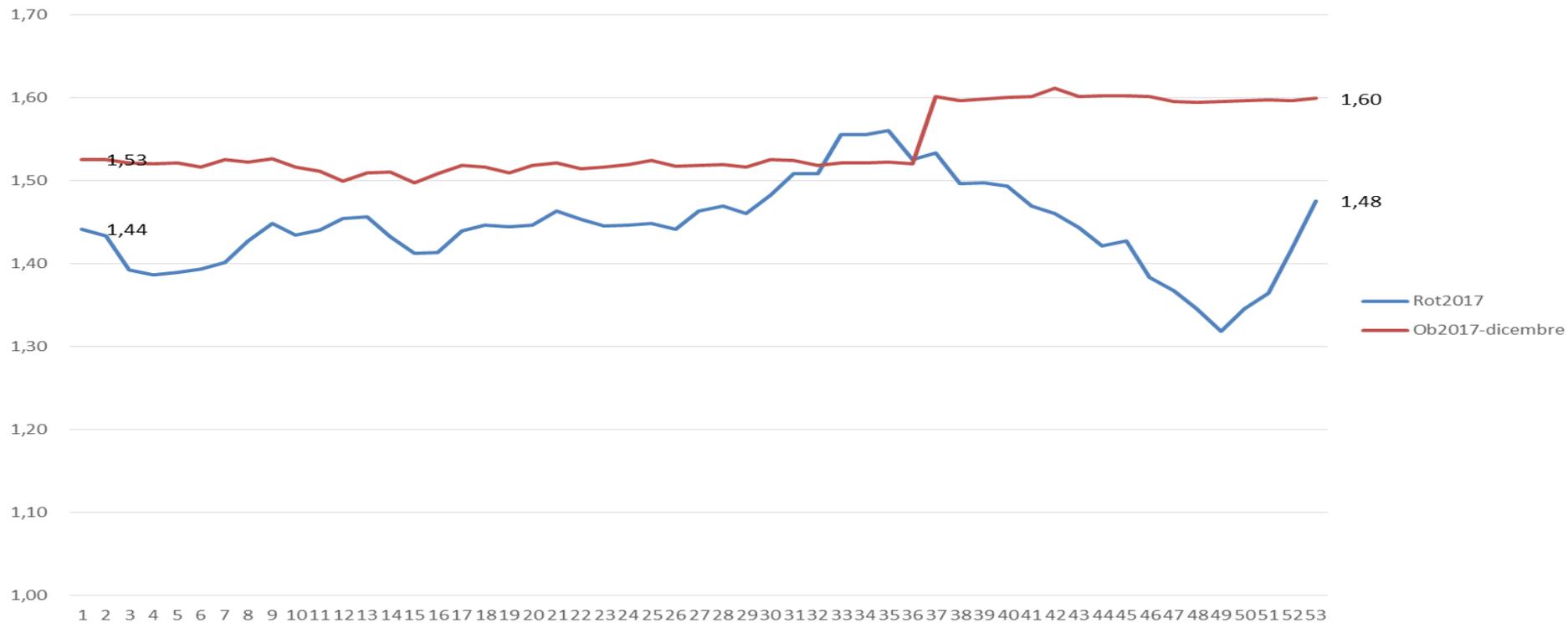
Top 5.000 (mensile)

CANALE	AS IS	Target
Magazzino	82,0%	90,0%



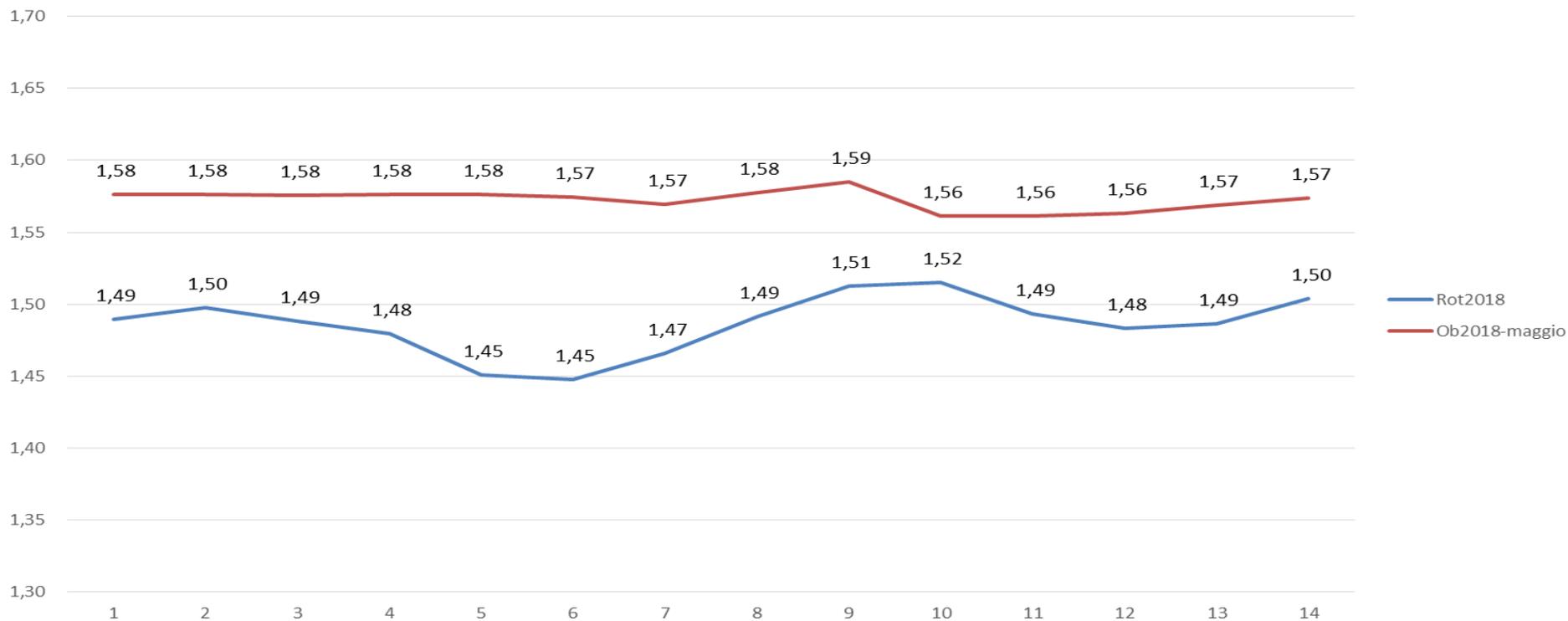
Andamento al 31 Marzo 2018

Trend rotazioni



Andamento al 31 Marzo 2018

Trend rotazioni



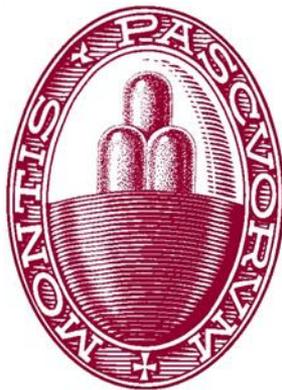
Rotazioni / Rese

I richiami degli invenduti sono stati evasi mediamente solo al 50% creando un disagio finanziario a MR e al tempo stesso penalizzando la redditività degli spezi nelle librerie.

Convenzionamento con le banche - Circ. 155

INTESA  SANPAOLO

MONTE DEI PASCHI DI SIENA



Convenzionamento con le banche - Circ. 155

- ✓ Il **modulo di riconoscimento** (pubblicato nell'Area Riservata del sito affiliati) dovrà essere da Voi debitamente compilato, timbrato, sottoscritto e successivamente inviato alla nostra sede (*Direzione Vendite Franchising - c.a. Uff. Contrattualistica* - @: daniela.pazzini@libreriemonadori.com – fax: **02.75423395**) affinché noi si possa attestare che la Vs. società/ditta è affiliata (o candidata) alle nostre reti in franchising e che ha diritto ad accedere ai benefici delle convenzioni;
- ✓ Il **modulo, munito della nostra attestazione**, verrà da noi successivamente inviato (via e-mail) al Franchisee/Candidato affinché quest'ultimo possa inviarlo alla propria filiale di riferimento e, in copia, al nostro Uff. Contrattualistica.

Condizioni - POS



Canone

POS da Tavolo

Primi 12 mesi: Gratuito
Dopo: 6€ al mese

Commissioni su Transato

Pagobancomat

0,40%

Debito e Prepagate

0,75%

VISA/Mastercard/Maestro

Credito

0,85%

VISA/Mastercard

Altri Circuiti

1,90%

JCB,Diners,UP



**MONTE
DEI PASCHI
DI SIENA**
BANCA DAL 1472

Canone

POS da Tavolo

17,50€ al mese

Commissioni su Transato

Pagobancomat

0,40%

Debito e Prepagate

0,89%

VISA/Mastercard/Maestro

Credito

0,89%

VISA/Mastercard

Altri Circuiti

2,09%

JCB,Diners,UP

.....Non solo POS

- ✓ Finanziamento Chirografario o assistito da garanzie ipotecarie
- ✓ Ripristinio liquidità
- ✓ Acquisto di arredi
- ✓ Acquisto di immobili
- ✓ Investimenti specifici per la sicurezza del lavoro

- ✓ **Solo su Intesa San Paolo : Anticipo Transato POS**

Grazie

Se vivi traducendo ogni cosa in cifre
anziché in qualità alla fine il risultato ti darà
sempre zero (*E.R. Spelta*)

#PIANO MARKETING

Francesco Riganti

Direttore Marketing

francesco.riganti@mondadori.it



#INTRO



Published on maggio 8th, 2017 | by *Alessandro Sisti*

**Big Data e Intelligenza Artificiale,
le nuove armi di distruzione di
massa del Retail.**

DIGITAL TRANSFORMATION WAR



Alessandro Sisti

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

Retailer tradizionali VS Giganti dell'e-commerce



Alessandro Sisti è

- Google Certified Professional
- Internet Entrepreneur, Digital Strategist e Consulente
- Insegna nei master di specializzazione di Luiss Business School, Sole 24 Ore Formazione, Lumsa, Ied.

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

I retailer sono in ritardo nell'innovazione tecnologica, nella business intelligence, nel data driven marketing & advertising...

... le aziende tradizionali del retail subiscono l'aggressione dei giganti dell'e-commerce.

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

... I nuovi consumatori omnicanale forzano le aziende tradizionali del retail ad affrontare la trasformazione digitale dei loro processi di business.

Milioni di shopper acquistano indifferentemente nel mondo fisico e virtuale, secondo principi di convenienza, efficienza, engagement.

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

... Analizzando il customer journey dei propri clienti, i retailer devono definire ed implementare una strategia omnichannel che valorizzi gli asset fisici dei punti vendita, integrandoli con l'online.

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

... I clienti hanno infatti esperienze di contatto con il brand, non con i canali distributivi e l'azienda deve avere una visione olistica del suo consumatore, operando in maniera coordinata, senza separazione strategica e operativa tra i diversi canali.

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

... La Business Intelligence deve dare indicazioni future con modelli predittivi e algoritmi

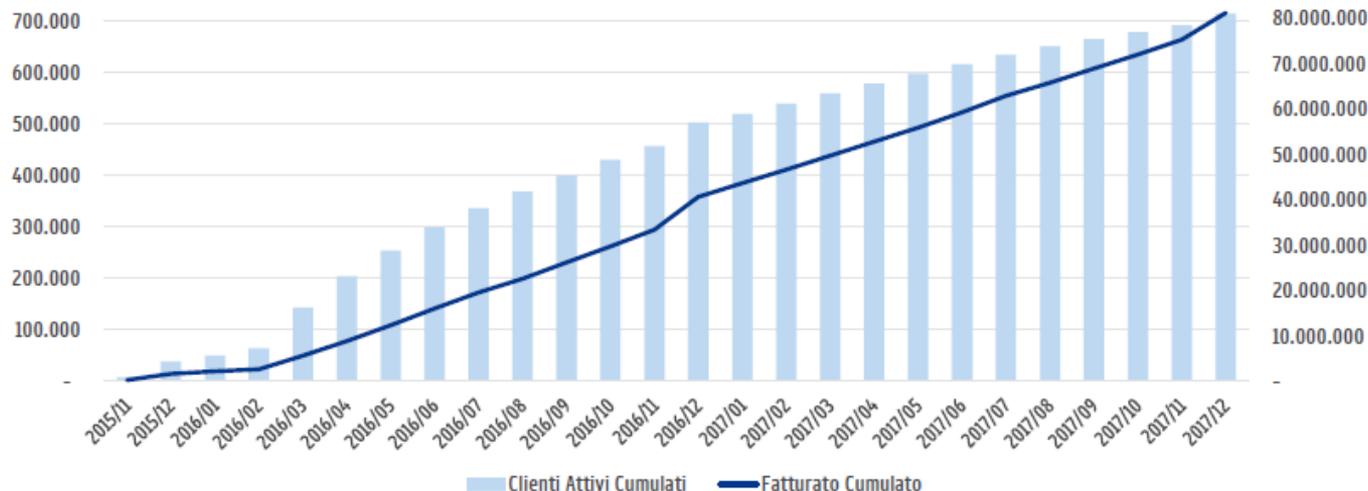
... Attraverso i Big Data e la Scienza Comportamentale si apre l'era della micro-targettizzazione dei messaggi: contenuti promozionali personalizzati sulla base del comportamento di micro target

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

... Il negozio fisico va quindi ripensato e digitalizzato, in modo da unire i vantaggi dell'esperienza fisica con l'efficienza e la personalizzazione dello store on-line.

#LA FIDELIZZAZIONE

713K CLIENTI UNICI CON 2,8M TRANSAZIONI



Dal Lancio:

- **713k** Clienti Unici che hanno fatto **2,8M** transazioni
- Fatturato incentivato: **81M€**
- Scontrino medio: **29€**
- Frequenza media: **4,0**

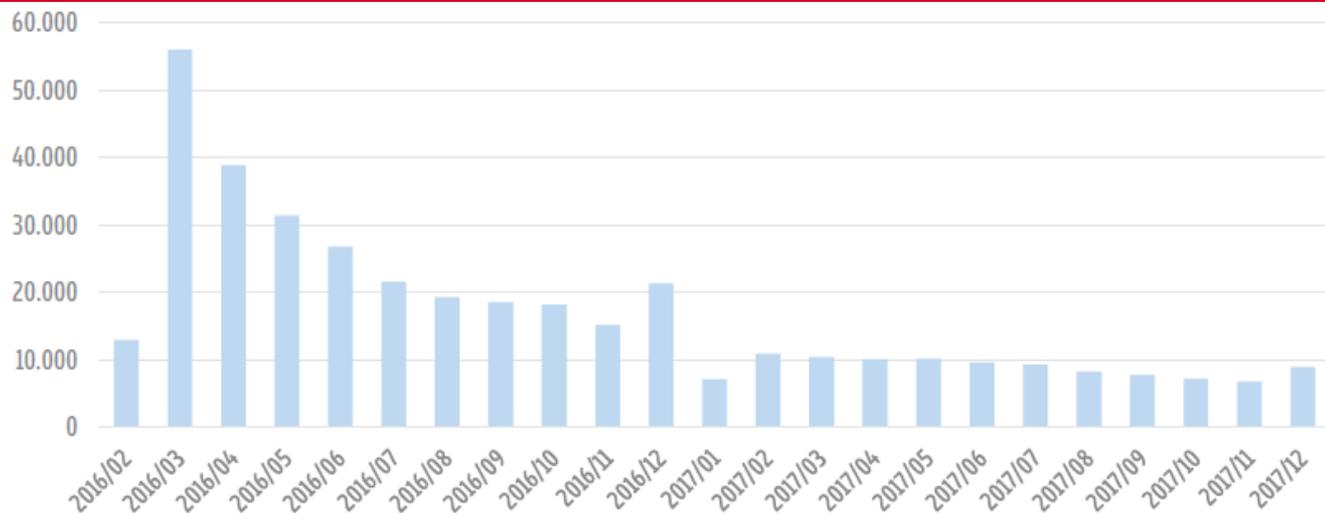
Ultimi 12 Mesi (gen-dic 2017):

- **459k** Clienti Unici che hanno fatto **1,4M** transazioni
- Fatturato incentivato: **41M€**
- Scontrino medio: **29€**
- Frequenza media: **3,0**

3 Periodo di riferimento: dal lancio (Clienti portati dalla Coalition: Nov 2015; Clienti Mondadori: Feb 2016) fino al 31/12/2017



TREND MENSILE ISCRIZIONI



- **387k** clienti registrati dal lancio
- in media **553** enrollment giornalieri dal lancio
- **294** enrollment giornalieri nel 2017

7 Periodo di riferimento: dal lancio fino al 31/12/2017; solo Clienti che hanno richiesto una carta PB di Mondadori

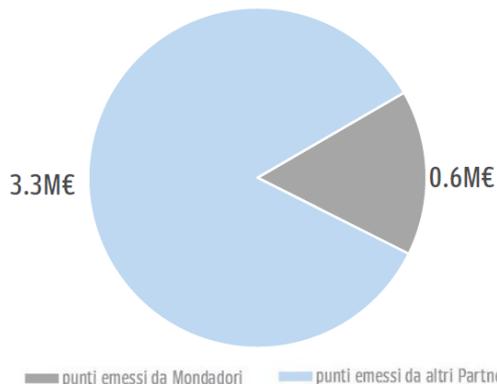


CONTRIBUZIONE DEI PARTNER

Nella seconda edizione, 3.9M€ di valore in punti accumulato dai Clienti transanti in Mondadori, di cui l'85% emesso dagli altri Partner

PUNTI ACCUMULATI DAI CLIENTI MONDADORI

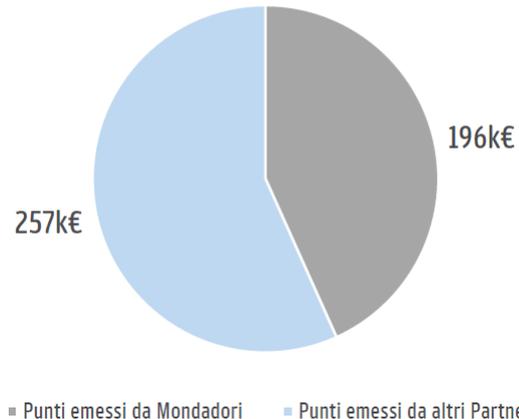
TOTALE: 3.9M€



Nella seconda edizione, 453K€ di valore in punti speso presso Mondadori, di cui il 57% emesso dagli altri Partner

PUNTI REDENTI PRESSO MONDADORI

TOTALE: 453k€



Dati da marzo 2017 a febbraio 2018

PIANO CONTATTI 2018

	Waves	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Landing Page	12	Ongoing con offerte dedicate PAYBACK o in open market											
Banner in HomePage	6		◆		◆	◆		◆		◆		◆	
App Feed	6		◆	◆			◆		◆	◆		◆	
Multipartner NL	27	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1
Solus NL	8		CW06		CW17	CW22		CW27	CW35		CW43	CW47	CW50
Direct Mailing	tbv												
SMS (target grey)	6		1		1		1		1		1		1

- Passaggi in Multipartner due volte al mese (coupon e rimando alla LP per le offerte untargeted)
- 8 Solus dedicate, su un target specifico (eg CRM segments, offerte targeted)
- SMS su Target Grey a mesi alterni
- Banner in HomePage e APP Feed nei mesi di maggior interesse

+VALORE AL CLIENTE

INCREMENTO PROMOZIONI PUNTI

Strenne & attualità

**CARTA MONDADORI PAYBACK
ACCELERA I TUOI PUNTI
NEI MONDADORI STORE**



**ORIGIN
DAN BROWN**
Non pensavo fustino libro
dell'autore da oltre 200
milioni di copie: eccelsi
125 punti Payback
(prezzo €9,90)

MOLTIPLICA X3 I TUOI PUNTI



COUPON TARGETTIZZATI

Top venduti: Romanzi – Gialli Thriller – Ragazzi



MONDADORI STORE
LA LETTURA CHE TI PREMIA!
Regalarti un romanzo
prezioso. Thriller - Gialli - Romanzi
Eccelsi per ogni occasione. Anche
E se sei un fan della serie di
Mondadori Store ti regaliamo
un libro di 100 pagine di
preziosi. Accedi e attiva il coupon

MONDADORI STORE
LA LETTURA CHE TI PREMIA!
Regalarti un libro in promozione del
nostro editore. Romanzi - Gialli Thriller - Ragazzi
Accedi e attiva il coupon

SCONTI ESCLUSIVI SOLO CON CARTA

Ogni mese un editore diverso
Ottobre 15% Edizioni e/o

Valido dal 01 al 30 settembre

**15%
DI SCONTO**

Su tutti i titoli Sperling & Kupfer editori

SOLO PER POSSESSORI
DI CARTA MONDADORI PAYBACK



BONUS

Bonus!

Attivazione nuova carta

→ 50 punti benvenuto
Già live, gestito da Mondadori

Compleanno cliente (SAM, CoSAM, FAM)

→ 50 punti - 1° acquisto entro 30 giorni
Live da Gennaio 2018, gestito da Payback

Compleanno carta Mondadori Payback

→ 50 punti - 1° acquisto entro 30 giorni
Live da Gennaio 2018, gestito da Mondadori

SCONTI IN CASSA

Nuovi tagli



5€
NOI SOSTI 10€ PAYBACK

50€
NOI SOSTI 10€ PAYBACK

10€
CON 2.000€ 10€ PAYBACK

25€
CON 5.000€ 10€ PAYBACK

+VALORE AL CLIENTE

TOP CARD

- **Abbassamento soglia ingresso status «Top Cardista» a 400p**

Status: in attesa di sviluppo IT Mondadori

- **Promo periodiche per incentivare il passaggio dei migliori Clienti allo status « Top Cardista»**



COUPON VIA SMS

Obiettivo: consentire ai Clienti anziani/non-digitali di accedere agli acceleratori punti gestiti dalla piattaforma PAYBACK

Concept: veicolare via sms una promozione con acceleratori preattivata.

Target: Clienti attivi in Mondadori negli ultimi 6 mesi con età maggiore di 63 anni che non hanno mai attivato un coupon della coalition.

Stima Clienti: 6.000

+VALORE AL CLIENTE

Il progetto "Plafond" è un'iniziativa che vuole rendere la carta Mondadori Payback uno strumento al servizio del libraio: uno strumento per premiare e gratificare i propri clienti.

UN TESORETTO PUNTI A DISPOSIZIONE DEL LIBRAIO

LO STORE PUO' ELARGIRE PUNTI PAYBACK A SUA
DISCREZIONE

OBIETTIVI DEL PROGETTO

- Rendere la carta Mondadori PAYBACK una leva promozionale locale, uno strumento gestito in maniera autonoma dal libraio che potrà offrire promozioni localizzate
- Aumentare il valore erogato al cliente offrendo un servizio esclusivo e dedicato



+VALORE AL CLIENTE

I SEMAFORI FEDELTA'



CLIENTE VERDE - ALTO

- 1) Ha acquistato nell'ultimo mese
- 2) Ha acquistato negli ultimi 2-3 mesi ma più di una volta



CLIENTE GIALLO - MEDIO

- 1) Ha acquistato negli ultimi 2 - 3 mesi una sola volta
- 2) Ha acquistato negli ultimi 4-6 mesi più volte



CLIENTE ROSSO - BASSO

- Ha acquistato negli ultimi 7- 12 mesi
NB >12 mesi = grigio

COUPON!

**800k EURO DI FATTURATO GENERATO CON
COUPON PROFILATI!**

+VALORE AL CLIENTE

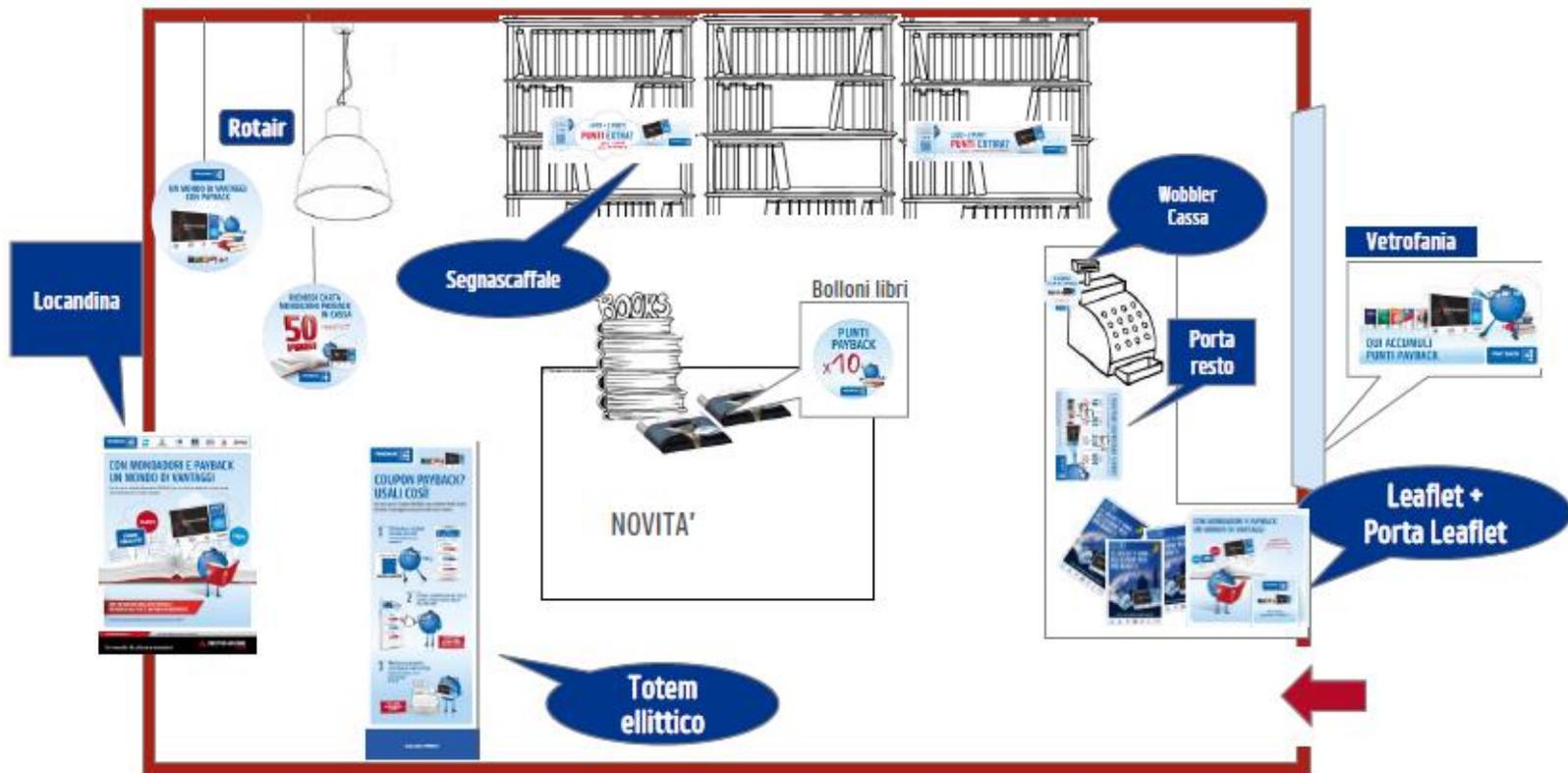


E' LIVE!!

A vertical red poster with white text. At the top, it says 'BUONO SCONTO' in a white banner, followed by 'RISERVATO A TE' in a black banner. The large text '-15%' is the central focus. Below it, it says 'SU LIBRI, GIOCATTOLI E CARTOLERIA'. A small paragraph of fine print is at the bottom: 'DAL 1 AL 31 MARZO 2018, su almeno 25€ di spesa esclusi testi scolastici e gift box. Buono valido solo presso questo punto vendita e con lo scontrino con cui è stato consegnato. Non è cumulabile alle promozioni e non dà diritto a punti PAYBACK sui prodotti acquistati.' At the bottom is a barcode with the number '0 299900 000023'. The footer includes 'mondadoristore.it', the Mondadori logo, 'MONDADORI STORE', and 'emozioni e cultura'.

**PRESTO SU
PAYBACK!!**

+COMPRESIONE



+COMPRESIONE

Newsletter bimestrale



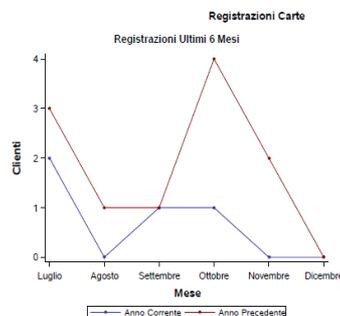
Report performance mensile



Report PAYBACK/Mondadori -



Negozio: MFR0VX
Canale: Mondadori store franchising

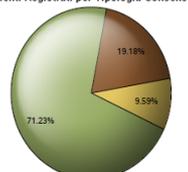


Metriche Principali

Dal lancio:
Totale clienti registrati: 72
Media mensile: 4

Ultimi 6 Mesi:
Totale clienti registrati: 4
Variazione rispetto all'Anno precedente: -53%

Clienti Registrati per Tipologia Consenso



■ Solo Marketing ■ Marketing + Profiling ■ No Consenso

Report amm.vo mensile

MONDADORI RETAIL SITUAZIONE PROGRAMMA LOYALTY PAYBACK 08/21
 Collection: COLLECTION 201701 Periodo collection: 31/01/2017 - 29/02/2020
 Punto vendita: MFR0EUI - Libreria Mondadori - CAMPI FLEGREI IN NAPOLI 10057 - PIAZZALE TECCHO - 80125 - NAPOLI (NA)

RIEPILOGO CONTABILE

Mese	Punti emessi addebitati		Premi redenti accreditati		Costi variabili			Costi fissi		Indici redditività	
	Qt	Valore	Qt	Valore	Imposta	Fee FAM	Fee PWP	Quota fissa	KPI1 **	KP2 **	
01-2018	11.748	58,74	15.000	75,00	15,00	18,62	0,93	76,25	1,84	5,89	
12-2017	26.180	130,90	9.000	45,00	9,00	36,60	0,63	76,45	1,10	2,92	
11-2017	19.021	95,10	11.000	55,00	11,00	18,69	0,40	76,45	1,28	4,52	
10-2017	13.633	68,16	7.800	39,00	7,00	22,30	0,51	76,45	1,63	5,80	
09-2017	12.754	63,77	6.000	30,00	6,00	19,56	0,26	76,45	1,01	4,01	
08-2017	7.741	38,70	1.000	5,00	1,00	3,28	0,15	76,45	0,28	5,02	
07-2017	9.960	49,80	5.000	25,00	5,00	34,59	0,81	76,45	2,12	6,13	
06-2017	3.970	19,85				15,33		76,45	1,83	10,98	
05-2017	14.077	72,89	7.800	39,00	7,00	22,63	0,59	76,45	1,41	4,96	
04-2017	13.614	68,07				15,63		76,45	0,50	2,93	
03-2017	10.129	50,64				23,67		76,45	1,01	4,26	

KPI1 ** = costi variabili / fatturato totale * 100
 KP2 ** = (costi variabili + fissi) / fatturato totale * 100



#CAMPAGNE PROMO



MONDADORI
RETAIL

UN NUOVO LINGUAGGIO



Stile



Chiarezza

Icone



Colore



Promo



Emozione



LINEA DEL TEMPO

Le attività del 2018

-  GIORNATA MONDIALE DEL LIBRO
-  LA FEDELTA' HA UN VALORE
-  MULTICANALITA'

Aprile

-  MAGGIO DEI LIBRI
-  VODAFONE
-  FESTA DELLA MAMMA
-  NEW 18 APP
-  ESCLUSIVA DISNEY **EXCLUSIVE**
-  PROMOZIONE BUR

Maggio

-  CAMPAGNA ESTATE
-  LETTURE PER L'ESTATE
-  SCOLASTICA
-  I MITI MONDADORI
-  PARTNERSHIP SERVIZI BEST WESTERN
-  TELO MARE EINAUDI + INFRADITO GIUNTI

Giugno

-  ESCLUSIVA DE A PLANETA **EXCLUSIVE**
-  PROMOZIONE TURISTICA
-  PARTNERSHIP LAST MINUTE

Luglio

LINEA DEL TEMPO



LE COPERTURE SUI GRANDI MEZZI

ACQUIRENTI LIBRI NELL'ULTIMO MESE (7.370.000)

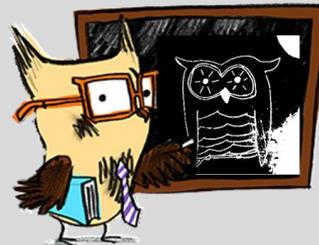
Alta affinità su tutti i mezzi con eccezione della TV, elevate coperture dal mondo digitale



PIANO RADIO CONTINUATIVO A SOSTEGNO DI TUTTE LE CAMPAGNE



ALUNNI IN LIBRERIA



2018

Incontri programmati
ad oggi

2.300



18 APP

356
MILA

SONO I RAGAZZI
CHE HANNO
USUFRUITO DI
18 APP

133
MILIONI

È IL VALORE SPESO
IN LIBRI NEL 2017



UNA NUOVA
CAMPAGNA DI
COMUNICAZIONE IN
ARRIVO



UN NUOVO
LINGUAGGIO ADATTO
AI RAGAZZI

MULTICANALITÀ

Ogni tuo
DESIDERIO
in un
CLICK



CLICK&COLLECT

Ritira in questo Store i prodotti che
hai acquistato su mondadoristore.it!
Te li custodiamo noi fino al tuo arrivo*.

#PIATTAFORMA EVENTI

EVENTI - I NUMERI DEL FRANCHISING

	2014	2015	2016	2017	%17/16
NUMERO EVENTI	27	236	494	1.000	+102%
FATTURATO GENERATO	12K	114K	300K	441K	+ 47%
N. EVENTI MUSICA	20	41	64	70	+ 9%
FATTURATO GENERATO	12K	41K	137K	157K	+ 15%

EVENTI – SISTEMA INTEGRATO DI COMUNICAZIONE



EVENTI - SISTEMA INTEGRATO DI COMUNICAZIONE

NEGOZI ADERENTI AL NETWORK
FACEBOOK

156

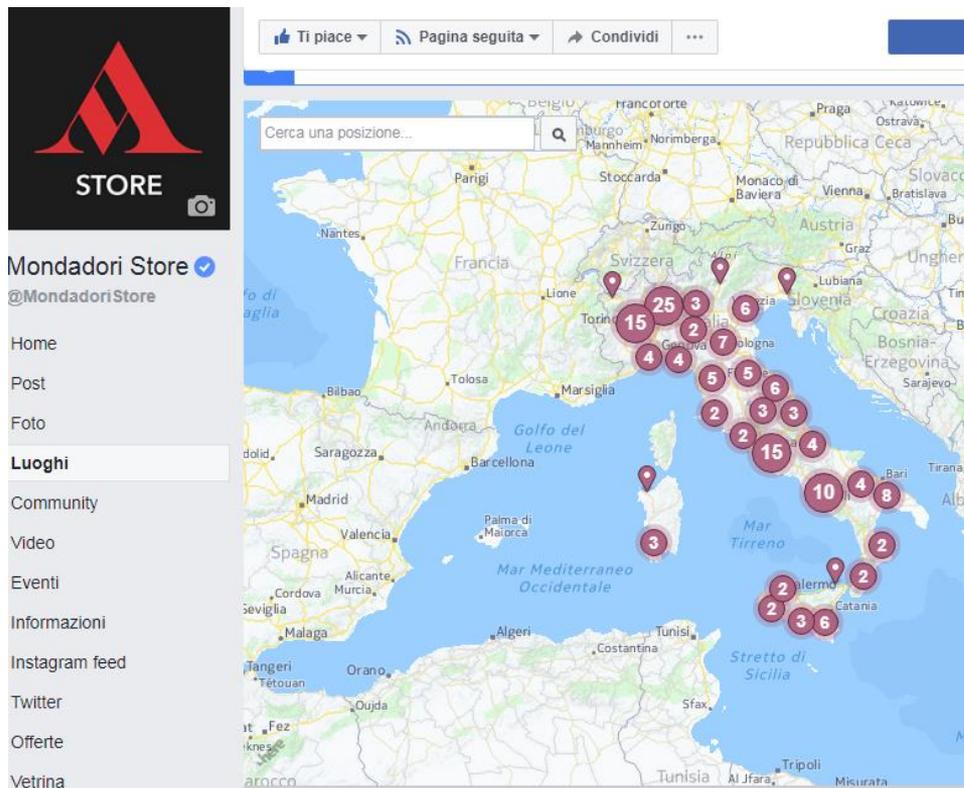
DI CUI NEGOZI PRESENTI IN
PIATTAFORMA EVENTI

64

**PIU' DI 90 NEGOZI POSSONO
ADERIRE SUBITO ALLA PIATTAFORMA EVENTI**

#FACEBOOK & GOOGLE

FACEBOOK LOCATION: NUMERI CHIAVE



156 pagine

883.089 fans

414.871 fans MStore

468.247 fans delle librerie



- Maggiore possibilità di essere trovati
- Maggiore visibilità dei propri eventi (su richiesta)
- Amplificazione della portata di promozioni/eventi/dirette sulla pagina centrale (su richiesta)
- Supporto performance e raccomandazione azioni

ALCUNE CURIOSITA' DAL 14 AL 26/03

TOP Più like sulla pagina



138.000

Più like sulla pagina



6.831

Più post sulla pagina



68

Più interazioni generate



+ 2.105

Più fan guadagnati

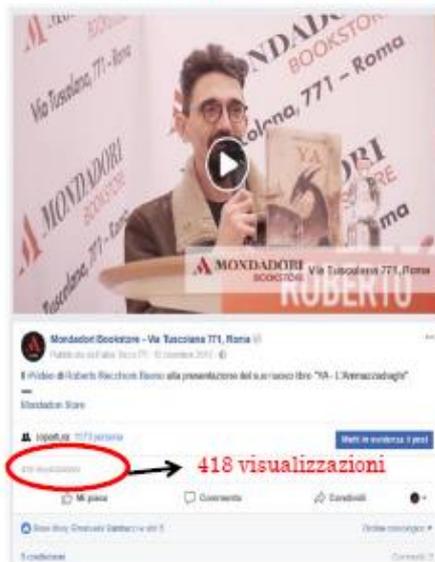


+ 174

CASO TUSCOLANA

GESTIONE PAGINA FACEBOOK

CASI STUDIO - VIDEO PUBBLICATI DA MONDADORI TUSCOLANA



Facebook post for the event featuring Roberto Recchioni. The video thumbnail shows him speaking at a table with a microphone. The post text includes the event title and a call to action. A red circle highlights the video view count, which is 418.

418 visualizzazioni

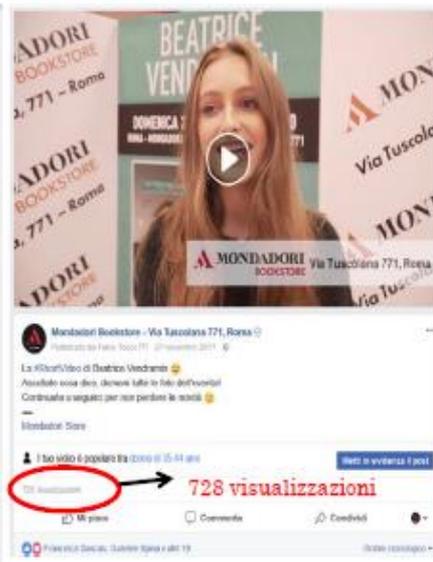
Evento Roberto Recchioni



Facebook post for the event featuring Corrado Augias. The video thumbnail shows him speaking at a table. The post text includes the event title and a call to action. A red circle highlights the video view count, which is 397.

397 visualizzazioni

Evento Corrado Augias



Facebook post for the event featuring Beatrice Vendramin. The video thumbnail shows her speaking at a table. The post text includes the event title and a call to action. A red circle highlights the video view count, which is 728.

728 visualizzazioni

Evento Beatrice Vendramin

CASO TUSCOLANA

GESTIONE PAGINA FACEBOOK

CASI STUDIO - DIRETTE CONDIVISE DA MONDADORI STORE

Mondadori Store ha condiviso il video in diretta di Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma
24 ottobre 2017 · 🌐

Licia Troisi racconta #LaGagaDelDominio, da oggi #inlibreria, nel Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma



1121 → **4.121 visualizzazioni**

Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma era in diretta — presso 📍
Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma.
24 ottobre 2017 · Roma · 🌐

Diritta Facebook di Licia Troisi al Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma presenta il nuovo libro La Gaga Del Dominio "Il fuoco di Acrafi" Libri Mondadori

👍👎🗨️ 18

1 commento

Evento Licia Troisi

Mondadori Store ha condiviso il video in diretta di Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma
1 dicembre 2017 · 🌐

In diretta dal Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma una chiacchierata con Corrado Augias



3395 → **3.356 visualizzazioni**

Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma era in diretta.
Pubblicato da Fabio Tocco (1) · 1 dicembre 2017 · 🌐

Corrado Augias in diretta dalla nostra libreria. Presenta il suo nuovo libro "Questa nostra Italia". Segui la diretta 📺

👍 Mi piace 🗨️ Commenta ➦ Condividi

👤 Fioriana Cardinik, Ela Pini e altri 25

Commenti più rilevanti

Evento Corrado Augias

Mondadori Store ha condiviso il video in diretta di Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma
28 giugno 2017 · 🌐

Diego De Silva racconta l'esilarante #DivorzioReconoscibile #Einaudi in diretta dal Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma



3784 → **3.784 visualizzazioni**

Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma era in diretta — presso 📍
Mondadori Bookstore - Via Tuscolana 771, Roma.
28 giugno 2017 · Roma · 🌐

Diritta Facebook dell'incontro Diego De Silva - Divorzare con stile - Mondadori Tuscolana
Diego De Silva presenta e firma le copie di "Divorzare con stile" @...
Altri...

👍👎🗨️ 33

👤 Elina Marcolli e altri 33

Evento Diego De Silva

NUMERI CHIAVE GOOGLE

- **Google** è il sito più visitato d'Italia con **751 milioni di visite al mese**, davanti a Facebook (244 milioni) e YouTube (226 milioni);
- **L'uso dei motori di ricerca** è la **principale attività** online degli italiani:
- Il **52%** della popolazione italiana over16 usa i motori di ricerca almeno una volta **alla settimana da mobile** (più dei social, 45%, e dei video, 37%);
- Il **45%** della popolazione italiana usa i motori di ricerca almeno una volta alla **settimana da un computer** (più dei social, 37%, e dei video, 31%);



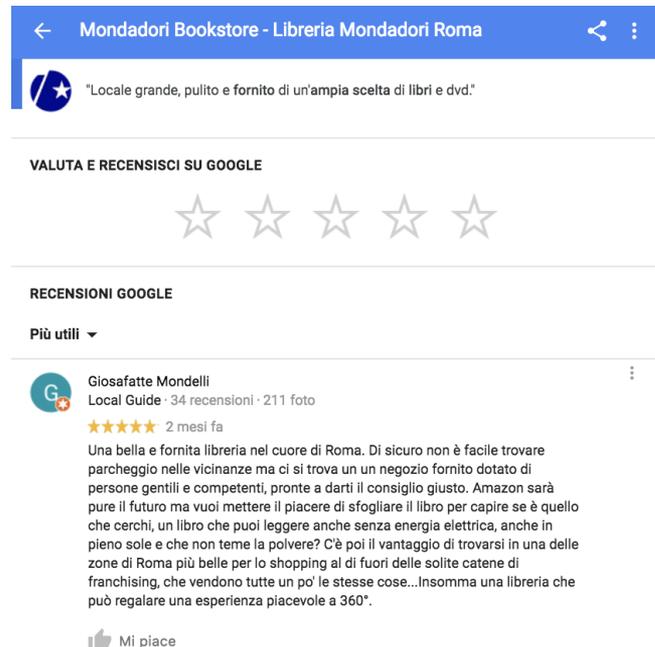
GLI UTENTI CERCANO SU GOOGLE

- **Google Maps** ha più di **1 miliardo di utenti attivi** globalmente.
- Il **52%** della popolazione italiana usa da **mobile** le app di **navigazione su mappe**. È il tipo di app più usato da mobile dopo la messaggistica privata (61%).
- **4 consumatori su 5** effettuano "**ricerche locali**" sul motore di ricerca (88% da mobile, 84% da computer/tablet)
- **90% degli utenti** con smartphone effettua attività **pre-shopping** online prima di recarsi in negozio



GOOGLE MY BUSINESS

- Esempio di interazione positiva con i clienti
- Google My Business permette di rendere visibili **orari di apertura, indicazioni stradali, recensioni dei clienti e chiamata diretta**



I NOSTRI STORE SU GOOGLE MY BUSINESS

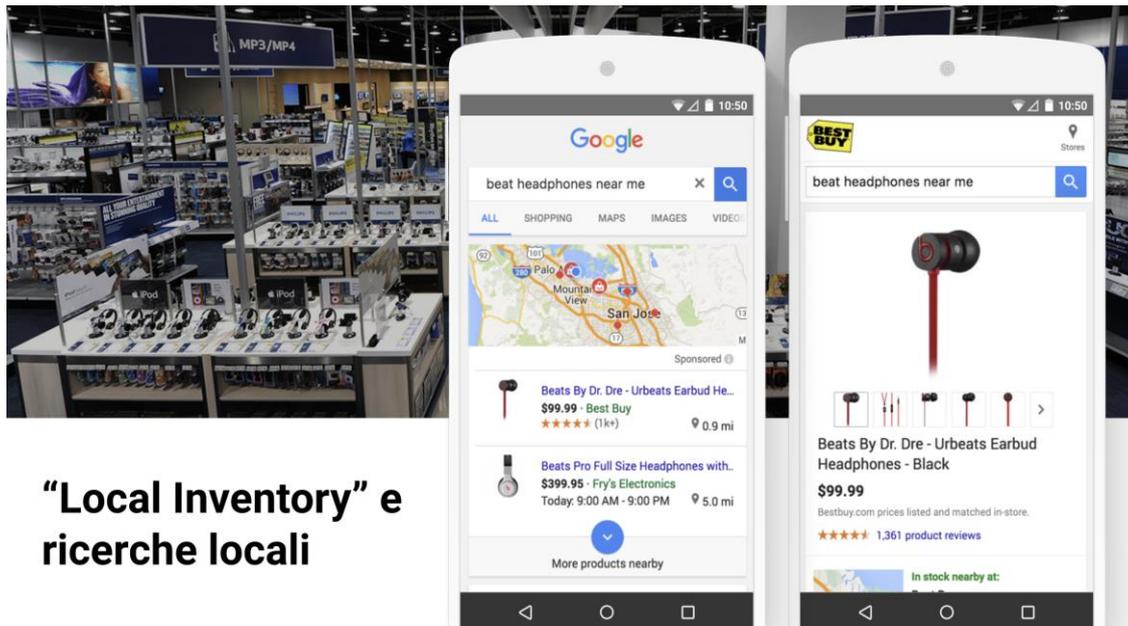
I **508 store** collegati al nostro account Google My Business nel 2017:

- sono stati trovati dai clienti **12 milioni di volte** (1,7 milioni di volte nel solo dicembre) generando **27 milioni di visualizzazioni** (4,2 a dicembre);
- Tali ricerche hanno poi prodotto **218mila telefonate** dai clienti verso gli store (30mila nel mese di dicembre);
- L'altra call to action innescata dal risultato della ricerca Google riguarda le **indicazioni stradali**, che sono state richieste ben **222mila volte** (37mila a dicembre) dai clienti che hanno trovato i nostri store su Google.

Se hai domande su questi temi, scrivici: socialstore@mondadori.it

IL FUTURO DI GOOGLE MY BUSINESS

- In futuro ci saranno ulteriori sviluppi, come la possibilità di **collegare l'inventario in negozio a Google My Business**.
- La visione per il futuro del retail online è nelle **Local Inventory Ads**, che permetteranno dalle mappe di **vedere se i prodotti sono reperibili in negozio**



SELF-PUBLISHING, l'autore «indie» in libreria

Il contesto di mercato Italia

- Fenomeno in costante crescita: **+20%** ogni anno nell'ultimo triennio
- oltre **30.000 autori** già autopubblicati, principalmente con Amazon

la visione di Mondadori Retail

- diventare **leader di mercato** in questo segmento, offrendo un servizio unico e distintivo
- rendere i Mondadori Bookstore **punto di incontro** tra gli autori indie e i propri lettori
- attrarre una nuova fascia di lettori per generare **vendite incremental**

gli asset strategici

- la partnership esclusiva con **Passione Scrittore**, piattaforma dedicata al self-publishing
- la **tecnologia print-on-demand** per ottimizzare la catena del valore
- Il presidio sul territorio, fulcro delle **comunità locali** alle quali l'autore indie si rivolge

«IMPACCHETTIAMO UN SOGNO»

cesvi

MONDADORI
STORE

**“Impacchettiamo
un sogno 2017”**

100.000 €
grazie!

- ♥ **688** volontari
- ♥ **580** bambini beneficiari
- ♥ **63** punti vendita
- ♥ **36** province
- ♥ **120.000** segnalibri



MULTICANALITA'

Stefano Fedeli

Direttore Multichannel, Stock management e Customer service

stefano.fedeli@mondadori.it

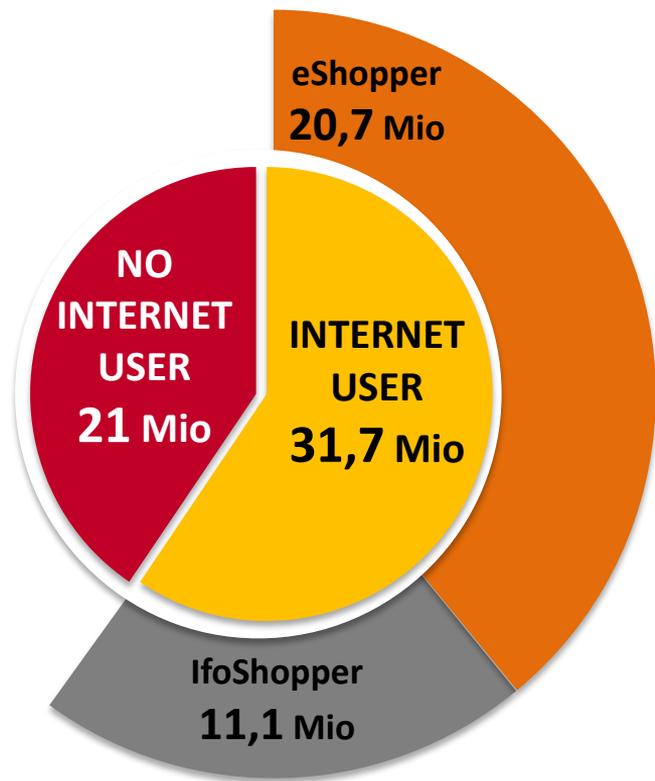


Agenda

- Il consumatore multicanale
- Il mercato
- La strategia e i servizi Mondadori Retail
- L'innovazione continua

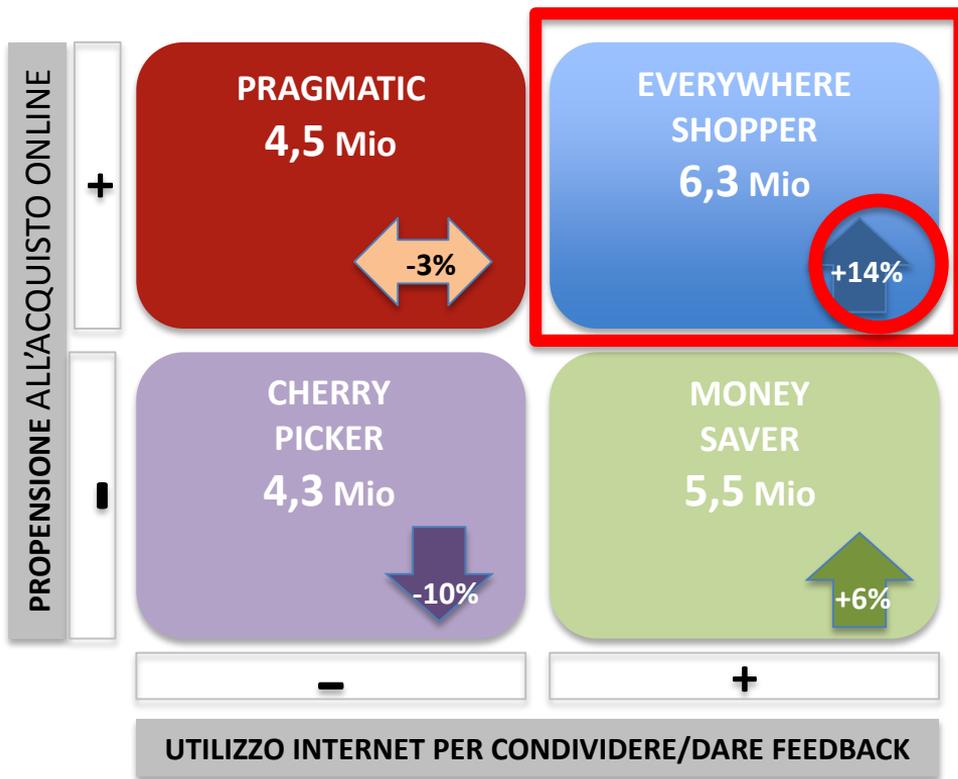
IL CONSUMATORE MULTICANALE

Popolazione italiana e multicanalità



- 60% dei consumatori è multicanale
- Internet è uno strumento non solo di informazione ma anche di relazione e condivisione
- Internet viene utilizzati in tutte le fasi del processo di acquisto

I segmenti dei consumatori multicanale



- Utilizzo di internet in tutte le fasi del processo di acquisto
- Utilizzo di tutti i touchpoints sia online che offline
- Approccio «*seamless, anywhere e anytime*»
- Relazione continua con la marca in ottica *social*

I clienti multicanale più evoluti

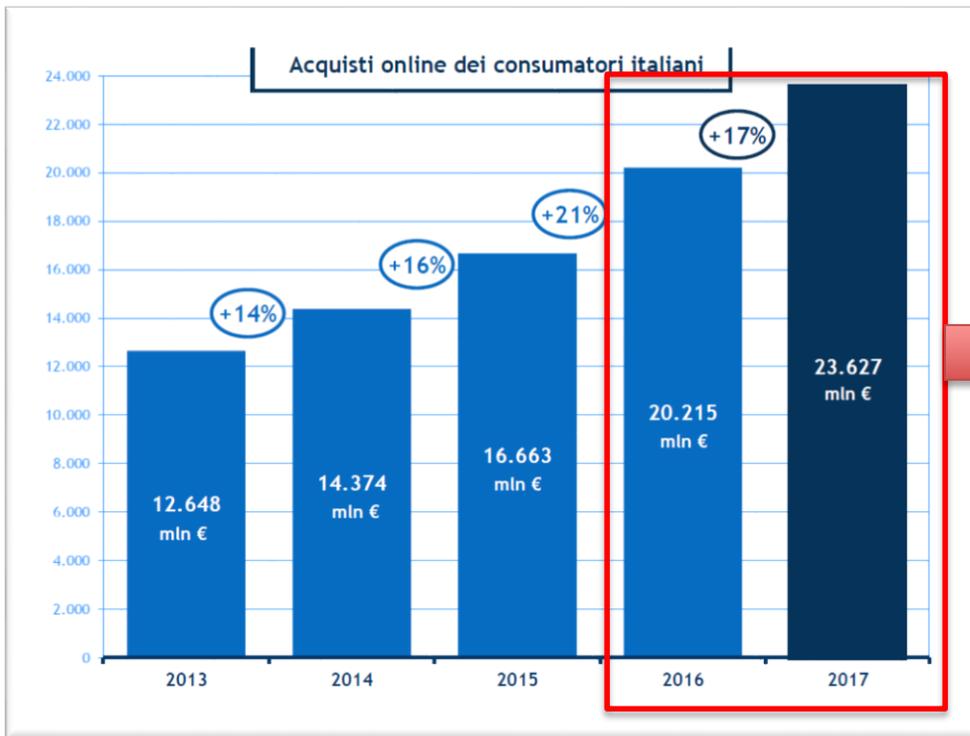


- Utilizzano tutti i punti di contatto in qualsiasi momento e luogo (*Everywhere Shopper*)
- Si muovono liberamente da un canale all'altro
- Sono sensibili alle offerte esclusive e personalizzate e alla relazione diretta
- Consultano i giudizi degli altri consumatori e condividono i propri
- Desiderano relazionarsi in maniera continua con la marca attraverso tutti i canali

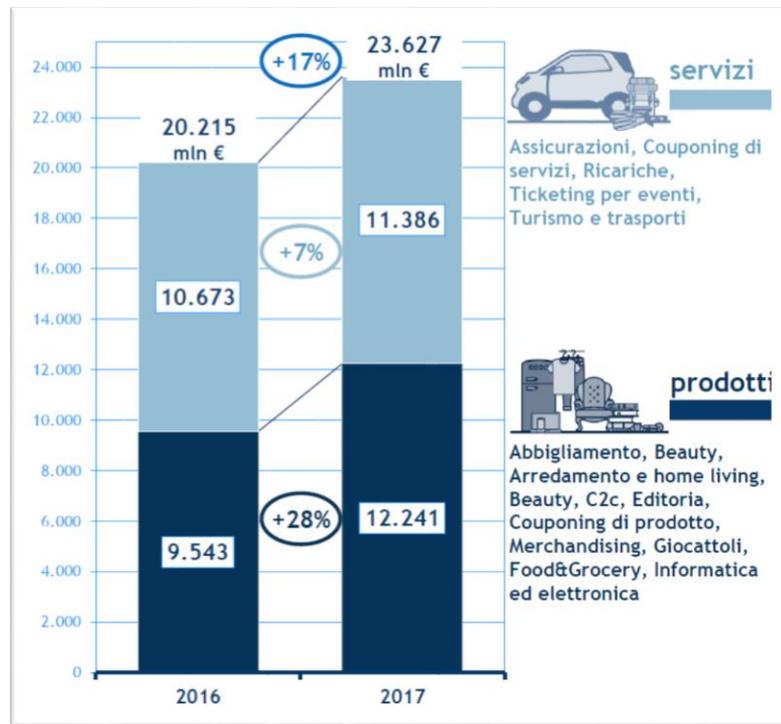
IL MERCATO

Il mercato eCommerce B2C

Trend eCommerce (2012 – 2017)

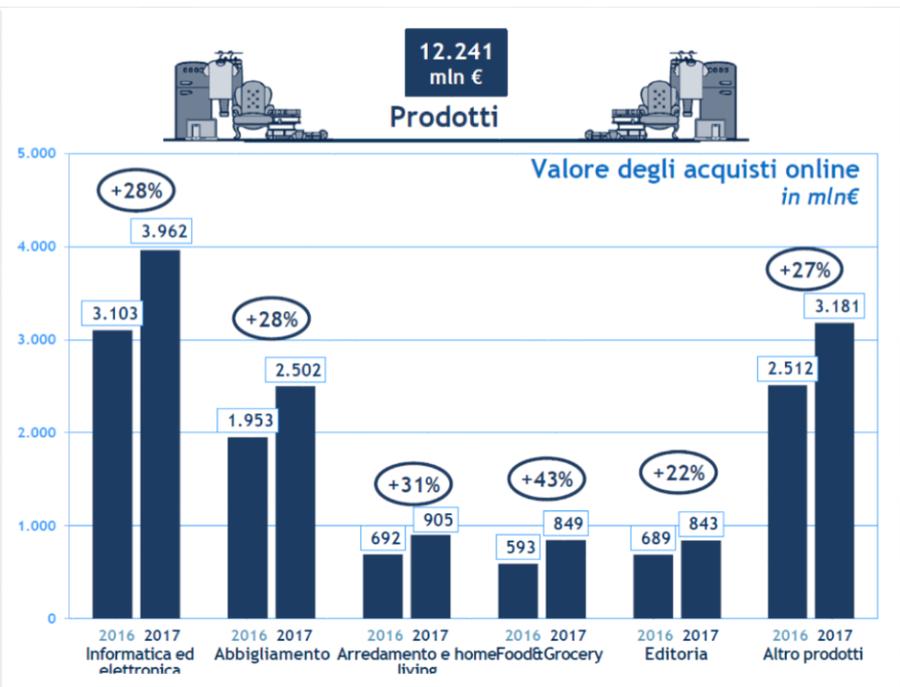


Prodotti vs. Servizi (2016 – 2017)



Il mercato eCommerce per settore

Trend eCommerce (2012 – 2017)

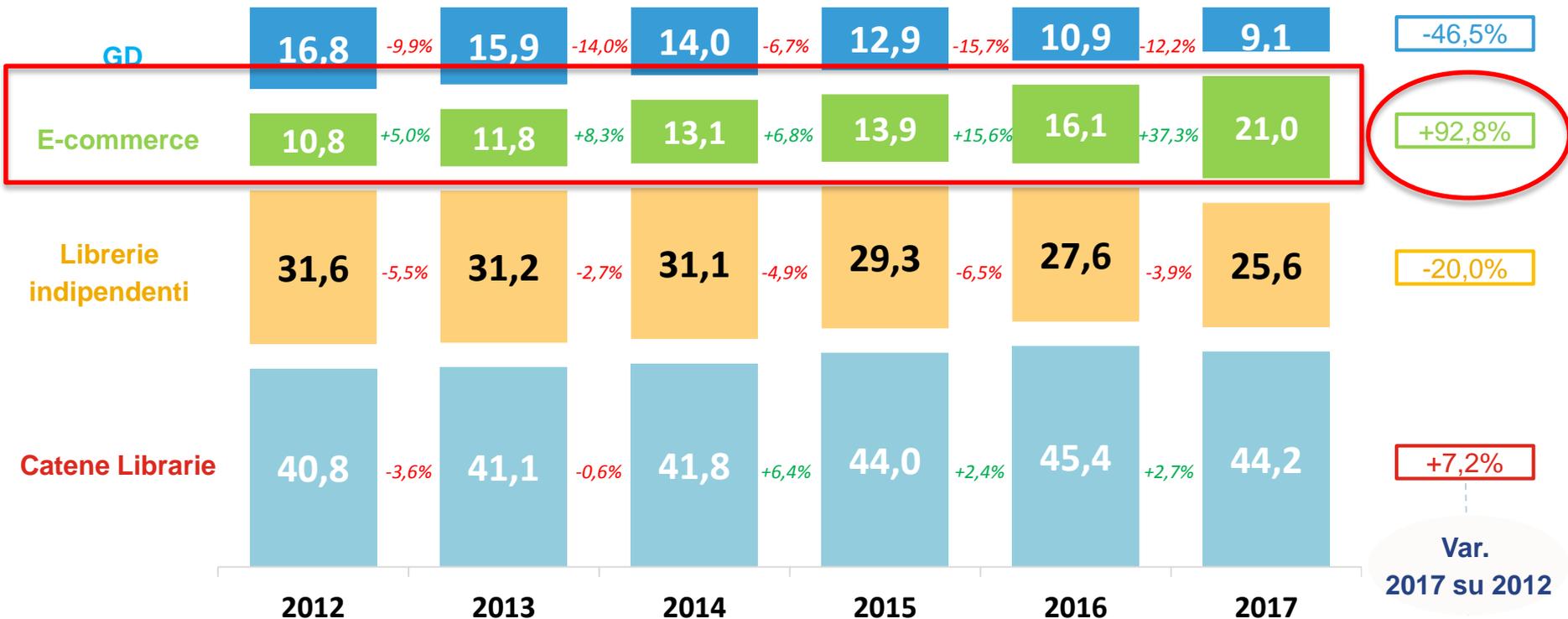


Penetrazione Online su totale acquisti



Il mercato eCommerce Book (2012-17)

Quote % a Valore per Canale (€)



La crescita della coda lunga

Numero referenze per fascia di vendita (2012 – 2017)

Fasce di Vendita (copie)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Peso medio	Var. '12 vs '17
>100.000	35	42	19	24	21	20	0,0%	-15
10.001-100.000	923	880	979	893	764	756	0,2%	-161
1.001-10.000	15.587	15.041	14.522	14.278	13.865	13.967	3,5%	-1.620
101-1000	60.315	61.278	62.820	61.549	62.745	67.453	96,3%	+69.957
1-100	303.129	327.506	334.835	345.885	356.715	365.948		
Totale	379.989	404.747	413.175	422.629	434.110	448.144	100,0%	+68.155

La crescita della coda lunga



Fasce di Vendita	2016	2017	Variazione 2017 su 2016
< 20 copie	251.411	257.378	5.967
21-50 copie	67.051	68.813	1.762
51-100 copie	38.252	39.757	1.505
101-1.000 copie	62.746	67.453	4.707
1.001-10.000 copie	13.865	13.967	102
10.001-50.000 copie	712	694	-18
50.001-100.000 copie	52	62	10
>100.000 copie	21	20	-1
Totale	434.110	448.144	+14.034

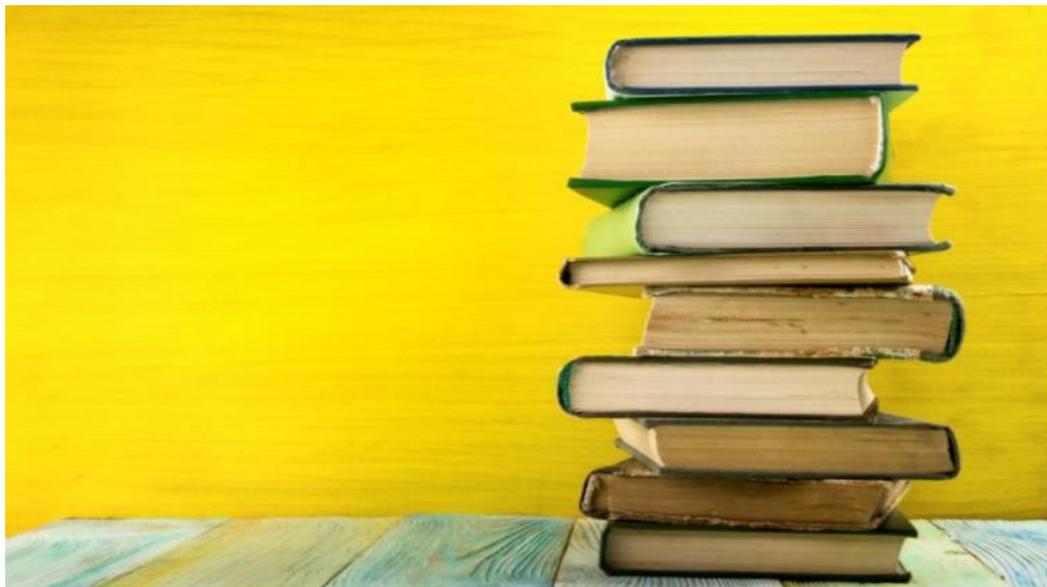
433.401 (sum of 2017 sales for < 20, 21-50, 51-100, and 101-1.000 copie)

756 (sum of 2017 sales for 10.001-50.000 and 50.001-100.000 copie)

+13.941 (sum of 2017-2016 variations for < 20, 21-50, 51-100, and 101-1.000 copie)

-8 (sum of 2017-2016 variations for 10.001-50.000 and 50.001-100.000 copie)

I concorrenti Multichannel



Accordo tra Gruppo Feltrinelli e
Messaggerie per dar vita al polo italiano
dell'e-commerce editoriale



LA STRATEGIA MONDADORI RETAIL

La strategia multicanale di Mondadori Retail



1. **Rispondere alle esigenze dei consumatori** garantendo un'esperienza di acquisto unica
 - ✓ dove vogliono (in store, online, mobile)
 - ✓ quando vogliono (24x7, 365 gg all'anno)
 - ✓ sempre con il massimo livello di servizio

2. **Sfruttare il principale vantaggio competitivo** di Mondadori nei confronti dei concorrenti, ovvero il **network di 600 negozi**

I servizi multicanale di Mondadori Retail



I risultati 2017 - Sherpa

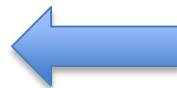
- Fatturato cresciuto del 158%
- Raddoppiato il numero di negozi affiliati che hanno utilizzato il servizio (da 155 a 298)
- Riduzione dell'ordine medio a seguito dell'introduzione dei libri di Varia

	2016	2017
Fatturato (PVP)	347.174	900.844
Negozi con aumento 1 ordine	155	298
Pezzi spediti	20.013	49.221
Spedizioni	2.772	15.623
Ordine medio	125,2	57,7

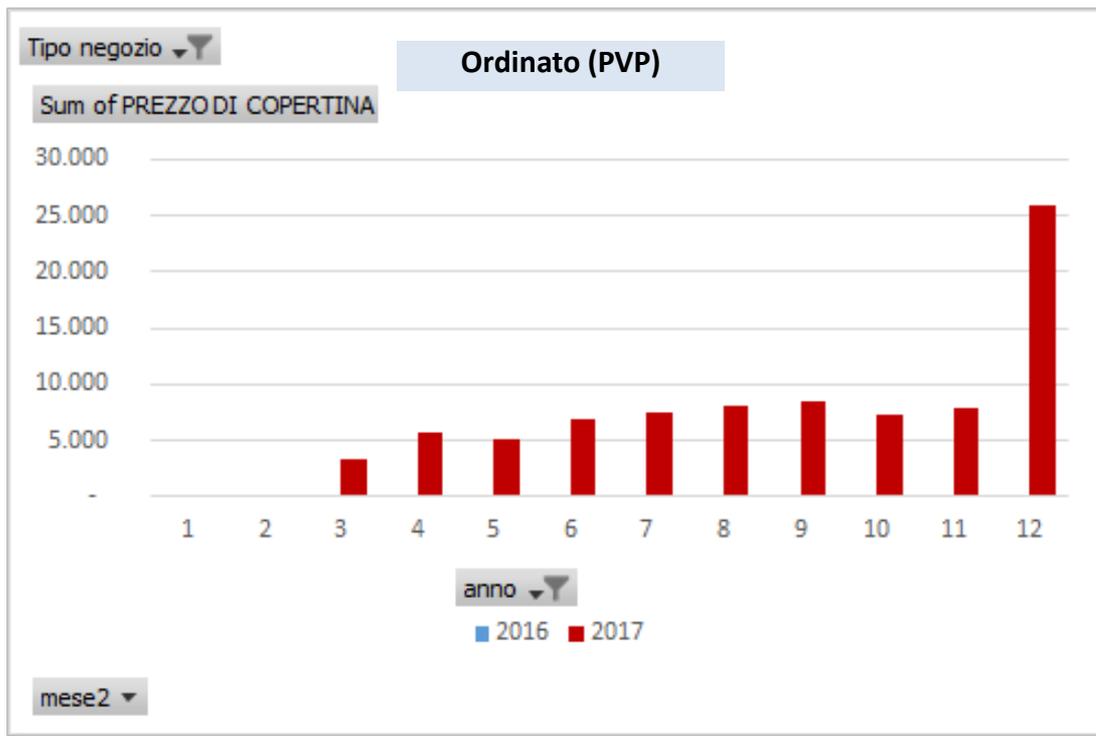
I risultati 2017 - Sherpa

- Forte performance dei libri di Varia grazie all'estensione del servizio a tutto il catalogo
- Ottime performance anche della Scolastica (+46%)
- In crescita il settore audiovisivo, con spazi per ulteriore sviluppo

	2016	2017
Libri – Scolastica	334.857	462.474
Libri – Varia	4.542	378.819
Libri – Stranieri	7.100	29.588
CD	339	16.055
DVD	336	13.909
TOTALE	347.174	900.844

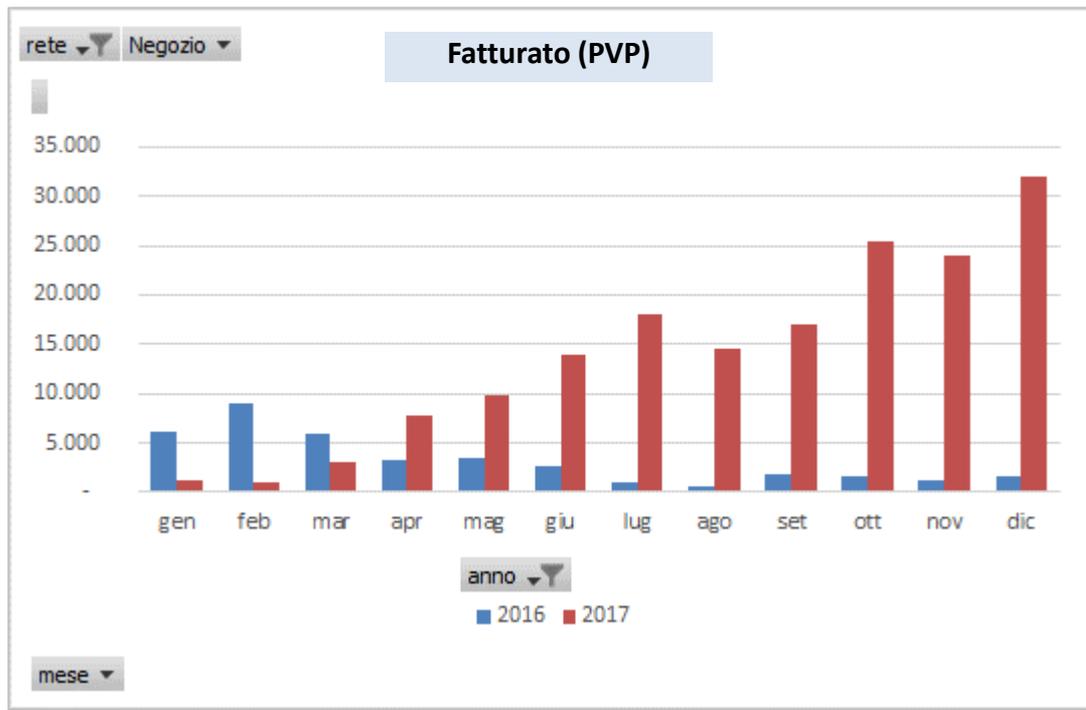


I risultati 2017 – Prenota e Ritira



- Servizio attivo sulla rete affiliata da aprile 2017
- 447 negozi con almeno una prenotazione
- Circa 5.000 prenotazioni ricevute (86K di fatturato)
- Fatturato interamente del negozio

I risultati 2017 – Punti di Ritiro



- Servizio attivo sulla rete affiliati da aprile 2017
- 264 negozi con almeno un ordine consegnato
- Circa 5.000 pacchi consegnati (168K di fatturato)
- Fee di 1 euro per ogni pacco consegnato

Il nuovo servizio – Invia a Casa



Step 1

- Il cliente richiede un articolo non immediatamente disponibile in negozio
- Il negozio verifica la disponibilità su Sherpa
- Il negozio comunica al cliente i tempi di consegna previsti e la possibilità di consegnarlo a domicilio

Step 2

- Il cliente paga e acquista il prodotto negozio
- Il negozio effettua l'ordine su Sherpa richiedendo la consegna a domicilio e indicando l'indirizzo di consegna

Step 3

- Il prodotto viene inviato direttamente a casa del cliente

L'EVOLUZIONE CONTINUA

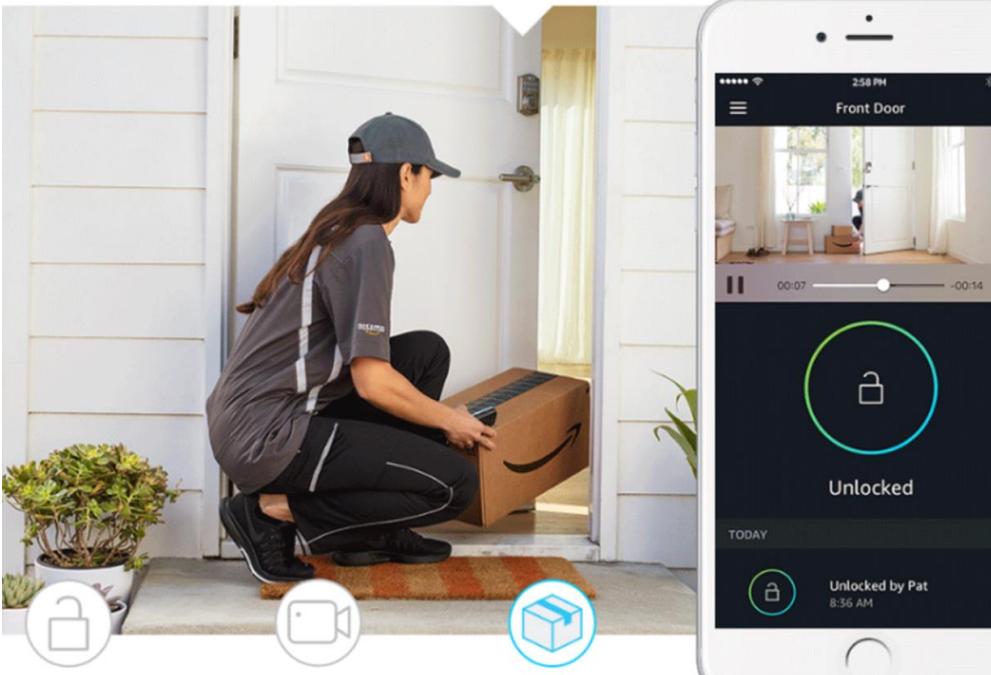
I prossimi passi

Continuare a innovare sviluppando nuovi servizi multicanale tenendo sempre al centro le esigenze dei clienti e l'evoluzione del mercato

Alcuni esempi di nuovi servizi

- Interazione digitale in negozio
- Consegna in giornata (grandi città)
- Nuova APP Mondadoristore
- Resi in negozi di acquisti online
- Store Supply Warehouse

Per soddisfare i clienti bisogna innovare



Amazon Key, consegne in casa (anche quando non ci sei): l'ultima frontiera degli acquisti online

L'ultima funzionalità prevede una smart key e la nuova Cloud Cam e permette al fattorino di entrare in casa: il sito di ecommerce può sbloccare la tua serratura

Amazon suona alla porta di casa: compra Ring per 1 miliardo di dollari

Il gigante dell'e-commerce acquista la società dei campanelli e della sicurezza in remoto. Così potrà lasciare i pacchi anche se non siamo in casa. Bezos allarga la tela di servizi e penetra sempre più nelle dimore dei consumatori

CORNER BOOK CLUB

IL POLO DI ATTRAZIONE PER I SOCI

Marco Poloni

Direttore Operations BookClub

marco.poloni@mondadori.it



Presenti dal 1960



Il catalogo, la consulenza, il Libro del Mese

notizie letterarie

Pubblicazione mensile del Club degli Editori

Milano, anno VI - n° 1 - gennaio 1965 - Spedizione in abbonamento postale Gruppo 3°

I PRIMI TRE NOBEL 1965

Cocktail per i centomila ■ Il libro del mese: Prigioniero sulla terra di James Aldridge - Polo Nord Londra Mosca ■ France, Lagerlöf, Steinbeck: tre nuovi Nobel per voi ■ Sulla scena: Cesare e Cleopatra ■ Fasto e splendore nell'architettura europea ■ Curiosità ■ Un flash sui Saggi Club ■ Letteratura di fine d'anno ■ I best sellers nel mondo ■ Carosello a Manhattan ■ Presentatevi i vostri amici ■ Lettere al Direttore.



PREMI NOBEL

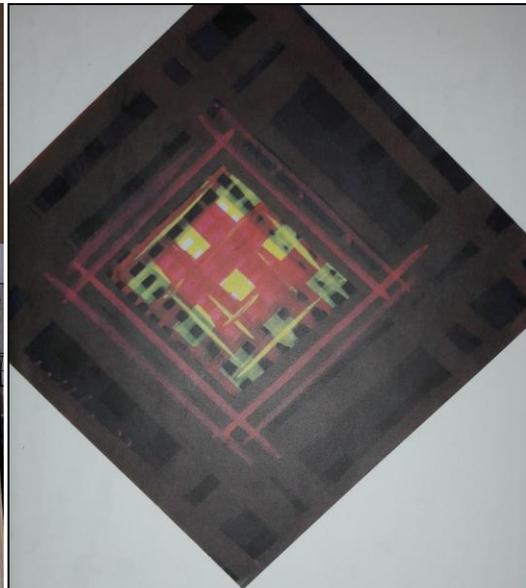
Rileggere John Steinbeck



Dopo le incerte, ambiziose prove dei primi romanzi, è coi *Pascoli del Cielo*, del 1932, che Steinbeck perviene a risultati di rilievo. Inspirato, nella struttura, a *Winesburg, Ohio*, di Sherwood Anderson, il libro, infatti, pur non rivelando la finezza psicologica e l'intensità espressiva dell'opera andersoniana, offre egualmente, attraverso la rappresentazione della piccola comunità di esseri umani che abitano la valle dei « Pascoli del Cielo », e delle loro quotidiane vicende e gioie e dolori, una poetica immagine della vita. Non vi sono, qui, grosse ambizioni, e lo scrittore non usa né le impalcature simboliche delle prime opere né il linguaggio « epico » inteso a sostenerle; tutto è in chiave minore ma tutto risulta, proprio per questo, assai più genuino. Con uno sguardo fatto di solidarietà, di pietà e, insieme, di divertita ironia, lo scrittore scopre una realtà che prima gli rimaneva nascosta: e ciò sia che segua, sorridendo, le patetiche mosse di Edward Wicks, deliziosa figurina di speculatore immaginario, o quelle, che han già il sapore picaresco di *Pian della Tortilla*, delle sorelle Rosa e Maria che vendono il proprio corpo con la stessa innocenza con cui vendono *tortillas*; sia che pietosamente partecipi della sorte del trovatole idiota Tularecito, la cui con-

dizione di derelitto già annuncia *Uomini e topi*. E sebbene un pericolo si annidi in questa visione, e cioè quello del sentimentalismo, esso non riesce a guastare (se non in certi luoghi, come nelle pagine dedicate alla maestra del villaggio) l'impressione di verità che lo scrittore conferisce alla sua materia né a spezzare il rapporto finalmente instauratosi tra Steinbeck e la realtà che egli è meglio in grado di vedere e di esprimere. Grazie a tale rapporto, e al riconoscimento e alla scelta che ne sono alla base, *I pascoli del Cielo* si confida non solo come la prima opera riuscita di Steinbeck ma anche come quella che apre il periodo più felice della sua narrativa. Del che troviamo immediata conferma in alcuni racconti composti contempora-

neamente o poco dopo e soprattutto in *Pian della Tortilla* del 1935, dove le picaresche vicende di Danny e dei suoi compagni, le loro giornate fatte di ozio e di espedienti, di prodigiose bevute e di interminati riposi, di ammazzi e di furtarelli, di slanci generosi e di geniali mistificazioni, vengono seguite e narrate con un gusto e una vivacità che toccano talvolta note esilaranti ma dove anche c'è una ricca e fervida sostanza umana. E c'è perché il « pian della Tortilla » non è un'invenzione letteraria, un prodotto « romantico », ma l'immagine di una precisa, e dolorosa, realtà sociale: *Monterey sorge sul pendio di una collina, e ha dinanzi una baia azzurra, una foresta di alti pini oscuri alle spalle. I quartieri bassi della città sono abitati da americani, italia-*



GEORGE ORWELL

FIORIRÀ L'ASPIDISTRA



CLUB DEGLI EDITORI

Dopo 4 anni 100.000 soci

100.000: un ricevimento e un premio

Centomila aderenti al Club degli Editori, in meno di quattro anni di attività: un risultato che costituisce certamente una tappa importante nella storia dell'editoria e della diffusione del libro in Italia.

Era naturale che, in quel mattino di fine settembre, quando la macchina che timbra e numera le schede di adesione in arrivo scattò inesorabilmente: 99.998 ... 99.999 ... 100.000 ... (e proseguì!), e la notizia si diffuse fulminea per le stanze e i corridoi nei tre piani della nuova sede in viale Marconi, un velo di commossa soddisfazione inumidisse gli occhi dei dirigenti e degli impiegati, dall'Amministratore Delegato all'assistente, dal direttore generale all'ultimo fattorino, dalla segretaria di redazione alla ragazza assunta solo poche settimane prima; e le strette di mano durarono un pezzo.

Lo stesso velo di commossa soddisfazione che appannò gli occhi del Presidente, Arnaldo Mondadori, quando, la sera del 14 ottobre, nel

corso di un ricevimento per festeggiare appunto il centomillesimo aderente, l'Amministratore Delegato gli consegnò, alla presenza di una folta rappresentanza di scrittori, giornalisti, critici, editori, amici e di tutto il personale, una targa d'argento che racchiudeva la scheda del socio numero 100.000: per la cronaca, il rag. Enzo Di Domenico, di Napoli. Come disse il Presidente quella sera, «inizialmente ritenevamo tale meta irraggiungibile in così poco tempo, invece l'avete resa reale e concreta».

Effettivamente il Club degli Editori nacque nell'ottobre 1960 tra molta diffidenza: si diceva che il sistema «Club» non era adatto alla mentalità degli italiani, come se gli italiani non fossero un popolo di cultura e, soprattutto, avido di cultura; che la formula avrebbe avuto vita breve; che la scelta dei libri da pubblicare era tremendamente difficile, che non si sarebbe riusciti a soddisfare

contemporaneamente uomini e donne, giovani e anziani, dirigenti e operai, persone di elevato e persone di modesto livello culturale; che gli editori non avrebbero concesso volentieri i diritti sulle proprie opere che i librai avrebbero fatto «la guerra»...

Quattro anni di vita del Club, tanti spesi in un'azione continua, dura, tesa, ma interessante, viva e vibrante, hanno dato scacco alle diffidenze e alle prevenzioni: nell'ottobre 1964 il Club degli Editori ha superato per numero di adesioni, tutti i confratelli Clubs di Francia e d'Inghilterra e Olanda; ed è secondo nel mondo solo ai grandi Clubs di Germania e degli Stati Uniti, che raggiungono ciascuno molte centinaia di migliaia, e perfino oltre un milione, di aderenti.

I centomila aderenti dell'ottobre 1964 sono aderenti attivi; sono cioè esclusi dal numero coloro che, per



Un'istantanea scattata nel corso del cocktail organizzato per festeggiare i 100.000 aderenti. Da destra Paolo Cremonese, Amministratore Delegato del Club degli Editori, il Presidente Arnaldo Mondadori, il Vice Presidente Alberto Mondadori e il Direttore Generale Gianni Ferraruto.

qualsiasi ragione, sono usciti dal Club; e coloro che acquistano meno dei sei libri all'anno previsti dal Regolamento.

Con centomila aderenti, il Club degli Editori è l'editore italiano di libri che ha le tirature più alte; di ogni «libro del mese» vengono stampate e diffuse oltre settantamila copie; con le altre collane, sono oltre un milione i volumi che il Club ha diffuso nel 1964 tra i lettori italiani.

La formula, perciò, è valida; e, affinché lo sviluppo continui, occorre solo che la formula sia sempre più conosciuta e diffusa tra tutti coloro che la ignorano o che ne hanno solo sentito vagamente parlare. Chi, meglio dei 100.000 aderenti «attivi», può contribuire a questa diffusione? Stiamo preparando perciò, e ne daremo i particolari il mese prossimo, un dono speciale ed esclusivo (questa volta non è un libro...) per tutti coloro, fra i centomila, che ci pre-

steranno un nuovo aderente; un dono *bello*, originale, che soddisferà decine di migliaia dei nostri amici: tutti coloro che ci vorranno dimostrare concretamente la propria simpatia e la propria approvazione convincendo un amico ad entrare nella nostra grande famiglia.

Intanto, il lavoro continua, il numero degli aderenti aumenta: al 31 dicembre 1964 eravamo a centoquattromila...

crem.

L'impegno del Club

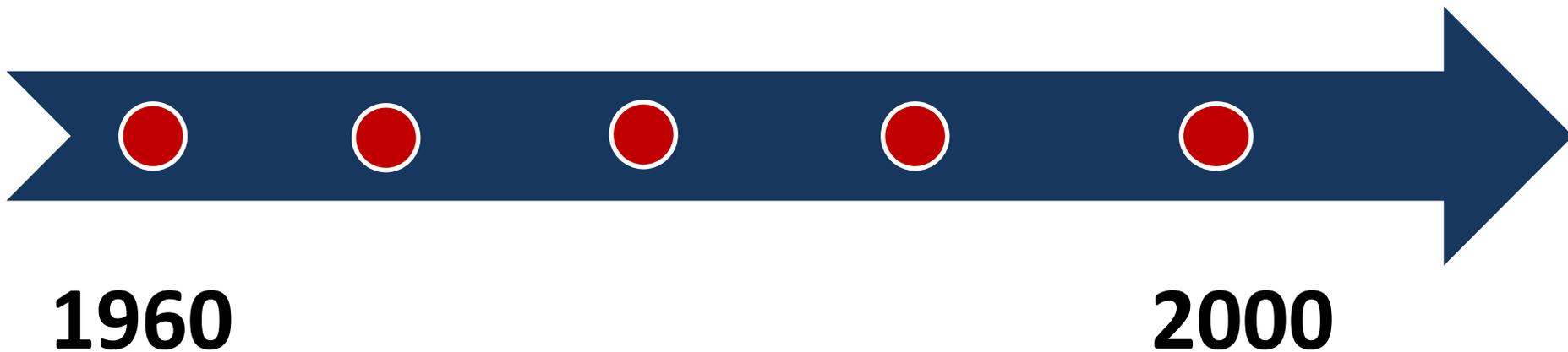
SELEZIONE dei LIBRI

CONSULENZA

COMPETENZA nelle LIBRERIE

PROMOZIONI e SCONTI

Book Club una esperienza multicanale



Corner Club: luoghi dove ...

RICONOSCERSI COME LETTORI

INCONTRARE LIBRAI COMPETENTI

RICEVERE CONSIGLI PERSONALIZZATI

GODERE DI PROMOZIONI UNICHE

Corner Club: perché ...

**I SOCI CHE ACQUISTANO NELLE LIBRERIE
RESTANO NEL CLUB PIU' A LUNGO,**

INCREMENTANO LA FREQUENZA DI ACQUISTO,

HANNO UNA SPESA ANNUA SUPERIORE ALLA MEDIA

L'offerta al Franchisee Club

CONTRATTO DI AFFILIAZIONE

CONSULENZA, ADDESTRAMENTO, FORMAZIONE

PRE-APERTURA

**VERIFICA
LOCATION**

**POTENZIALE
NUOVI SOCI**

TEST ATTIVITA'

POST-APERTURA

**ALLESTIMENTO
CORNER**

**FORMAZIONE
GESTIONALE**

**FORMAZIONE
PROMOZIONI**

**GESTIONE CENTRALIZZATA DEL RIFORNIMENTO
LIBRI COSI' DA OTTIMIZZARE IL RAPPORTO DI
CONTO ESTIMATORIO**

ATTIVITA' PROMOZIONALI:

INVIO PERIODICO DI UN CATALOGO POSTALE,

PAGINE DEDICATE ALLE LIBRERIE,

UTILIZZO DEL CIRCUITO PAYBACK,

OPERAZIONI SCONTO AD HOC PER LE LIBRERIE

Pagine dedicate alle librerie

**SOLO IN
LIBRERIA**

Promozioni, offerte speciali,
regali in esclusiva!



Solo in
LIBRERIA
tante offerte imperdibili
in esclusiva per i Soci!

**SEGUICI E COMMENTA
SUI NOSTRI SOCIAL**
PER RESTARE INFORMATO SULLE ULTIME NOVITÀ

facebook.com/LibriMondadori
instagram.com/librimondadori/

**NEFERTITI DI
CHRISTIAN JACQ**

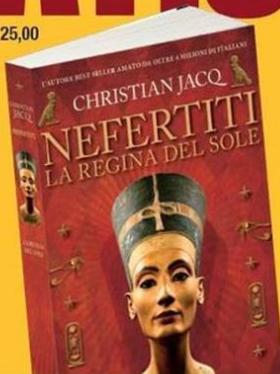
GRATIS

con un acquisto minimo di € 25,00
da questo catalogo.

**A GRANDE
RICHIESTA!**

Dopo la saga
del *Figlio di Ramses*,
l'autore ci regala
una nuova avventura
nel cuore dell'Egitto.

Questa volta la protagonista
è una donna eccezionale...



È UN'OCCASIONE IMPERDIBILE



**IL CLUB RINGRAZIA LA
STORICA LIBRAIA DI GENOVA**

Marina Rossi, insieme a noi da 38 anni, ha
festeggiato l'ultimo giorno di lavoro con i colleghi.



38 anni di letture, passione per i libri e
consigli ai clienti: è la sintesi del lungo
percorso professionale di **Marina Rossi**,
libraia in quel di Genova, che vedete ritra-
tta in queste foto. In occasione del suo
ultimo giorno di lavoro, i colleghi hanno
voluto salutarla con una festa, che ha coin-
volto responsabili e amici di altre Librerie
Mondadori.
Non un addio, ma un addormentarsi. Siamo
sicuri che la rivedremo presto nella sua li-
breria: questa volta, però, in veste di alle-
gnata social.

I CONSIGLI DEL LIBRAIO



Irene Luparia
Responsabile
libreria Como
via Milano, 34
e Novara
Corso
Garibaldi, 11



Recensione "Le nemiche"

L'avvincente romanzo storico ambientato nel XVI secolo narra la rivale tra due illustri personaggi: Isabella d'Este, donna colta, raffinata, intelligente, fine stratega e Lucrezia Borgia figlia illegittima di Papa Alessandro VI favorita per la sua bellezza ed il suo stile di vita stuzzoso e libertino.

L'autrice illustra la vita nelle corti rinascimentali dei Gonzaga a Mantova, degli Este a Ferrara e quella romana ai tempi del Papa Borgia.

Vengono descritte le debolezze dell'animo umano: la battaglia tra potere e amore, i tradimenti, le cospirazioni, le vendette, le prevaricazioni che covano la rovina di molti.

Se ne consiglia la lettura.



L'offerta al Franchisee Club

**CONTATTIAMO I SOCI PRESENTI SUL TERRITORIO,
SVOLGIAMO ATTIVITA' DI ACQUISIZIONE DI NUOVI
SOCI (intorno alla libreria, attraverso show-room,
con il classico porta a porta),
CREIAMO PROGETTI AD HOC CON IL FRANCHISEE**

Inviti postali per nuove aperture

DA LUNEDÌ 28 NOVEMBRE GRANDE NOVITÀ A IGLESIAS

**CI TROVA QUI
IN PIAZZA A. LAMARMORA, 8**



Mondolibri apre all'interno del
MONDADORI
BOOKSTORE
in Piazza A. Lamarmora, 8

VENGA A TROVARCI

APPROFITTI SUBITO DELL'OFFERTA

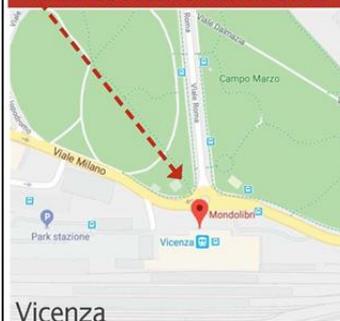
CONSEGNANDO QUESTO INVITO
ED ACQUISTANDO UN LIBRO,
POTRÀ AVERNE UN SECONDO CON IL
50% DI SCONTO* SUL PREZZO EDITORE

**ESCLUSIVO
SCONTO
50%**

* Pari al 37,5% di sconto sul prezzo Club. Promozione valida fino al 31 dicembre 2016.
Non cumulabile con le promozioni attive nei Giovedì e nelle Domeniche di Dicembre 2016.

DA LUNEDÌ 22 GENNAIO GRANDE NOVITÀ A VICENZA

**CI TROVA QUI
PIAZZALE DELLA STAZIONE 21/18**



Mondolibri riapre all'interno del
MONDADORI
BOOKSTORE
in P.zzale della Stazione 21/18

VENGA A TROVARCI

CONSEGNANDO QUESTO INVITO
ED ACQUISTANDO UN LIBRO,
POTRÀ AVERNE UN SECONDO CON IL
50% DI SCONTO* SUL PREZZO EDITORE

**ESCLUSIVO
SCONTO
50%**

APPROFITTI SUBITO DELL'OFFERTA

* Pari al 37,5% di sconto sul prezzo Club. Promozione valida fino al 24 Febbraio 2018.

Il contatto con i soci

Avvertenze per sollecitare l'acquisto



Maria Antonietta

**È ARRIVATA
L'ORA DI
RISPARMIARE
ANCORA DI PIÙ!**

*Non si lasci
sfuggire questa
occasione!*

**NON VUOLE RICEVERE
LA NOSTRA SELEZIONE?
VENGA IN LIBRERIA A FARE IL
SUO ACQUISTO E APPROFITTI
DELLA PROMOZIONE**

50%*

Acquistando 2 libri, potrà avere
quello con il prezzo editore più
basso con lo sconto del 50%

*Sconto pari al 37,5%
sul già vantaggioso prezzo Club



**IN CUCINA...
CON STILE!**

**PER LEI,
Maria Antonietta**

**IL PRATICO SET
Cooky**

- Set in puro cotone stampato
- 100% Made in Italy
- Composto da:
1 canovaccio cm 47x61
2 presine trapuntate cm 18x18

**3 PEZZI, A SOLI
€ 1,00**

**NOVITÀ
in
ARRIVO**

Dal 12 settembre
è disponibile

**KEN
FOLLETT**

**LA COLONNA
DI FUOCO**

in contemporanea
mondiale.

Incentivare i ritorni in libreria con Payback



**CARTA MONDADORI PAYBACK
ACCELERA I TUOI PUNTI
NEI MONDADORI STORE**

UTILIZZA LA TUA CARTA
MONDADORI PAYBACK A DICEMBRE E
TORNA A TROVARCI
DAL 2 AL 20 GENNAIO 2018.

PER OGNI SCONTRINO EMESSO NEL PERIODO DI GENNAIO
E PER UN MASSIMO DI UNO AL GIORNO

TI SARANNO RICONOSCIUTI
200 PUNTI EXTRA
CHE SARANNO ACCREDITATI CONTESTUALMENTE ALL'ACQUISTO.

LA PROMOZIONE È VALIDA SOLO PER I SOCI CLUB

Dal 02 al 20 gennaio 2018.

 **NON HAI LA CARTA
MONDADORI PAYBACK?**
RICHIEDILA IN CASSA

Per maggiori informazioni sul Programma PAYBACK, vai su mondadori.it o vai presso gli uffici dei punti vendita Mondadori Payback. Il regolamento del programma, l'elenco dei punti vendita aderenti e la PAYBACK è

SOLO NELLA TUA LIBRERIA CLUB

 **MONDOLIBRI**



**CARTA MONDADORI PAYBACK
ACCELERA I TUOI PUNTI
NEI MONDADORI STORE**

UTILIZZA LA TUA CARTA MONDADORI PAYBACK
DAL 19 AL 31 MARZO 2018.

PER OGNI SCONTRINO EMESSO NEL PERIODO INDICATO
E PER UN MASSIMO DI UNO AL GIORNO

TI SARANNO RICONOSCIUTI
200 PUNTI EXTRA
CHE SARANNO ACCREDITATI CONTESTUALMENTE ALL'ACQUISTO.

LA PROMOZIONE È VALIDA SOLO PER I SOCI CLUB

Incentivare i ritorni con promozioni

<p>IL CLUB PREMIA CHI LEGGE!</p> <p>SCONTO 50%</p> <p>SULL'ULTIMO BEST-SELLER DELL'AUTORE DI L'ALCHIMISTA</p> <p>SOLO DAL 2 AL 20 GENNAIO 2018</p> <p>Paulo Coelho Il cammino dell'arco</p>  <p>La nave di Teoco</p> <p>MONDOLIBRI</p>	<p>TORNA A TROVARCI</p> <p>SOLO DAL 2 AL 20 GENNAIO 2018</p> <p>PER TE UNO SCONTO SPECIALE DEL</p> <p>50%</p> <p>SULL'ULTIMO BEST-SELLER DI PAULO COELHO</p> <p>Paulo Coelho Il cammino dell'arco</p>  <p>SOLO € 6,90</p> <p>TI ASPETTIAMO!</p> <p>MONDOLIBRI</p>
--	---

A PASQUA IL CLUB TI SORPRENDE!



BUONO SCONTO FINO A 12€

Torna a trovarci dal 19 al 31 marzo 2018

 **MONDOLIBRI**

TORNA A TROVARCI DAL 19 AL 31 MARZO 2018

Buono sconto 5€
a fronte di spesa 20 € in libri

Buono sconto 8€
a fronte di spesa 30 € in libri

Buono sconto 12€
a fronte di spesa 40 € in libri



Presenta questo coupon e approfitta dell'offerta. Ti aspettiamo!

 **MONDOLIBRI**

Promozioni e la «giornata mondiale del libro»

23 APRILE 2018
GIORNATA MONDIALE DEL LIBRO

FESTEGGIA CON IL CLUB
LA TUA PASSIONE PER LA LETTURA
DAL 21 AL 28 APRILE

SCONTO
OLTRE

60%

SULLE OPERE PIÙ AMATE DI SEMPRE
PER OGNI LIBRO ACQUISTATO
A PREZZO CLUB INTERO PUOI AVERE

UN SEMPREVERDE
A SOLI
€ 1,99



MONDOLIBRI

IN ALTERNATIVA, PUOI AVERE
UN SEMPREVERDE BIG A SOLI € 5,99 ▶

23 APRILE 2018
GIORNATA MONDIALE DEL LIBRO

FESTEGGIA CON IL CLUB
LA TUA PASSIONE PER LA LETTURA
DAL 21 AL 28 APRILE

SCONTO
OLTRE

60%

SULLE OPERE PIÙ AMATE DI SEMPRE
PER OGNI LIBRO ACQUISTATO
A PREZZO CLUB INTERO PUOI AVERE

UN SEMPREVERDE **BIG**
A SOLI
€ 5,99



MONDOLIBRI

IN ALTERNATIVA, PUOI AVERE
UN SEMPREVERDE A SOLI € 1,99 ▶

23 APRILE 2018
GIORNATA MONDIALE DEL LIBRO

DAL 21 AL 28 APRILE

Festeggia con il Club la tua passione per la lettura

SCONTO
OLTRE

60%

sulle opere più amate di sempre.
Per ogni libro acquistato a prezzo club
puoi avere

PREZZO CLUB €5,30

UN SEMPREVERDE A SOLI
€ 1,99

oppure

PREZZO CLUB €15,90

UN SEMPREVERDE **BIG**
A SOLI
€ 5,99



MONDOLIBRI

Quali vantaggi per il Franchisee Club

UNA FEE INTERESSANTE

NO SPESE INVIO MERCE

NO SPESE RESA MERCE 4 INVII L'ANNO

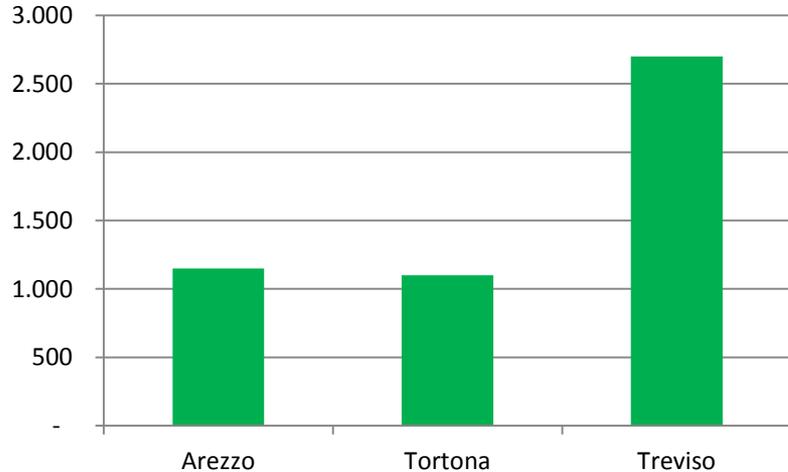
INCREMENTO FATTURATO (2/3.000€ mq)

ACQUISIZIONE NUOVI CLIENTI

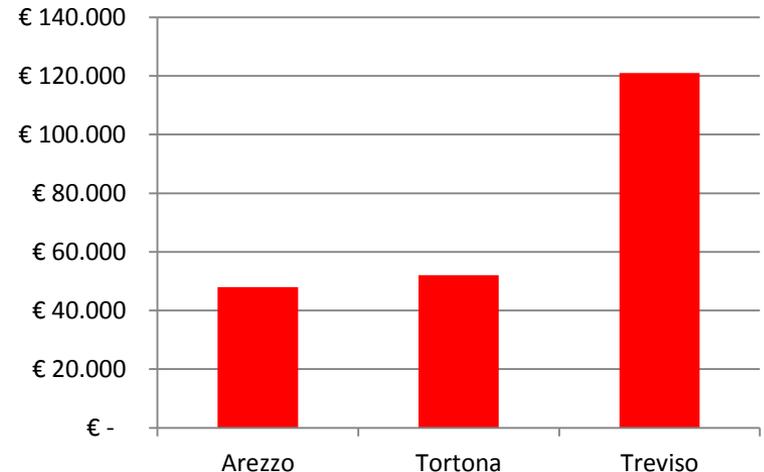
ANCHE PER LA PARTE MONDADORI

Esperienze

Nuovi soci in 1 anno



Fatturato primo anno



Con Franchisee di Treviso creato progetto *ad hoc*

Quali vantaggi per il Socio Club

I migliori libri selezionati da un Comitato Editoriale

Invio a casa di un catalogo postale

Prodotti editoriali realizzati in esclusiva

**Risparmio garantito del 20%
e ulteriori attività promozionali**

Catalogo Euroclub

RIVISTA RISERVATA AI SOCI
EC 065 A

www.euroclub.it

Euroclub

CATALOGO PRIMAVERA Solo da noi SCONTO MINIMO GARANTITO 20%

“ Sono nata il ventuno a primavera ma non sapevo che nascere folle, aprire le zolle, potesse scatenar tempesta. ”

Alda Merini
21 marzo 1931

Scopri a pagina 10 una raccolta di inediti della poetessa milanese

LIBRO + LIBRO

a soli € **4,92**

SCONTO 70%

Se acquistato con il codice **846675** insieme a un altro prodotto dal catalogo

PER MICHAEL BENNETT UN CASO... ALLA HANNIBAL LECTER

James Patterson & Michael Ledwige

CHI SOFFIA SUL FUOCO

PARCHEGGIATO IN UNA SEZIONE MINORE DELLA POLIZIA, IL DETECTIVE SI IMBATTE IN UN CASO AGGHIACCIANTE. IL PIÙ DIFFICILE DELLA SUA CARRIERA.

Dopo aver trascorso mesi a Los Angeles sotto protezione, il detective Michael Bennett è finalmente tornato a New York e alla sua numerosa famiglia. Trasferito - o meglio declassato - dalla sezione Grandi Crimini alla neonata Unità di supporto ai cittadini, un giorno raccoglie una strana denuncia: un uomo dichiara di aver notato in un edificio abbandonato un gruppo di uomini in abiti eleganti impegnati in una specie di macabro festino. Lì per lì Bennett presta scarsa attenzione a quello che non sembra certo essere un fatto criminoso, ma quando nello stesso edificio vengono ritrovati i resti di un corpo carbonizzato, il caso assume tutt'altra piega. Soprattutto quando iniziano a fioccare gli omicidi e si comincia a parlare di cannibalismo...

Edizione Longanesi € 16,40
Edizione Club € 13,12
Risparmio € 3,28
324 pagine
Codice 846675

Euroclub

LA NOSTRA SELEZIONE

GLENN COOPER

IL DEBITO

Due straordinari best-seller scelti per te!

DONATO CARRISI

l'UOMO del LABIRINTO

SUL RETRO DEL VOLANTINO

L'OFFERTA LIBRO + LIBRO

James Patterson
CHI SOFFIA SUL FUOCO

a soli € **4,92**

La presentazione in catalogo

Cento nuovi ritratti per continuare a sognare in grande

ELENA FAVILLI - FRANCESCA CAVALLO

STORIE DELLA BUONANOTTE PER BAMBINE RIBELLI 2

AUDREY HEPBURN, BEYONCÉ, J. K. ROWLING, NEFERTITI... DONNE CORAGGIOSE, LIBERE E VERE, CHE HANNO SFIDATO I PROPRI LIMITI E PUNTATO IN ALTO.

Dopo il successo del primo volume, che ha venduto oltre un milione di copie nel mondo diventando un movimento globale e un simbolo di libertà, 100 nuove storie sono pronte a ispirare bambine e bambini con il loro messaggio di forza, coraggio e fiducia. Poetesse, cantanti, imprenditrici, astronave, chirurghi, giudici, acrobate (e molte altre ancora) ci vengono incontro dalle pagine di questo volume illustrato da 70 artiste: da Bebe Vio a J.K. Rowling, da Beyoncé a Nefertiti... "Ragazze speciali" che hanno creduto in sé stesse, lottato per i propri sogni e cambiato il mondo.

Edizione Mondadori € 10,00 - Edizione Club € 15,20
Risparmio € 3,80
224 pagine - Codice 847236

Illustrazione
Illustrato



© 2017 Tabbalò Libri, Inc.
All rights reserved.
© 2013 Mondadori Editore S.p.A. per l'edizione italiana
Tabbalò Libri e Good Night Stories Er Babal Club sono marchi registrati.

Testi originali scritti *ad hoc* per i soci del Club

Da consultare

Attivare le difese immunitarie attraverso il potere del tocco

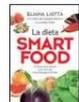
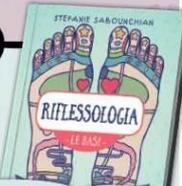
Novità

Stefanie Sabounchian

RIFLESSOLOGIA ~ LE BASI ~

La pianta dei piedi è una mappa in miniatura degli organi e apparati del corpo, per questo la stimolazione e compressione di specifici punti permette di ristabilire l'equilibrio energetico dell'intero organismo. I benefici che se ne possono trarre sono davvero molti: attenuazione dello stress, miglioramento della circolazione e della funzionalità della ghiandola, rafforzamento del sistema immunitario, riduzione di dolori e malesseri, miglioramento del sonno. Se siete curiosi di provare, in questo volume troverete tutto quello che c'è da sapere sulla riflessologia plantare: i principi di base, le tecniche di stimolazione, una chiara ed esauriente esplorazione delle zone riflesse e l'elenco dei disturbi. In breve, potrete sperimentare l'efficacia di questo incredibile strumento terapeutico su voi stessi e sugli altri.

Edizione Primavera € 10,00
Edizione Club € 10,40
Risparmio € 2,80
128 pagine - Brossura
Codice 846436



E. Latta - P. C. Felici - L. Titta
La dieta SmartFood
120 ricette "smart" per una sana alimentazione nella prima metà del secolo, con marchio sostenuto.

Ed. Ricordi € 16,00
Ed. Club € 13,52
Risparmio € 2,39
366 pagine - Brossura
Codice 839748



My Filino in mente
I miei ricordi, i vostri racconti, le vostre emozioni. Il volume scritto dai lettori del Club.

Ed. originale Club € 12,00
PREZZO OFFERTA € 9,90
304 pagine - Brossura
Codice 838896



Constance Hartford
Mancate il potere del riposo
Per avere una casa perfetta bastano 8 minuti.

Ed. Sporting & Kasper € 14,90
Ed. Club € 11,92
Risparmio € 2,98
200 pagine - Brossura
Codice 843888



Marcia Damon
Mancate il potere del riposo
Dormire è più importante di quanto pensiate. Un metodo controcorrente per uscire dal vortice del pareidolia.

Ed. Feltrinelli € 12,00
Ed. Club € 9,60
Risparmio € 2,40
120 pagine - Brossura
Codice 844415



Das Richardo
Fotografia digitale
Tante dritte per uscire dalle "modelli automatici" e migliorare i risultati.

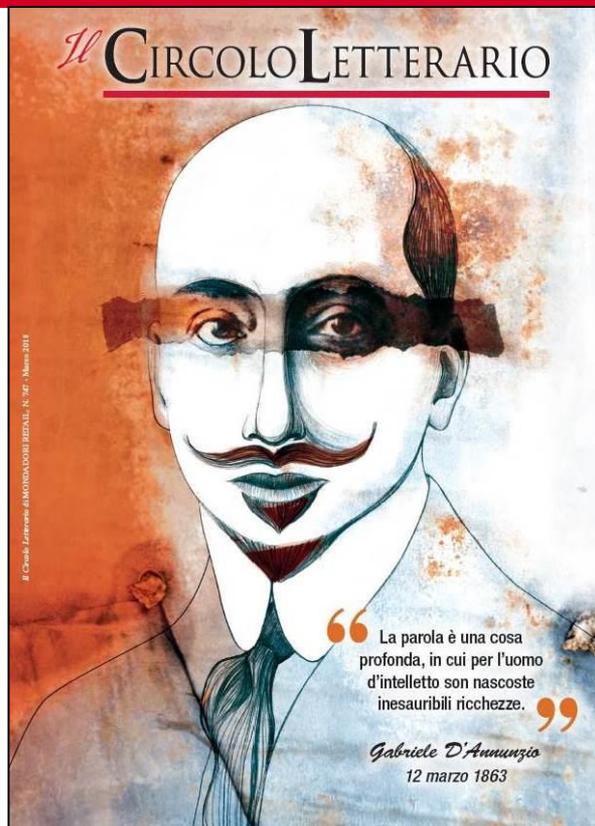
Ed. il Mulino € 10,00
Ed. Club € 14,40
Risparmio € 2,60
192 pagine - Brossura
Codice 844118



Joseph Messinger
L'inguglio del corpo rivelato
Scoprirete i pensieri negativi che si nascondono nei vostri organi e posture.

Ed. Piemme € 17,50
Ed. Club € 14,00
Risparmio € 3,50
264 pagine - Brossura
Codice 842104

La rivista del Club degli Editori



Promozioni in catalogo

Leggi al 100% con lo

SCONTO 50%

SU TUTTI I LIBRI IN CATALOGO

FINO A 5 LIBRI

Approfittane!



Solo per questo catalogo, ORDINANDO ALMENO 1 LIBRO A PREZZO CLUB, POTRAI AVERE TUTTI GLI ALTRI (fino a un massimo di 5) A METÀ PREZZO.

Pagherai al già conveniente Prezzo Club, scontato del 20%, un solo volume: quello con il Prezzo Editore più alto fra quelli che hai scelto.

Tutti gli altri, invece, saranno tuoi con un eccezionale sconto del 50% sul Prezzo Editore* (pari al 37,5% del Prezzo Club).

Promozione valida fino all'08 Marzo 2018 esclusivamente sui libri presentati in questo catalogo e nei volantini allegati.
* In assenza del Prezzo Editore, il 50% di sconto sarà calcolato sul Prezzo Club.

PIÙ LIBRI ORDINI E MAGGIORE SARÀ IL TUO RISPARMIO!

TITOLO VOLUME	PREZZO EDITORE CLUB	PREZZO PER TE A SOLI	RISPARMIO
Lissy	€ 19,50	€ 15,60	€ 3,90
La settimana piaga	€ 18,00	€ 14,88	€ 3,30
Non fa niente	€ 19,00	€ 15,20	€ 3,50
I tabù del mondo	€ 18,00	€ 14,40	€ 3,00
Riflessologia	€ 13,00	€ 10,40	€ 6,50
Totale	€ 88,10	€ 70,48	€ 38,20

Guarda nell'esempio quanto puoi risparmiare!

Non perdere l'occasione di leggere di più spendendo la metà.

#CIRCOLOLETTERARIO

UN ROMANZO CHE INVITA A NON AVER PAURA DI SCOPRIRE SÉ STESSI

Chiara Gamberale
LA ZONA CIECA
romanzo

SUBITO PER TE, GRATIS CON UN ORDINE DAL CATALOGO



SCEGLI IL TUO SUPER LIBRO

SCONTO 70%

SFOGLIA IL CATALOGO E ORDINA ALMENO 2 LIBRI. SUBITO PER TE UNO SCONTO ESPLOSIVO!

#CIRCOLOLETTERARIO

Pagina catalogo e poster in libreria

Il Club presenta la nuova collana dedicata alla narrativa femminile

STELLE DANZANTI

Dal '900 a oggi, il mondo delle donne raccontato dalle donne

Le abbiamo chiamate *Stelle danzanti* perché, come le idee racchiuse nelle loro opere, sono in continuo movimento. E perché hanno saputo spargere intorno a sé la luce del cambiamento e della consapevolezza. Sono le "stelle" della narrativa femminile italiana e fanno parte di una nuova collana, che delinea il cammino percorso dalle donne nella società e nella letteratura. Al suo interno trovano spazio opere importanti e in qualche modo uniche; per il messaggio che hanno saputo trasmettere; perché hanno affrontato o anticipato i temi dell'identità e dell'emancipazione femminile; perché hanno fotografato i cambiamenti della società; perché hanno spronato altre donne a riflettere sulla propria condizione. Romanzi scritti da donne che raccontano le donne, ma in cui tutti potranno trovare una parte di sé.

Per ogni volume, una copertina d'artista creata ad hoc in esclusiva per il Club.

Il romanzo che in Italia ha anticipato i temi cari al femminismo

Sibilla Aleramo
UNA DONNA

Dal '900 a oggi il mondo delle donne raccontato dalle donne.

Publicato nel 1906 e considerato uno dei primi libri "femministi" apparsi in Italia, l'opera racconta in forma di romanzo la vicenda autobiografica di Sibilla Aleramo. Intelligente, educata in un ambiente colto e privilegiato, Sibilla subisce uno stupro che la obbliga a un matrimonio di convenienza con un uomo brutale. Dopo un tentativo di suicidio, l'amore per la lettura e la scrittura le cambieranno la vita, infondendole una nuova consapevolezza del proprio valore. "Per la prima volta sentivo intera la mia indipendenza morale", scrive: una forza che le permetterà di ribellarsi a un destino già scritto e di diventare una donna.

Su licenza Feltrinelli
Edizione Club € 12,90
200 pagine
Codice 847038

OFFERTA LANCIO A SOLI 9,90€
SOLO PER QUESTO CATALOGO

I prossimi due titoli
Elsa Morante
LA STORIA
Simonetta Agnello Hornby
LA MENNULARA

ROMANZO

GIARDA LA VILLAGGIOLOTTIONE

QR CODE

Scatta il QR code per il club e ricevi il tuo catalogo del club in omaggio.

Collana esclusiva per i soci Club

Il Club presenta la nuova collana dedicata alla narrativa femminile

STELLE DANZANTI

Dal '900 a oggi il mondo delle donne raccontato dalle donne.

Le "stelle" della narrativa femminile italiana delineano il cammino percorso dalle donne nella società e nella letteratura

Dal '900 a oggi il mondo delle donne raccontato dalle donne.

SIBILLA ALERAMO
UNA DONNA

Il primo volume
UNA DONNA
DI SIBILLA ALERAMO

OFFERTA LANCIO A SOLI 9,90€

I prossimi due titoli
Elsa Morante
LA STORIA
Simonetta Agnello Hornby
LA MENNULARA

Approfittane subito!

MONDOLIBRI

NUOVO GESTIONALE E SERVIZI IT

Sergio Ramus

Responsabile Sistemi Informativi

sergio.ramus@mondadori.it



Nuovo gestionale Negozi e servizi IT

Un veloce ripasso

- Il nuovo SW si divide in 2 moduli diversi e separati:
- **XPOS** – software di cassa - front office (LINUX-JAVAPos-Server «locale»)
- **ARETE'** – software di back office (WEB)

Nuovo gestionale Negozi e servizi IT

Un veloce ripasso

- In ogni negozio è installato un piccolo server (della dimensione di un PC standard)
- Sul PC adibito a cassa è installato un piccolo SW per collegarsi alle casse virtuali di Xpos che girano sul server
- XPOS (vendita) è sempre disponibile indipendentemente dalla linea dati
- In caso di caduta della linea NON saranno disponibili ARETE' (back office), i servizi WEB di vendita (cofanetti, ricariche, giftcard...) e le fatture

Nuovo gestionale Negozi e servizi IT

Dove siamo... e dove andiamo....

Al 23 marzo risultavano installati n. 455 server di cassa

Alla stessa data, risultavano attivi n. 451 negozi con XPOS

Negozi in pianificazione: 97

Nuovo gestionale Negozi e servizi IT

Benefici ricevuti dal passaggio a XPOS

- Velocità nella gestione della vendita
- Riduzione degli errori
- Promo sempre presenti
- Nuove promozioni più semplici da gestire e con meno manualità
- Facilità di gestione del reso attraverso il buono elettronico
- Ulteriori vantaggi con il registratore di cassa Epson collegato
(interviste fatte ad un campione di negozi)

Nuovo gestionale Negozi e servizi IT

Prossimi passi...

Nel mese di aprile 2018 verranno identificati n. 3 punti vendita su cui attivare anche il modulo Aretè per tutta la parte di back end.

Da settembre 2018, con la stessa modalità di formazione, inizierà il roll out della parte Aretè back end. Essendo WEB, non richiederà nessuna installazione aggiuntiva.

La sostituzione di Winmond sarà completata entro il primo semestre 2019.

Nuovo gestionale Negozi e servizi IT

Supporto Xpos – Aretè

Sailing Help Desk

Mail dedicata unica

Numero di telefono unico

Orari estesi (7-24)

Disponibili a 7-24 (65d)

(mail e telefono)

Troubleshooting

AGOSTO 2018

Mondadori Formazione

Mail dedicata

Numero dedicato

Orari ufficio (9-18 lunedì-venerdì)

Video e manuali dedicati

Nuovo gestionale Negozi e servizi IT



MONDADORI RETAIL

5° FRANCHISEE MEETING

2018_10 Aprile Padova /11 Aprile Segrate /17 Aprile Palermo / 18 Aprile Roma

