

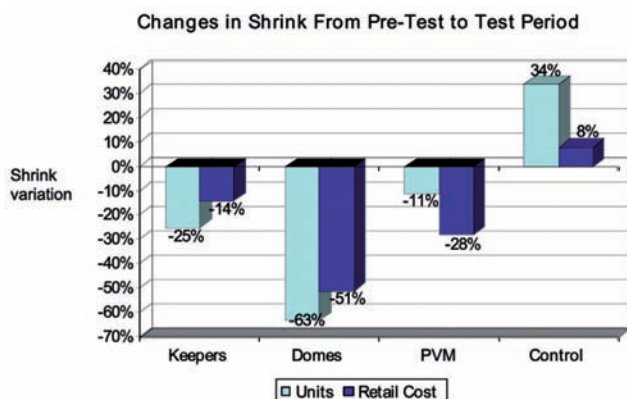


## Nuovo studio evidenzia ROI per quei retailer che decidono di adottare i Keepers (Custodie) ed altri dispositivi di sicurezza

Siete alla ricerca di dati oggettivi e misurabili che possano provarvi il valore economico legato all'investimento in soluzioni per la gestione delle differenze inventariali in questo periodo di grande incertezza economica? Bene, la vostra ricerca può dirsi conclusa se deciderete di considerare quanto recentemente riportato dal Consiglio di Ricerca per la Prevenzione delle Perdite e, più in particolare, di osservare i nuovi dati straordinari ed impressionanti che provano come l'investimento in prodotti che contrastano il fenomeno delle perdite inventariali sia in grado di arrestare i furti e garantire un incredibile ritorno sull'investimento (ROI).

Il Consiglio di Ricerca per la Prevenzione delle Perdite – nato nel 2001 per il volere di retailer leader che intendevano condurre una ricerca obiettiva relativamente alle modalità per ridurre le differenze inventariali – ha recentemente pubblicato “Il Progetto di Protezione di Prodotti al Consumo”, uno studio che misura l'efficacia di Keepers (Custodie), Videocamere e monitor public-view nel fare da deterrenti contro il furto di lamette Gillette e rasi nei punti vendita di quattro dei maggiori retailer nord americani.

**“ Vi sono prove tangibili che mostrano come le differenze inventariali abbiano registrato un aumento in questo periodo di crisi economica. ”**



Source: Loss Prevention Research Council

I dati sono stati raccolti in venti punti vendita che hanno preso parte allo studio installando Keepers, videocamera e monitor. I numeri ricavati sono stati quindi messi a confronto con quelli recepiti da altri 20 punti vendita “di controllo” ove non è stato installato alcun tipo di dispositivo di sicurezza al di là del normale display per prodotti. I dati effettivi sono stati analizzati per un periodo di Pre-test da giugno a settembre 2008 e, più tardi, comparati con i dati raccolti nei punti vendita nei mesi di ottobre e novembre dello stesso anno. Lo studio ha evidenziato quale è stato il beneficio finanziario per i retailer che hanno adottato

ciascuna delle tre classi di prodotto per la prevenzione delle perdite, sia in termini economici assoluti che in termini di dati comparati a quelli estrapolati dai punti di vendita di controllo dove non si era intervenuti con alcun accorgimento.

Fra i risultati chiave:

- Le perdite inventariali, considerando il prezzo al dettaglio (ovvero il valore finanziario delle perdite) all'interno dei 60 punti vendita che hanno preso parte allo studio, dove sono stati adottati prodotti per contrastare le perdite, è risultato inferiore del 14% e del 51% durante il periodo preso in esame mentre le perdite sono addirittura aumentate del 34% nei punti vendita di controllo nell'arco del medesimo periodo.
- Le perdite inventariali calcolate in termini di unità (ovvero l'effettivo numero di prodotti sottratti o andati persi) è stato inferiore del 59% nei negozi dove sono stati adottati i Keepers rispetto ai punti vendita che non li avevano adottati.
- Il punto vendita medio che ha preso parte allo studio avrebbe quindi realizzato un ritorno finanziario positivo di oltre 33 mila dollari statunitensi utilizzando i Keepers per un periodo di tre anni – pur considerando lo scenario attuale che influisce negativamente sulle vendite. Per i punti vendita con le videocamere, il ROI calcolato su un periodo di tre anni è risultato superiore a 66 mila dollari mentre i negozi presi in esame con i monitor public-view beneficerebbero di un ritorno che si avvicina ai 18 mila dollari.

Gli autori dello studio hanno sottolineato che “Le perdite inventariali sono risultate inferiori per tutti e tre i gruppi di intervento dal periodo di pre-test alla fase vera e propria del test quando si sono presi in esame il numero effettivo di articoli e il relativo valore al dettaglio di tali articoli”, aggiungendo che il gruppo di controllo ha visto addirittura aumentare sia il numero di unità che il valore al dettaglio. Gli autori hanno inoltre confermato quello che già molti retailer credevano vero: “ Vi sono prove tangibili che mostrano come le differenze inventariali abbiano registrato un aumento in questo periodo di crisi economica. Tale affermazione trova



fraud n 1 deliberate  
gain an advantage. 2  
formal a person who  
fraudster n a person  
fraudulent

nuove conferme in questo progetto di ricerca nel quale abbiamo registrato che i livelli di perdite inventariali sono aumentati nei punti vendita facenti parte del gruppo di controllo durante i periodi di pre-test e di test". Un dato, questo, che risulta assolutamente coerente con quello evidenziato dalla ricerca condotta e pubblicata lo scorso giugno 2008 da Preference Research, che indicava che il 95% di quasi 400 professionisti operanti nel settore LP intervistati sono convinti del fatto che vi sia un forte legame diretto tra la debole economia e l'aumentato furto nel settore retail. Quello studio sottolineava inoltre che oltre il 60% dei professionisti LP che hanno preso parte alla ricerca prevedevano che i tagli nei budget si sarebbero immediatamente tradotti in una maggiore incidenza delle differenze inventariali.

Un altro aspetto chiave non considerato dal report è stato l'incredibile ritorno sull'investimento (ROI) realizzato da ciascuna delle tre classi di prodotto LP. Secondo lo studio, i Keepers hanno recuperato l'intero investimento nel giro di sei mesi circa; le videocamere in circa 5 mesi e i monitor public-view in circa 30 mesi. Le differenze di tempistica sul ROI sono state influenzate dai diversi livelli di prezzo dei prodotti e dei costi connessi alla loro installazione e manutenzione.

Dopo aver condotto un'approfondita analisi finanziaria relativamente all'impatto economico che Keepers, videocamere e monitor public-view sono in grado di generare sulle differenze inventariali, il Consiglio di Ricerca per la Prevenzione delle Perdite ha proseguito con interviste individuali a impiegati/addetti al punto vendita e clienti sui dispositivi di sicurezza. Fra i risultati chiave:

- I clienti hanno affermato di essere a loro agio pur sapendo di "essere osservati" da videocamere situate nei punti vendita ed, in alcuni casi, hanno affermato che tali dispositivi concorrono ad aumentare il loro personale senso di sicurezza.
- Plebiscitaria la risposta dei clienti relativamente a lamette e rasoi: quasi tutti hanno affermato di preferire di gran lunga dispositivi di sicurezza in loco piuttosto che vedere tali prodotti chiusi a chiave in armadietti o tenuti dietro il bancone/cassa.
- Le caratteristiche fisiche e l'aspetto generale dei Keepers hanno ricevuto ottimi voti dai clienti con l'80% degli intervistati, che classifica l'estetica dei Keepers con la lettera "A" (punteggio massimo).

- In quasi tutti i casi, i clienti hanno affermato che la presenza dei Keepers e dei monitor public-view li invoglia ancor più ad acquistare lamette e rasoi; la maggioranza degli intervistati ha dichiarato che l'utilizzo di videocamera non modifica la loro volontà di acquisto dei suddetti articoli. In nessun caso gli intervistati hanno dichiarato di sentirsi a disagio a causa della presenza dei dispositivi di sicurezza dislocati nel punto vendita e quindi meno inclini ad acquistare qualsivoglia prodotto.
- La maggior parte degli addetti/impiegati del punto vendita non crede che tali dispositivi influiscano sul comportamento abituale dei clienti in alcun modo.
- Quasi tutti gli addetti intervistati hanno affermato che gli interventi sono efficaci nel ridurre i furti di lamette e rasoi.
- Gli addetti dei punti vendita dove sono stati adottati i Keepers hanno dichiarato che è stato "semplice" collocare lamette e rasoi all'interno delle custodie e "molto semplice" esporle.

**“Secondo lo studio, i Keepers hanno recuperato l'intero investimento nel giro di sei mesi circa.”**

Lo studio ha inoltre evidenziato diverse modalità operative che i retailer sono invitati ad adottare quando intendono ottimizzare al massimo i propri investimenti in soluzioni che contrastino le perdite inventariali. Gli autori del report risultante dallo studio condotto dal Consiglio di Ricerca per la Prevenzione delle Perdite ritengono la formazione degli addetti quale requisito fondamentale nel ridurre i furti, grazie ad un utilizzo appropriato dei prodotti evidenziati nello studio. In particolare, il report ha sottolineato il lavoro che Alpha Systems e Checkpoint stanno facendo nel fare propri i riscontri ricevuti da Gillette per mettere a punto nuovi corsi di formazione per gli addetti alle vendite.

Se desiderate ulteriori informazioni relativamente ai risultati dello studio, visitate il sito web del Consiglio di Ricerca per la Prevenzione delle Perdite all'indirizzo [www.lpresearch.org](http://www.lpresearch.org) ■

*Esempi di prodotti ad alto rischio di furto protetti con Keeper (custodie) Alpha.*

