

FRANCHISING

il mio **gigante**

é il marchio in affiliazione
dei Supermercati e Ipermercati

il gigante

Gli Specialisti del Fresco

azienda leader nel settore della GDO dal 1972



“ Vogliamo offrire
la nostra esperienza,
la capacità organizzativa
ed il nostro Know How
agli imprenditori che intendono
assumere il ruolo di protagonisti
nella realtà in cui operano,
in sintonia con la tendenza
della distribuzione moderna ”

Giancarlo Panizza
Presidente Il Gigante Supermercati

CHI SIAMO E DOVE ANDIAMO

IL GIGANTE INIZIA L'ATTIVITÀ NEL 1972, OGGI È UNA REALTÀ PRESENTE IN LOMBARDIA, PIEMONTE, EMILIA ROMAGNA CON **OLTRE 60 PUNTI VENDITA**, CHE VANNO DAL PICCOLO SUPERMERCATO URBANO AGLI IPERMERCATI E CENTRI COMMERCIALI.

Gli obiettivi sono orientati verso una continua crescita che passa da un lato attraverso l'apertura di nuovi punti vendita e dall'altro di mantenere le quote di mercato attuali. Il fatturato dell'insegna supera il miliardo di euro, con oltre cinquemila dipendenti impegnati quotidianamente nell'offrire la miglior esperienza di acquisto possibile per tutti i clienti. Pur proponendo elevati standard qualitativi e di sicurezza alimentare, Il Gigante continua a mantenere l'artigianalità e le caratteristiche peculiari della "produzione propria", sempre con un'attenzione particolare al territorio e al cliente che è al centro di tutte le scelte dell'azienda.

L'OFFERTA COMMERCIALE

Il Gigante propone un servizio di alta qualità, realizzando aree dedicate con banchi assistiti per i prodotti freschi. In questo modo, il cliente può avvalersi dell'assistenza di personale esperto, accuratamente selezionato e costantemente formato per soddisfare tutte le aspettative.

L'attenzione alle esigenze del consumatore passa anche attraverso l'ampliamento delle categorie merceologiche più innovative, con particolare cura nella formulazione di assortimenti completi e differenzianti. L'assortimento offerto è composto da oltre 60.000 referenze (food e no food). La piramide assortimentale copre tutte le fasce, dai prodotti commodities, ai prodotti leader e co-leader, prodotti salutistici, di IV gamma e significativa presenza di prodotti tipici regionali. Il marchio dell'insegna è presente in tutte le categorie merceologiche food e no food con oltre 1.500 referenze ed altrettante referenze in sviluppo con il marchio "Assaggi e paesaggi" di alta gamma. Importiamo direttamente dall'Estremo Oriente i prodotti no food, avvalendoci della nostra struttura organizzativa presente sul posto.

la Nostra Missione



OFFRIRE
i prodotti migliori
a prezzi
competitivi



CREARE
un ambiente
attraente
e confortevole



DEDICARE
ogni giorno
il meglio di noi
ai nostri clienti



SERVIRE
i clienti
nel modo
più efficiente



FRANCHISING *il mio* gigante



LA NOSTRA STRUTTURA OFFRE:

- **Assortimenti ampi e profondi** studiati ad hoc in funzione delle dimensioni del punto vendita;
- **Prezzi di vendita al pubblico competitivi** e suggeriti in base ad un'attenta analisi di mercato di riferimento e alle rilevazioni della concorrenza diretta;
 - Un **piano marketing** che prevede strategie di comunicazione pubblicitaria e promozionale sui principali mezzi di comunicazione: affissione, quotidiani e TV locali, regionali e nazionali;
 - **Attività promozionali** veicolate con **volantino quindicinale** e composte in funzione delle tematiche e della stagionalità;
- **Il programma fedeltà**, con la carta **blucard**, unico e comune a tutti i punti di vendita con il relativo catalogo premi annuale;
- **Programmi di formazione manageriale** rivolti all'imprenditore e ai suoi collaboratori con particolare attenzione alle figure professionali dei reparti deperibili (macellai, salumieri, gastronomi, pescivendoli, panettieri, pasticciere e cuochi);
- **Supporto nella progettazione e realizzazione** di nuovi **punti di vendita** e/o ristrutturazione sulla base del nostro Know How per oltre 50 anni di esperienza;
- **Personale esperto e disponibile**, messo a supporto del franchisee, per seguire l'andamento commerciale e economico del punto di vendita allo scopo di migliorarne le performance.

LE REGIONI DOVE SI SVILUPPANO I PUNTI VENDITA IN FRANCHISING:
Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna

IL CLIENTE AL CENTRO

Il rapporto diretto con il cliente è il caposaldo della politica dell'insegna per una relazione con il consumatore soddisfacente e duratura nel tempo.

Questo approccio ha portato, nel corso degli anni, a fare in modo che il consumatore de Il Gigante si riconoscesse sempre di più nei valori e nella proposta commerciale dell'azienda: ad oggi, **la fedeltà della clientela è pari all'87% del fatturato**, con una frequenza di 1,6 passaggi alla settimana.

Il perno attorno cui ruota questo risultato è la **blucard**, la carta fedeltà de Il Gigante che dal 1998 premia gli acquisti e consente di accedere a benefit esclusivi (catalogo premi, convenzioni e promozioni esclusive).

LA LOGISTICA

L'organizzazione logistica attualmente disposta su 3 differenti piattaforme, nel corso del 2024 sarà accentrata in un unico centro logistico sito a sud di Milano. Si avvarrà di una superficie di oltre 135.000 mq, con 121 baie di carico, alcuni settori gestiti in completa automazione, laboratori specializzati per la preparazione e lavorazione dei prodotti freschissimi (carne, pesce, gastronomia, pane e pasticceria).

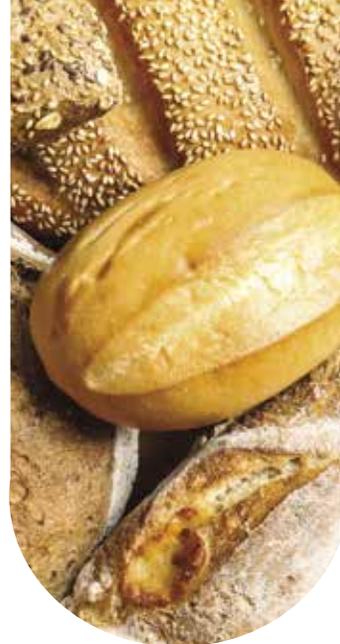
I nostri punti vendita si avvalgono del riordino automatico delle merci direttamente collegato alle uscite dei prodotti dalle casse. Prerogativa cruciale di tutta la catena logistica è che la consegna della merce avvenga entro le 8-12 ore successive all'ordine.

**CARNI
DI FILIERA
e quarte
lavorazioni**

**FRUTTA
E VERDURA
DI STAGIONE
locale e bio**

**PANE
FRESCO
con lievito
madre
italiano**





il mio **gigante**

negozi in
FRANCHISING

OFFRIRE
i prodotti migliori
a prezzi
competitivi



CREARE
un ambiente
attraente
e confortevole



DEDICARE
ogni giorno
il meglio di noi
ai nostri clienti



SERVIRE
i clienti
nel modo
più efficiente



Nel 2009 nasce l'idea di sviluppare il progetto franchising,
che si concretizza nei primi mesi del 2010,
con l'apertura dei primi punti vendita affiliati.

FRANCHISING

il mio gigante

Rialto s.p.a.

- Capitale Sociale 20.250.000,00 Euro interamente versato
- Sede legale e amministrativa:
Via Clerici, 342- 20091 Bresso (MI)
- R.E.A. Milano 1041959
- Registro Imprese Milano 05849840151
- Partita IVA e Codice Fiscale 05849840151
- V.A.T. IT 05849840151
- Registro AEE IT 15040000008877 B.D.N.O.O. 0074062

Contatti

- rialto@legalmail.it
- Sito aziendale: www.ilgigante.net

-  Spesa Comoda
-  Spesa Veloce
-  Shopping Conveniente