



DECATHLON

A

IMPATTO zero

TEAM



Alessia Chen

STUDENTESSA 3 ANNO
ECONOMIA AZIENDALE E
MANAGEMENT



Niccolò Belvedere

STUDENTE
MSC MANAGEMENT



Matilde Bonetta

STUDENTESSA MSC ECONOMICS
AND MANAGEMENT OF
GOVERNMENT AND
INTERNATIONAL ORGANIZATION



Nicola Gava

STUDENTE
MSC MANAGEMENT

5p



SOSTENIBILITÀ

“Soddisfare i bisogni della generazione presente senza compromettere quelli della generazione futura”



Economia Circolare

L'economia circolare è un modello di produzione e consumo che implica condivisione, prestito, riutilizzo, riparazione, ricondizionamento e riciclo dei materiali e prodotti esistenti il più a lungo possibile.

Obiettivi:

Allungare il ciclo di vita dei prodotti

Riduzione dei rifiuti

Riduzione della pressione sull'ambiente, più sicurezza circa la disponibilità di materie prime

Impulso all'innovazione



Un nuovo volto per l'App di Decathlon : L'opzione Zero Waste

Una volta che il prodotto viene acquistato, utilizzato e raggiunge uno stato di usura, il cliente si chiede "che cosa posso farne di questo prodotto?"



Ad ogni prodotto Decathlon sarà associato un QR CODE.

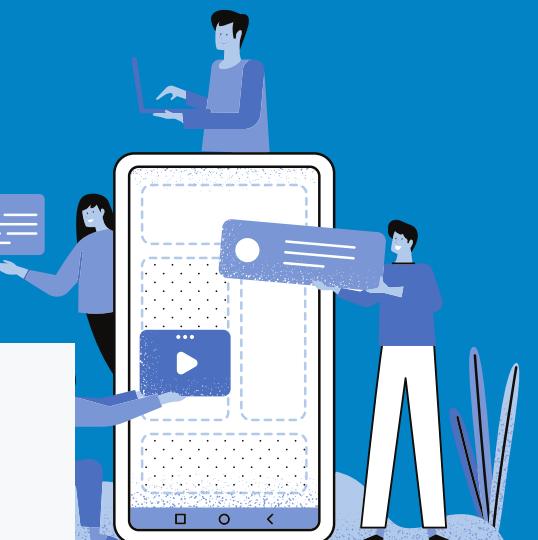
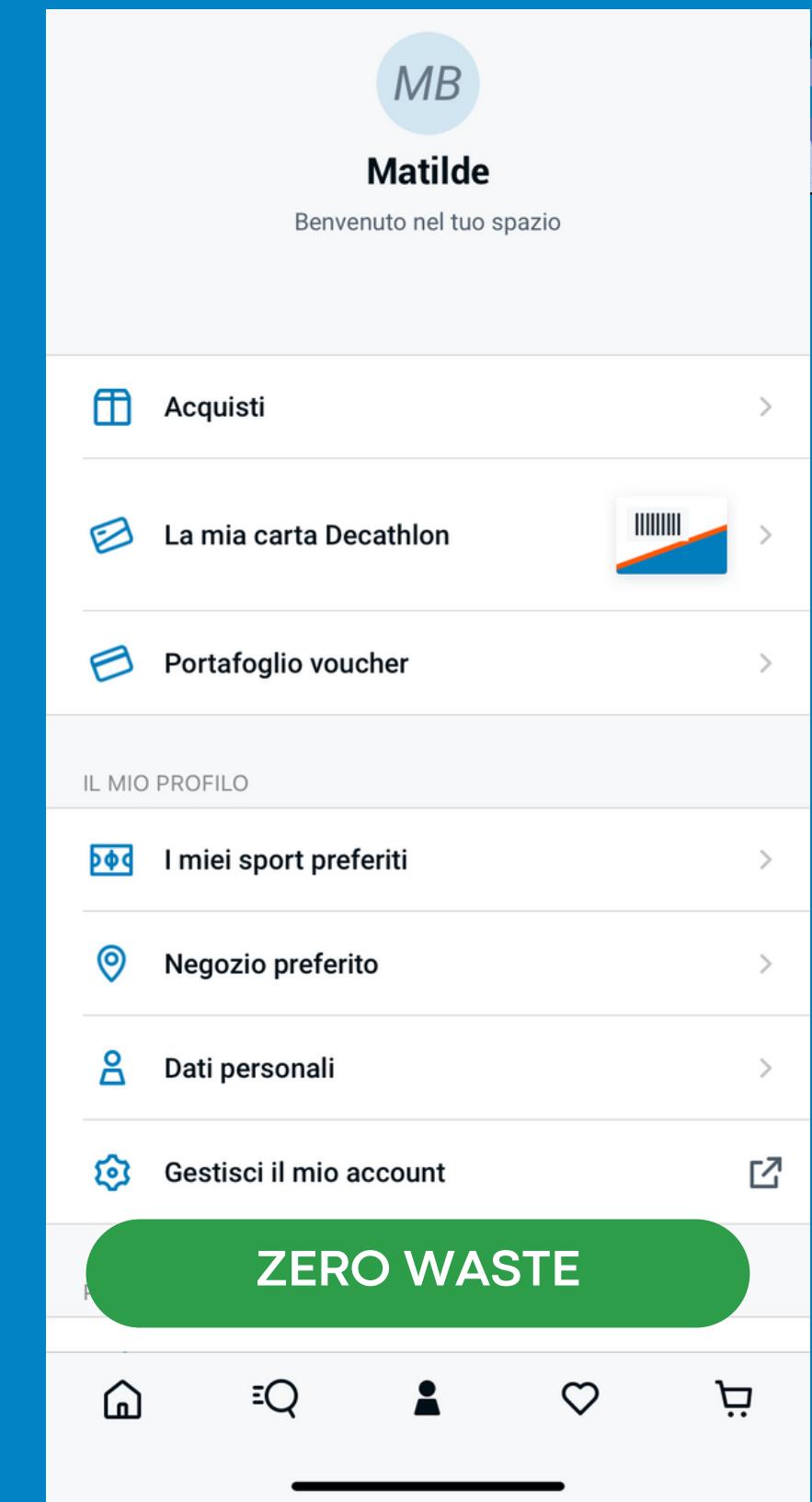


Di fronte al prodotto usurato o danneggiato il cliente aprirà la nuova sezione dell'app denominata "ZERO WASTE" dove sarà possibile scannerizzare il QR CODE del prodotto.

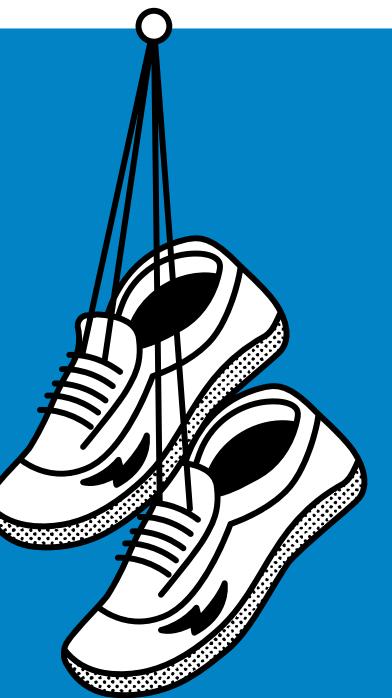


A questo punto, per ciascun prodotto saranno presenti tre opzioni:

- Ora tocca a te
- Smaltisci il tuo prodotto
- Portarlo a Decathlon



Ora tocca a te è un'opzione che punta a stimolare la creatività del cliente. Si tratta di una sezione che offre soluzioni creative di upcycling e di reparing. Per ogni prodotto vengono presentati dei video o immagini che consigliano come autonomamente riparare il prodotto (collegandosi alla pagina YouTube di Decathlon) o consigli su come dargli una nuova vita.



Smaltisci il tuo prodotto è una soluzione funzionale quando il prodotto è troppo danneggiato per essere riutilizzato. In questo caso Decathlon fornisce indicazioni sul centro di raccolta rifiuti più vicino al cliente.

Portalo a Decathlon

Il cliente porta il prodotto usato allo store più vicino



Il prodotto riparato viene assegnato alla divisione "renting", oppure alla rivendita diretta al cliente



L'articolo viene **riparato** e i componenti non recuperabili verranno **riciclati**



In store avviene il primo screening e viene consegnato il **buono** al cliente da spendere in un negozio Decathlon

La valutazione

Il prodotto, portato dal cliente, raggiunge lo store più vicino di Decathlon e un **esperto**, colui che si occupa delle riparazioni all'interno dello store, ne valuta la possibilità di recupero sia fisico che la convenienza economica.

Lo stesso collaboratore ne considera il potenziale **prezzo di acquisto**. Esso dovrà garantire un **margine** tra il **10%** e il **15%**, considerati i costi diretti di riparazione e i costi aggiuntivi.

Ad esempio considerando una bicicletta dal valore di rivendita pari a €100, "costi di rilavorazione" pari a €55, e un margine del 15%, Decathlon riconoscerà un buono di €30.

Voce	Valore
Prezzo di vendita (Ricavo Potenziale)	100
Costi diretti di riparazione	40
Costi aggiuntivi (trasporto e manodopera)	15
Margine	15
Prezzo d'acquisto	30

Costi aggiuntivi:

- **Costi di trasporto**
- **CORSO DI FORMAZIONE DEI DIPENDENTI**
- **ASSUNZIONE DI ULTERIORE PERSONALE INCARICATO ALLA VALUTAZIONE E RACCOLTA**

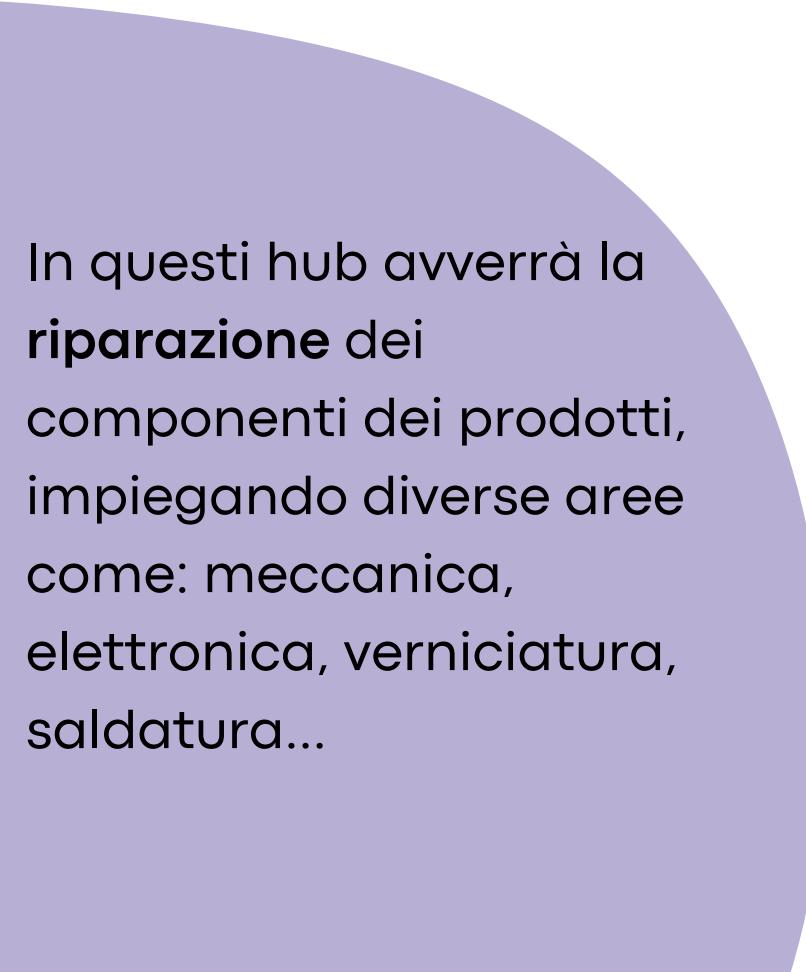
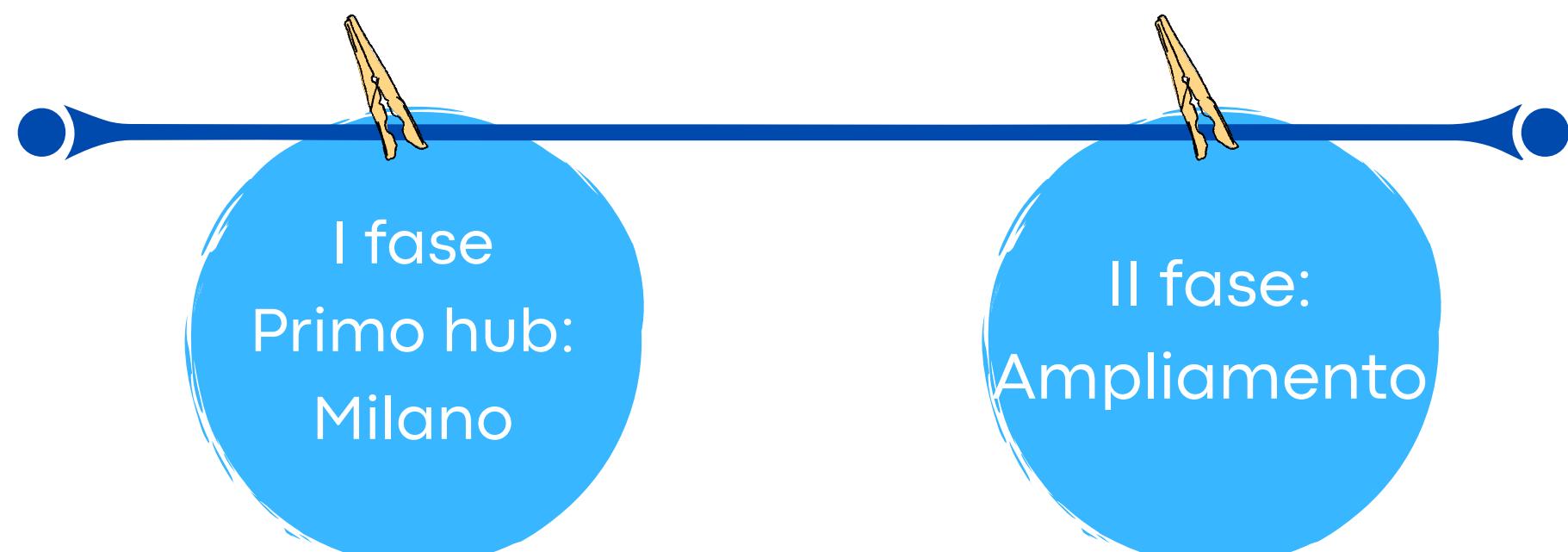
Riparazione centralizzata

Considerando la distribuzione dei magazzini, dei negozi Decathlon in Italia, la quantità e la varietà di operazioni che dovrebbe sostenere, si ritiene più conveniente la costruzione di diversi Hub per le diverse zone d'Italia.



- 1-Milano
- 2-Treviso
- 3-Roma
- 4-Napoli

La time-line:



Ritorno al consumatore finale

Dal centro di riparazione i prodotti vengono riportati ai principali **store** delle città limitrofe, dove è prevista una domanda maggiore per un determinato tipo di prodotto.

Esempio: una bici ricondizionata potrebbero essere rindirizzate verso città come Milano, Torino, Padova, ecc. Invece prodotti tipicamente **stagionali** potrebbero essere portati nelle località inerenti, come gli sci ricondizionati potrebbero essere portati nelle località montane dove c'è una maggiore domanda per tali prodotti.

In quest'ultima parte, il prodotto viene offerto al cliente in una duplice forma:

- **Vendita diretta**
- **Noleggio**



SECOND HAND: RENTING

Per garantire un ulteriore utilizzo ai prodotti di seconda mano, un primo metodo è posizionarli nella divisione, già presente: Decathlon Rent. Dopo aver “acquistato” un prodotto di seconda mano si procederà a valutare il **prezzo di noleggio** nel seguente modo:

Acquisto prodotto U
«usato»
al prezzo Y

$$\frac{Y + (\text{costo di rilavorazione})}{\text{Costo di produzione}} = \%$$

o costo di acquisto del
prodotto U di "1a mano"

Costo di rilavorazione = costo di riparazione + costi aggiuntivi

Prezzo di noleggio prodotto U
=
% x prezzo di noleggio
prodotto U di "1a mano"

SECOND HAND: VENDITA

Inoltre, il servizio di noleggio può essere affiancato ad un'opzione "Compra ora". In questo caso il **prezzo di rivendita** sarà già stimato nella fase di valutazione di acquisto del prodotto usato:

**Prezzo di vendita prodotto U
ricondizionato**

=

60%/70%

x

**Prezzo di vendita prodotto di
"prima mano" o prodotto
similare**



I PRINCIPALI VANTAGGI

- Rafforzare l'impegno e la quota di Decathlon nel mondo "dell'usato"
- Ridurre la creazione di rifiuti tramite una loro valorizzazione
- Mercato in forte **espansione**: crescita del **24%** nell'ultimo anno
- Le nuove generazioni (**Millennial e Gen Z**) sono le più propense a scelte di second hand
- Aumentare la **profittabilità** di Decathlon attraverso il ricondizionato
- Espandere il business "**Rent**" anche a consumatori con **budget inferiori**
- Rendere più accessibili i prodotti (o simili) della gamma Decathlon e quindi permettere politiche di **up and cross selling**

TO DO LIST

- Sviluppare l'opzione **zero waste** nell'app di Decathlon
- Creazione di **video e tutorial** per riparazioni ed idee creative
- Assunzione di **nuovi dipendenti** negli store e la formazione degli stessi
- Creazione di **nuovi hub** di riparazione e l'assunzione del relativo personale
- Predisposizione di una **nuova postazione** negli store per il noleggio e la vendita di prodotti ricondizionati
- Creazione di una **scheda valutativa** della convenienza economica per il recupero dei prodotti usati

*grazie
per.
l'attenzione!*

