



**Orvital** nasce come s.r.l. a Milano nel 1959 come azienda di distribuzione su territorio nazionale di prodotti esteri per la cura delle piante e dei fiori a livello amatoriale.

Nel 1967, in forte espansione, si trasferisce a Milano e passa dalla sola commercializzazione alla produzione: nasce il marchio registrato

FLORTIS. In soli due anni allarga il settore di produzione fino ad avere una linea di prodotti tra le più complete del settore ed altamente specializzata.

Nel 1985 ORVITAL è trasformata in S.p.A.

In questi ultimi anni sono stati previsti tutti gli accorgimenti tecnologici più avanzati in fatto di automazione e computerizzazione, sia nella produzione come nella gestione logistica ed amministrativa.

Dal 1959, anno della sua fondazione, ad oggi l'azienda è cresciuta fortemente raggiungendo posizioni di leadership nel settore anche a livello internazionale, grazie ad una politica tesa a soddisfare al meglio le esigenze dei clienti rivenditori e dei clienti consumatori finali, offrendo prodotti di qualità testata e garantita, costantemente aggiornati ed al passo con le sfide del mercato.



## La sfida

Il forte sviluppo aziendale ha reso la Orvital un'impresa di respiro internazionale, con numerosi prodotti di diverse linee, presenti in modo capillare nella grande distribuzione organizzata specializzata e non.

Questa diffusione ha reso sempre più complessa la creazione di schemi per la disposizione dei prodotti sullo scaffale; l'esigenza crescente di un corretto e strategico posizionamento degli articoli non veniva soddisfatta dai comuni sistemi che erano stati adottati.

Bisognava organizzare uno scaffale, disporre i prodotti, fotografarli, importarli in un sistema di grafica/presentazione e inviarle lo schema così prodotto ai punti di distribuzione.

Tutto questo richiedeva un notevole dispendio di tempo e personale dedicato.

## Strategia per il successo

In seguito all'adozione di Display Logic, l'azienda ha potuto ridurre sensibilmente i tempi di produzione di schemi per la scaffalatura, nonché evitare l'impiego di personale per la messa in opera della struttura.

Con l'utilizzo di Display Logic è stato possibile avere dei planogrammi precisi, flessibili, rendendo il posizionamento dell'assortimento a scaffale pratico e veloce.

Con la produzione di planogrammi in formato di immagine grafica, la diffusione capillare degli schemi ad ogni punto vendita è facile e di immediato utilizzo per il successivo corretto posizionamento degli articoli a scaffale.

Grazie a Display Logic, le strategie di marketing possono essere facilmente messe in atto, e modulate secondo ogni necessità e scenario.

## I risultati - vantaggi

I vantaggi per Orvital

- i **vantaggi** concreti che il cliente ne ha ottenuto (di quanto ha ridotto i costi, come ha migliorato la propria organizzazione, i tempi di produzione e di consegna; nel caso di una pubblica amministrazione come ha migliorato la qualità dei servizi ai cittadini): il tutto dati alla mano, fatti concreti e possibilmente numeri