

# TRE P, PICCOLO È BELLO

L'AZIENDA, CHE FA PARTE DEL CONSORZIO C3, PUNTA SU STORE DI DIMENSIONI RIDOTTE DOVE PERÒ TROVANO SPAZIO I REPARTI MACELLERIA, ORTOFRUTTA E SALUMERIA

Manuela Falchero

**L**a bussola è puntata dritta su negozi di piccole dimensioni, che insistono su una superficie media di 400 mq, caratterizzati da un modello di libero servizio assistito. Questa è la ricetta alla quale si ispira Tre P, azienda fondata e guidata dalla famiglia Petruzzi, che oggi conta circa 200 dipendenti, impegnati in 26 punti vendita operativi in Basilicata, Puglia e Calabria principalmente con l'insegna SpeSi, a cui si affiancano due centri di distribuzione, attivi in provincia di Matera rispettivamente a Tursi e Scanzano Jonico, destinati l'uno al largo consumo confezionato, l'altro ai prodotti freschi a libero servizio, tra cui gastronomia, ortofrutta, carni e surgelati.

“Questa strategia di vendita – spiega **Onofrio Petruzzi, socio Tre P e Vicepresidente Scudo** (C3, vedi box) – ci sta regalando soddisfazioni importanti: **nel 2023 i negozi in cui, pur in dimensioni contenute, trovano spazio i reparti di macelleria, ortofrutta e salumeria, hanno infatti registrato una crescita di fatturato pari al +13,9%**



**Onofrio Petruzzi**  
Socio Tre P e  
Vicepresidente Scudo



26

I punti vendita della rete, a cui si aggiunge un c&c



L'insegna SpeSi è presente in Basilicata, Puglia e Calabria

**rispetto all'anno precedente.** È stata dunque premiata la nostra capacità di offrire una vasta gamma di prodotti freschi e di alta qualità in un'unica soluzione conveniente per i clienti. Una formula che garantisce peraltro anche efficienza operativa nei nostri punti vendita”. Il che porta a una conclusione dal forte sapore strategico: “Alla prova dei numeri – riflette Petruzzi –, **il libero servizio assistito si è dimostrato fondamentale per differenziarci dalla concorrenza e creare un legame più stretto con i consumatori**”.

Non stupisce quindi che proprio questa formula orienterà i piani futuri dell'azienda. “Stiamo progressivamente abbandonando i punti vendita a basso livello di servizio – conferma Petruzzi –, concentrando le nostre risorse su quelli che offrono un'esperienza più completa e soddisfacente, e integrando tutti i reparti assistiti, come frutta, macelleria e salumeria, in ogni punto vendita”.

## DEBUTTO NEL CASH&CARRY

Il retail tradizionale non è però il solo campo di azione di Tre P. Nel 2023, infatti, l'azienda ha esordito anche nel cash&carry, lanciando l'insegna Tipico Cash, un format distributivo dedicato a negozi, supermercati e clienti Horeca, che offre una vasta gamma di articoli alimentari e no, selezionati tra le migliori marche, dove trova posto anche una selezione di localismi e prodotti tipici del territorio. “Abbiamo inaugurato il primo negozio, che racchiude tutta



Il punto vendita di Scanzano Jonico (Mt) a insegna Tipico

l'esperienza maturata dalla nostra famiglia nel settore della distribuzione – racconta Petruzzi –. Si tratta di un punto di vendita che vanta un'ubicazione strategica e che **offre servizi aggiuntivi dedicati ai clienti, come, per esempio, consulenza personalizzata da parte di agenti esperti, assistenza per la pianificazione dei menu e soluzioni su misura per le esigenze dei clienti del fuoricasa**. Un negozio dotato anche di tecnologie all'avanguardia che migliorano l'esperienza di acquisto, come sistemi di pagamento digitali, schermi interattivi e soluzioni di self-checkout". Tutte caratteristiche che rendono questo store un modello per il futuro ampliamento della rete. "Considerati l'efficacia e il successo di questo primo store – anticipa **Luigi Petruzzi, Responsabile sviluppo rete e Buyer alimentari Tre P** –, prevediamo di replicare questo format per le prossime aperture, che si concentreranno su altre aree urbane di grande rilevanza commerciale".

## SOSTENIBILITÀ E DIGITALIZZAZIONE

Riguardano, invece, tutta la rete già operativa gli interventi di ammodernamento volti a ridurre l'impatto ambientale dei pdv. "Abbiamo provveduto all'installazione di impianti a pannelli solari, per ridurre la dipendenza dalle fonti energetiche non rinnovabili – afferma Luigi Petruzzi – e abbiamo ammodernato le attrezzature di refrigerazione, adottando modelli più efficienti dal punto di vista energetico, in

## La rete di Tre P

Insegne	SpeSì supermercati, Tipico cash&carry
Format	Libero servizio, c&c
Regioni presidiate	Basilicata, Puglia, Calabria
Superficie media	400 mq
N. di referenze	Libero servizio 4.000 Ean, c&c 7.500 Ean
Quota di referenze Mdd sul totale	Retail 2%, c&c 1%
Reparti serviti	Salumeria, ortofrutta, macelleria
Produttività a mq	Retail 7.300 €/mq
Tipologia e cadenza delle attività promozionali	Tre al mese nel retail; una al mese con stampa + due al mese solo web
Tipologia di attività di fidelizzazione	Programma loyalty, con fidelity card e raccolta punti

Fonte: dati aziendali



**Luigi Petruzzi**  
Responsabile  
sviluppo rete e Buyer  
alimentari Tre P

grado di limitare i consumi di elettricità e le emissioni di gas a effetto serra. E ancora, **abbiamo implementato misure per ridurre gli sprechi di cibo e altri materiali all'interno dei negozi, migliorando, per esempio, le pratiche di gestione delle scorte**. Infine, abbiamo ampliato l'offerta di prodotti sostenibili e a basso impatto ambientale, privilegiando referenze biologiche, locali e a chilometro zero, e riducendo l'uso di imballaggi non riciclabili". Va detto che tocca l'intero network di vendita anche la politica adottata in tema di digitalizzazione. **"Stiamo lavorando con sistemi di raccolta e analisi di dati avanzati per monitorare le vendite, le scorte e altre metriche chiave in tempo reale**, per prendere decisioni informate e reagire rapidamente alle esigenze del mercato – dichiara Luigi Petruzzi –. Inoltre, stiamo utilizzando l'AI per ottimizzare la gestione delle scorte e l'approvvigionamento, prevedendo con precisione la domanda dei prodotti e riducendo al minimo gli sprechi". Un impegno importante, dunque, che Tre P intende confermare anche guardando avanti: "Digitalizzazione e AI giocano un ruolo fondamentale per garantire la crescita e il successo a lungo termine della nostra azienda – conclude Luigi Petruzzi –. Continueremo quindi a investire in tecnologie emergenti e a sfruttare i dati in modo innovativo per rimanere competitivi e soddisfare le crescenti aspettative dei nostri clienti". ■

© Riproduzione Riservata

## Il network di Consorzio C3

Tre P è socio e cofondatore di Scudo, società che riunisce sette imprese distributive del Sud Italia e che dal 2023 è entrata nel Consorzio C3, composto da 21 imprese radicate nell'intero territorio nazionale con insegne specializzate nella distribuzione moderna e sviluppate in tutti i canali di vendita (tra Ce.Di., c&c, iper, supermercati, superette, drugstore e tradizionali/Horeca). Nato nel 1972, il Consorzio C3 fa capo a una sede centrale operativa di proprietà nel cuore di Milano, che coordina, compatta, costruisce e sovrintende commercialmente i gruppi di lavoro di cui fanno parte soci e buyer. Dal 1992, C3 ha lanciato la Mdd Noi&Voi, che si colloca sul mercato per l'ottimo rapporto qualità/convenienza, sfruttando il modello *everyday low price* applicato da tutti i soci C3 nei propri punti vendita.