

Implementing SCOR in a Micro or Small Food Retailer

Implementare lo SCOR in un micro o piccolo negozio alimentare

A practical, step-by-step framework for operational excellence — and how the same discipline that steadies one shop becomes the foundation for opening the next. Un metodo pratico, passo dopo passo, per l'eccellenza operativa — e come la stessa disciplina che mette in ordine un negozio diventa la base per aprirne un secondo.

This is a teaching document. Its purpose is to show the owner of a micro or small food retail business — an independent grocer, an ethnic or specialty food shop, a deli, a small supermarket — exactly how the **SCOR framework** (the global standard used by the world's largest supply chains) can be scaled down and put to work behind a single counter. It also explains the method Filovia uses to install that discipline, and why a shop that runs on process rather than memory is the only shop that can safely grow.

The argument in five sentences

A small food shop lives and dies on two numbers most owners never see clearly: **margin lost to waste and shrink**, and **cash frozen on the shelf**. SCOR gives you a shared, proven map of every operational activity — Plan, Source, Make, Deliver, Return, Enable — so those numbers become visible and controllable. Once each activity has a written process, a measurable KPI, and an owner other than you, the shop stops depending on your presence. That independence is the precondition for a second location. This study teaches the map; Filovia's role is to help you walk it and then hand you the keys.

Contents

1 · Why operations decide the fate of a small food retailer	03
2 · What SCOR is — origins, structure, why it matters	03
3 · SCOR, sized for a shop — the translation table	04
4 · The implementation framework — step by step	05
5 · Measuring what matters — the KPI set	07
6 · Rollout roadmap & the economics of margin	08
7 · Food quality & EU / Italian compliance	09
8 · From one shop to many · 9 · How Filovia helps	10

English — left column

Questo è un documento didattico. Il suo scopo è mostrare al titolare di un micro o piccolo negozio alimentare — un alimentari indipendente, un negozio etnico o di specialità, una gastronomia, un piccolo supermercato — come il **framework SCOR** (lo standard globale usato dalle più grandi supply chain del mondo) possa essere ridimensionato e messo al lavoro dietro un solo bancone. Spiega inoltre il metodo che Filovia utilizza per installare questa disciplina, e perché un negozio che funziona sui processi anziché sulla memoria è l'unico che può crescere in sicurezza.

La tesi in cinque frasi

Un piccolo negozio alimentare vive e muore su due numeri che quasi nessun titolare vede con chiarezza: **il margine perso in sprechi e cali** e **la liquidità congelata sugli scaffali**. Lo SCOR fornisce una mappa condivisa e collaudata di ogni attività operativa — Plan, Source, Make, Deliver, Return, Enable — così quei numeri diventano visibili e controllabili. Una volta che ogni attività ha un processo scritto, un KPI misurabile e un responsabile diverso da te, il negozio smette di dipendere dalla tua presenza. Quell'indipendenza è la premessa per un secondo punto vendita. Questo studio insegna la mappa; il compito di Filovia è aiutarti a percorrerla e poi consegnarti le chiavi.

Indice

1 · Perché le operations decidono il destino del negozio	03
2 · Che cos'è lo SCOR — origini, struttura, perché conta	03
3 · Lo SCOR su misura per un negozio — la traduzione	04
4 · Il framework di implementazione — passo dopo passo	05
5 · Misurare ciò che conta — il set di KPI	07
6 · Roadmap di rollout e l'economia del margine	08
7 · Qualità alimentare e conformità UE / italiana	09
8 · Da un negozio a molti · 9 · Come aiuta Filovia	10

Italiano — colonna destra

01 Why operations decide the fate of a small food retailer

Food retail is a low-margin, high-perishability business. A typical independent grocer runs on a gross margin in the low-to-mid twenties before rent and labour, sells goods that spoil, and reorders dozens of times a month from many suppliers. Small operational errors do not stay small: an over-order becomes spoilage, a stockout becomes a lost sale and a lost customer, an out-of-date price label becomes a margin leak repeated hundreds of times a day.

The owner of a growing shop usually feels this not as a crisis but as **fatigue** — more SKUs, more suppliers, more cash tied up on the shelves, and more that goes wrong unseen. The knowledge that keeps the shop alive lives in one person's head, where it cannot be copied, delegated, or scaled. That is the ceiling: it has nothing to do with money and everything to do with method.

2–5%

Shrink & spoilage as a share of revenue — often invisible without measurement

1

People who hold the ordering logic: the owner

30+

Reorder decisions a week across many suppliers

Figures are indicative ranges for planning discussion, not measured values; the first task of any engagement is to replace them with your shop's real numbers.

02 What SCOR is — and why a corner grocer should care

SCOR — the **Supply Chain Operations Reference** model — is the most widely adopted framework for describing, measuring and improving supply-chain operations. It was created in 1996 by the non-profit Supply Chain Council, absorbed by APICS in 2014, and is maintained today by the **Association for Supply Chain Management (ASCM)**, which APICS became in 2018.^{1,2} It is not software and not a certification you must buy to use; it is a shared vocabulary and a measurement discipline that turn "the way we've always done it" into a process anyone can follow.

The four pillars SCOR is built on

Processes

Standard descriptions of every operational activity.

Performance

Standard metrics to score how well they run.

Practices

Proven ways of working you can adopt.

People

Skills and roles to run each process.

01 Perché le operations decidono il destino di un piccolo negozio

Il retail alimentare è un'attività a basso margine e ad alta deperibilità. Un tipico alimentari indipendente lavora con un margine lordo intorno al 20–25% prima di affitto e personale, vende beni che si deteriorano e riordina decine di volte al mese da molti fornitori. I piccoli errori operativi non restano piccoli: un ordine eccessivo diventa spreco, una rottura di stock diventa una vendita e un cliente persi, un'etichetta prezzo non aggiornata diventa una perdita di margine ripetuta centinaia di volte al giorno.

Il titolare di un negozio in crescita percepisce tutto questo non come una crisi ma come **stanchezza** — più SKU, più fornitori, più liquidità bloccata sugli scaffali e più cose che vanno storte senza essere viste. La conoscenza che tiene in vita il negozio vive nella testa di una sola persona, dove non può essere copiata, delegata o scalata. Questo è il tetto: non ha nulla a che vedere con il denaro e tutto a che vedere con il metodo.

2–5%

Calì e sprechi sul fatturato — spesso invisibili senza misurazione

1

Persone che detengono la logica degli ordini: il titolare

30+

Decisioni di riordino a settimana su molti fornitori

Le cifre sono intervalli indicativi per la discussione, non valori misurati; il primo compito di ogni incarico è sostituirle con i numeri reali del tuo negozio.

02 Che cos'è lo SCOR — e perché conta per un negozio di quartiere

Lo SCOR — il modello **Supply Chain Operations Reference** — è il framework più adottato al mondo per descrivere, misurare e migliorare le operations della supply chain. È stato creato nel 1996 dal Supply Chain Council (non-profit), assorbito da APICS nel 2014 ed è oggi mantenuto dall'**Association for Supply Chain Management (ASCM)**, in cui APICS si è trasformata nel 2018.^{1,2} Non è un software né una certificazione da acquistare per usarlo; è un vocabolario condiviso e una disciplina di misurazione che trasformano il "abbiamo sempre fatto così" in un processo che chiunque può seguire.

I quattro pilastri su cui si fonda lo SCOR

Processi

Descrizioni standard di ogni attività operativa.

Performance

Metriche standard per valutarne il funzionamento.

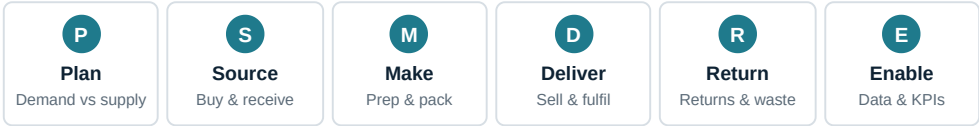
Pratiche

Modi di lavorare collaudati da adottare.

Persone

Competenze e ruoli per ogni processo.

The six management processes



Classic SCOR execution processes are Plan, Source, Make, Deliver and Return, plus Enable for the data/management activities.^{1,3} ASCM's newer SCOR Digital Standard re-expresses these (Orchestrate, Plan, Order, Source, Transform, Fulfill, Return); the logic is identical. This study keeps P·S·M·D·R·E as clearest for a small shop.²

The five ways SCOR measures performance

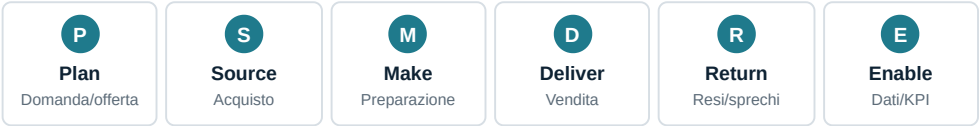
Attribute	Headline Level-1 metric
Reliability	Perfect Order Fulfillment
Responsiveness	Order Fulfillment Cycle Time
Agility	Supply-Chain Adaptability / Value at Risk
Cost	Total Cost to Serve
Asset Mgmt.	Cash-to-Cash Cycle Time

Per the ASCM SCOR standard.^{2,4}

The two metrics that matter most to a food shop

Cash-to-Cash Cycle Time — days between paying your supplier and getting paid — is the difference between cash trapped on the shelf and cash in your pocket. **Perfect Order Fulfillment** — the share of times a customer finds exactly what they came for, fresh and correctly priced — is the difference between a loyal customer and one who drives to the shop in Meda. Master these two and most others follow.

I sei processi di gestione



I processi esecutivi classici sono Plan, Source, Make, Deliver e Return, più Enable per le attività di dati/gestione.^{1,3} Il più recente SCOR Digital Standard di ASCM li riesprime (Orchestrate, Plan, Order, Source, Transform, Fulfill, Return); la logica è identica. Questo studio mantiene P·S·M·D·R·E come più chiaro per un piccolo negozio.²

I cinque modi in cui lo SCOR misura la performance

Attributo	Metrica principale di Livello 1
Affidabilità	Perfect Order Fulfillment
Reattività	Order Fulfillment Cycle Time
Agilità	Supply-Chain Adaptability / Value at Risk
Costo	Total Cost to Serve
Gestione asset	Cash-to-Cash Cycle Time

Secondo lo standard SCOR di ASCM.^{2,4}

Le due metriche che contano di più

Il **Cash-to-Cash Cycle Time** — i giorni tra il pagamento al fornitore e l'incasso — è la differenza tra liquidità intrappolata sugli scaffali e liquidità in tasca. Il **Perfect Order Fulfillment** — la quota di volte in cui il cliente trova esattamente ciò che cercava, fresco e con il prezzo giusto — è la differenza tra un cliente fedele e uno che va a fare la spesa a Meda. Domina queste due e la maggior parte delle altre viene di conseguenza.

The corporate language of SCOR can feel remote from a shop with one storeroom and a POS terminal. It is not. Below is the exact translation Filovia uses so each abstract process becomes a concrete Monday-morning activity.

Process	What it means behind your counter
Plan	Knowing what sells and how fast, setting reorder points and safety stock, planning around festivals and seasons so shelves are neither empty nor overloaded.
Source	Choosing and scoring suppliers, ordering only what is needed, checking goods in against the order, and controlling the price at which stock enters.
Make	In-store transformation: deli/kitchen prep, repacking bulk into retail units, kitting recipe/gift boxes, portioning — with hygiene and shelf-life control.
Deliver	The shelf and the checkout: layout, FEFO rotation, accurate pricing at the till, plus home delivery, click-and-collect, or B2B/catering.
Return	Handling expired/damaged stock, supplier credit notes, customer refunds, and turning waste data into better planning.
Enable	The dashboard, the KPIs, the SOP binder, food-safety records and traceability — the layer that lets the shop run without you.

Filovia's SCOR-to-shop translation. Every engagement makes it specific to one business.

Process before software — always

None of the right-hand column starts with "buy a system". A management system, a better POS, or an AI forecast is useful *only after* the process it serves is defined and correct. Installing technology on a broken process simply automates the mistake. First principle of the Filovia method: fix the workflow first, then let technology carry it — if it is needed at all.

Il linguaggio aziendale dello SCOR può sembrare lontano da un negozio con un solo magazzino e un POS. Non lo è. Qui sotto la traduzione esatta che Filovia usa affinché ogni processo astratto diventi un'attività concreta del lunedì mattina.

Processo	Cosa significa dietro il tuo bancone
Plan	Sapere cosa vende e a che velocità, fissare punti di riordino e scorta di sicurezza, pianificare festività e stagioni così gli scaffali non siano né vuoti né sovraccarichi.
Source	Scegliere e valutare i fornitori, ordinare solo il necessario, controllare la merce in entrata rispetto all'ordine e governare il prezzo a cui la scorta entra.
Make	Trasformazione in negozio: preparazione gastronomia/cucina, riconfezionamento dello sfuso, kitting di box ricetta/regalo, porzionatura — con igiene e shelf-life.
Deliver	Lo scaffale e la cassa: layout, rotazione FEFO, prezzo corretto alla cassa, più consegne a domicilio, click-and-collect o B2B/catering.
Return	Gestione di scorte scadute/danneggiate, note di credito fornitore, rimborsi ai clienti e trasformazione dei dati di spreco in pianificazione migliore.
Enable	Il cruscotto, i KPI, il raccoglitore SOP, i registri di sicurezza alimentare e la rintracciabilità — lo strato che fa funzionare il negozio senza di te.

La traduzione SCOR-negozio di Filovia. Ogni incarico la rende specifica per una singola attività.

Prima il processo, poi il software — sempre

Nessuna voce della colonna di destra inizia con "comprare un sistema". Un gestionale, un POS migliore o una previsione con l'IA sono utili *solo dopo* che il processo che servono è definito e corretto. Installare la tecnologia su un processo rotto automatizza l'errore. Primo principio del metodo Filovia: prima si sistema il flusso di lavoro, poi la tecnologia lo sostiene — se serve davvero.

Detail deepens as you go — the SCOR hierarchy

Level	In a small food shop
Level 1 — scope	"We will get Planning and Sourcing under control first."
Level 2 — config.	Make-to-stock (shelves) or make-to-order (deli, catering)?
Level 3 — elements	The exact reorder SOP, receiving check, price-update routine.
Level 4 — implement.	Your shop's own forms, screens, and who clicks what each morning.

A micro-retailer needs Levels 1–3 for two or three processes to transform its economics.^{1,3}

Il dettaglio si approfondisce — la gerarchia SCOR

Livello	In un piccolo negozio alimentare
Livello 1 — ambito	"Prima mettiamo sotto controllo Plan e Source."
Livello 2 — config.	A scorta (scaffali) o su ordine (gastronomia, catering)?
Livello 3 — elementi	La SOP di riordino, il controllo in ricezione, l'aggiornamento prezzi.
Livello 4 — attuazione	I moduli e le schermate del tuo negozio e chi fa cosa ogni mattina.

Un micro-negozio ha bisogno dei Livelli 1–3 per due o tre processi per trasformare la propria economia.^{1,3}

A sequence any small food retailer can follow, in order. Each step names its goal, the key actions, the SOP it produces, the metric that proves it, and a quick win for the first weeks.

STEP 0

Measure first — the baseline diagnostic

Goal · Replace guesses with real numbers before changing anything.

- **Shrink & spoilage:** value written off or thrown away per month.
- **Cash on the shelf:** total inventory value and how often it turns.
- **Stockouts:** how often a fast-seller is missing when wanted.
- **Owner hours:** time on ordering, pricing, paperwork.

Quick win: a one-page baseline of these four numbers points to the first €1,000+ of recoverable margin.

STEP 1 · PLAN

See demand, then plan supply against it

Goal · Order the right quantity of the right things at the right time.

- Classify SKUs with **ABC/XYZ**: manage the vital few tightly, the trivial many simply.
- Set **reorder points and safety stock** per line, informed by sell-through and lead time.
- Build a light **demand calendar** for festivals, religious dates, paydays, seasons.

SOP: written reorder policy per category. **Metric:** replenishment accuracy & A-item stockout rate.

Quick win: put your top 20 A-items on explicit reorder points and best-seller stockouts drop fast.

Una sequenza che qualsiasi piccolo negozio può seguire, in ordine. Ogni passo indica l'obiettivo, le azioni chiave, la SOP che produce, la metrica che lo prova e un risultato rapido per le prime settimane.

PASSO 0

Misura prima — la diagnosi di base

Obiettivo · Sostituire le supposizioni con numeri reali prima di cambiare.

- **Cali e sprechi:** valore svalutato o buttato al mese.
- **Liquidità sugli scaffali:** valore scorte e quante volte ruota.
- **Rotture di stock:** quanto spesso manca una referenza a rotazione rapida.
- **Ore del titolare:** tempo su ordini, prezzi, scartoffie.

Risultato rapido: una pagina di base con questi quattro numeri indica i primi €1.000+ di margine recuperabile.

PASSO 1 · PLAN

Vedi la domanda, poi pianifica l'offerta

Obiettivo · Ordinare la quantità giusta delle cose giuste al momento giusto.

- Classifica gli SKU con **ABC/XYZ**: gestisci con rigore i pochi vitali, con semplicità i molti banali.
- Fissa **punti di riordino e scorta di sicurezza** per referenza, in base a rotazione e lead time.
- Costruisci un leggero **calendario della domanda** per festività, ricorrenze, paghe, stagioni.

SOP: politica di riordino scritta per categoria. **Metrica:** accuratezza riassortimento e rotture art. A.

Risultato rapido: metti i primi 20 articoli A su punti di riordino espliciti e le rotture calano subito.

STEP 2 · SOURCE

Buy deliberately, receive with discipline

Goal · Control what enters the shop, at what price, and from whom.

- Build a **supplier scorecard**: price, lead time, fill rate, quality, reliability.
- Standardise **ordering** so it follows the reorder policy, not habit — one channel, one record.
- Enforce a **goods-in check** against order and invoice; log short/damaged for credit.
- Capture the **landed cost** at receipt so margin is known immediately.

SOP: ordering + receiving checklist; scorecard. **Metric**: on-time-in-full; purchase-price variance.

Quick win: a receiving check catches the short and mispriced deliveries you now pay in full.

STEP 3 · MAKE

Control in-store transformation

Goal · Where you prep, pack or portion, do it safely and without hidden waste.

- Write **standard recipes/spec** (portion, yield, packaging) so output and cost are predictable.
- Apply **shelf-life and labelling** to everything made in-store (date, use-by, allergens).
- Track **prep waste and yield** so over-prep is visible.

SOP: prep spec + hygiene/labelling routine. **Metric**: yield & prep-waste %.

Quick win: a written portion spec on your two busiest counter items stabilises food cost and quality overnight.

STEP 4 · DELIVER

The shelf, the till, and any order channel

Goal · The customer finds it, it is fresh, and it rings up at the right price.

- Rotate stock by **FEFO** (first-expired-first-out) so spoilage falls.
- Fix **price accuracy**: one source of truth, synced to the POS.
- Optimise **layout and pick routes** for storeroom and order picking.
- Give **B2B/catering** orders a proper order-to-fulfilment flow.

SOP: rotation + price-update routine; fulfilment steps. **Metric**: Perfect Order Fulfillment; price-error rate; availability.

Quick win: disciplined FEFO on chilled and short-life lines is the fastest cut to spoilage.

PASSO 2 · SOURCE

Acquista con criterio, ricevi con disciplina

Obiettivo · Controllare cosa entra, a che prezzo e da chi.

- Crea una **scorecard fornitori**: prezzo, lead time, fill rate, qualità, affidabilità.
- Standardizza gli **ordini** secondo la politica di riordino, non l'abitudine — un canale, un registro.
- Imponi un **controllo in ricezione** rispetto a ordine e fattura; registra mancanti/danneggiati per credito.
- Registra il **costo pieno** in ricezione così il margine è noto subito.

SOP: checklist ordini + ricezione; scorecard. **Metrica**: on-time-in-full; scostamento prezzo.

Risultato rapido: il controllo in ricezione intercetta consegne mancanti e con prezzo errato che oggi paghi per intero.

PASSO 3 · MAKE

Governa la trasformazione in negozio

Obiettivo · Dove prepari, confezioni o porzioni, fallo in sicurezza e senza sprechi nascosti.

- Scrivi **ricette/specifiche standard** (grammatura, resa, confezionamento) per output e costo prevedibili.
- Applica **shelf-life ed etichettatura** a tutto ciò che produci (data, scadenza, allergeni).
- Traccia **spreco di preparazione e resa** così la sovra-preparazione sia visibile.

SOP: specifica di preparazione + routine igiene/etichettatura. **Metrica**: resa e % spreco.

Risultato rapido: una specifica di grammatura sui due articoli di banco più venduti stabilizza costo e qualità subito.

PASSO 4 · DELIVER

Lo scaffale, la cassa e ogni canale d'ordine

Obiettivo · Il cliente lo trova, è fresco, viene battuto al prezzo giusto.

- Ruota con **FEFO** (primo a scadere, primo a uscire) così lo spreco cala.
- Sistema l'**accuratezza prezzi**: un'unica fonte di verità, sincronizzata al POS.
- Ottimizza **layout e percorsi di prelievo** per magazzino e preparazione ordini.
- Dai agli ordini **B2B/catering** un vero flusso ordine-evasione.

SOP: rotazione + aggiornamento prezzi; passi di evasione. **Metrica**: Perfect Order Fulfillment; errore prezzo; disponibilità.

Risultato rapido: una rotazione FEFO disciplinata su fresco e vita breve è il taglio più rapido allo spreco.

STEP 5 · RETURN

Turn waste and returns into information

Goal · Recover what you can, and feed every write-off back into planning.

- Log every **expiry/damage write-off** by product.
- Claim **supplier credits** for short, damaged or returnable goods.
- Run a clear, fast **customer refund/return** routine.
- Review **waste reasons monthly** and push the lesson into Plan.

SOP: write-off log + credit & refund routine. **Metric:** waste %; credits recovered.

Quick win: a two-column waste log (what & why) for one month exposes the lines eating your margin.

STEP 6 · ENABLE

Data, KPIs, compliance — the layer that runs without you

Goal · Make the whole operation visible on one page and repeatable by anyone.

- Stand up a **KPI dashboard** (Excel/Power BI) from POS and stock data.
- Collect every SOP into one **operations binder**.
- Keep **food-safety and traceability records** current (Section 7).
- Set an **exception routine**: the dashboard flags, a named person acts.

SOP: dashboard + reporting cadence + SOP binder. **Metric:** the Section 5 KPI set on a fixed rhythm.

Quick win: one live dashboard replaces a dozen gut feelings — and lets you finally delegate.

PASSO 5 · RETURN

Trasforma sprechi e resi in informazione

Obiettivo · Recuperare ciò che si può e riportare ogni svalutazione nella pianificazione.

- Registra ogni **svalutazione per scadenza/danno** per prodotto.
- Reclama le **note di credito fornitore** per merce mancante, danneggiata o resa.
- Attua una routine di **reso/rimborso cliente** chiara e rapida.
- Rivedi le **cause di spreco ogni mese** e riporta la lezione in Plan.

SOP: registro svalutazioni + note di credito e rimborsi. **Metrica:** % spreco; crediti recuperati.

Risultato rapido: un registro sprechi a due colonne (cosa e perché) per un mese svela le referenze che erodono il margine.

PASSO 6 · ENABLE

Dati, KPI, conformità — lo strato che funziona senza di te

Obiettivo · Rendere l'operazione visibile su una pagina e ripetibile da chiunque.

- Avvia un **cruscotto KPI** (Excel/Power BI) dai dati POS e scorte.
- Raccogli tutte le SOP in un **raccoglitore operativo**.
- Mantieni aggiornati i **registri di sicurezza alimentare e rintracciabilità** (Sez. 7).
- Imposta una **routine per eccezioni**: il cruscotto segnala, una persona designata interviene.

SOP: cruscotto + cadenza reporting + raccoglitore SOP. **Metrica:** il set di KPI della Sez. 5 a ritmo fisso.

Risultato rapido: un cruscotto in tempo reale sostituisce dodici sensazioni a naso — e ti permette di delegare.

A small shop needs a small, honest scorecard. These ten map onto the five SCOR attributes and can all be built from POS and stock data. Targets are illustrative starting points to be reset against your baseline.

KPI	SCOR	Target	Cadence
Gross margin %	Cost	Hold / +1–2 pts	Weekly
Shrink & waste %	Cost/Reliab.	–⅓ in 6 mo	Weekly
Inventory turns	Asset	+1–2/yr	Monthly
Cash-to-cash days	Asset	Reduce	Monthly
On-shelf avail. (A)	Reliability	≥ 97%	Weekly
Stockout rate (A)	Respons.	≤ 3%	Weekly
Price-error rate	Reliability	< 0.5%	Weekly
Supplier OTIF	Reliability	≥ 95%	Monthly
Forecast accuracy	Respons.	Improve	Monthly
Owner admin hours	Agility	Halve in 6 mo	Monthly

Ten KPIs mapped to SCOR attributes; targets set properly in the diagnostic.

The rule that keeps a dashboard alive

A KPI without an owner and a cadence is decoration. Each of the ten should have a named person and a fixed review — weekly for operational signals, monthly for financial ones — with one exception rule: if a number crosses its threshold, someone acts before the next review, not after.

Un piccolo negozio ha bisogno di una scorecard piccola e onesta. Questi dieci si mappano sui cinque attributi SCOR e si costruiscono dai dati POS e scorte. I target sono illustrativi, da ritarare sulla tua base.

KPI	SCOR	Target	Cadenza
Margine lordo %	Costo	Mantieni / +1–2 pt	Settim.
Cali e sprechi %	Costo/Affid.	–⅓ in 6 mesi	Settim.
Rotazioni magazzino	Asset	+1–2/anno	Mensile
Giorni cash-to-cash	Asset	Ridurre	Mensile
Disp. scaffale (A)	Affidab.	≥ 97%	Settim.
Rottura stock (A)	Reattiv.	≤ 3%	Settim.
Errore prezzo cassa	Affidab.	< 0,5%	Settim.
OTIF fornitori	Affidab.	≥ 95%	Mensile
Accuratezza previsioni	Reattiv.	Migliorare	Mensile
Ore titolare admin	Agilità	Dimezzare 6 mesi	Mensile

Dieci KPI mappati sugli attributi SCOR; target fissati nella diagnosi.

La regola che tiene vivo un cruscotto

Un KPI senza responsabile e cadenza è decorazione. Ciascuno dei dieci deve avere una persona designata e una revisione fissa — settimanale per i segnali operativi, mensile per quelli finanziari — con una regola per eccezioni: se un numero supera la soglia, qualcuno interviene prima della revisione successiva, non dopo.

Rollout roadmap & the economics of getting margin back

Phase	Time	What you have at the end
1 · Measure	~2 weeks	An honest picture of your shop and a fixed-scope plan.
2 · Implement	~6 weeks	One shop running on one system — without you in every decision.
3 · Scale	3–6 months	Control tight enough to duplicate — the basis for store #2.

A phased rollout matching Filovia's diagnostic-led engagement.

Where the margin comes back — an illustrative model

Every figure is an assumption until your diagnostic measures your shop. Shape of the return for a shop turning ~€900k/year:

Lever	Illustrative return / year
Waste on the shelf	~€10,500 (spoilage ~½)
Cash off the shelf	~€19,500 (one-off release)
Owner's time	~180 hrs (paperwork halved)
Recurring, banked	~€15,000+ / year ongoing

Illustrative. Assumptions: revenue €900k, COGS ~78%, shrink ~5%, ~9 turns, ~30 admin hrs/mo.

If revenue is...	Return/yr	Payback
€600k	~€10,500	~7 months
€900k (base)	~€15,200	~5 months
€1.5M	~€24,000	~3 months

Not a forecast; a framework for the diagnostic conversation.

The real return is not the euros. It is a shop that runs on a system rather than on the owner — the one thing standing between a founder and a second store.

Roadmap di rollout e l'economia del recupero di margine

Fase	Tempi	Cosa hai alla fine
1 · Misurare	~2 settim.	Un quadro onesto del negozio e un piano a perimetro fisso.
2 · Implementare	~6 settim.	Un negozio che funziona su un sistema — senza te in ogni decisione.
3 · Scalare	3–6 mesi	Controllo abbastanza saldo da duplicare — la base per il negozio #2.

Un rollout in fasi, in linea con l'incarico diagnostic-led di Filovia.

Dove torna il margine — un modello illustrativo

Ogni cifra è un'ipotesi finché la diagnosi non misura il tuo negozio. Forma del ritorno per un negozio da ~€900k/anno:

Leva	Ritorno illustrativo / anno
Spreco sullo scaffale	~€10.500 (deperito ~½)
Liquidità dallo scaffale	~€19.500 (rilascio una tantum)
Tempo del titolare	~180 ore (scartoffie dimezzate)
Ricorrente, incassato	~€15.000+ / anno continuativo

Illustrativo. Ipotesi: fatturato €900k, COGS ~78%, cali ~5%, ~9 rotazioni, ~30 ore admin/mese.

Se il fatturato è...	Ritorno/anno	Payback
€600k	~€10.500	~7 mesi
€900k (base)	~€15.200	~5 mesi
€1,5M	~€24.000	~3 mesi

Non è una previsione; è un quadro per la conversazione diagnostica.

Il vero ritorno non sono gli euro. È un negozio che funziona su un sistema anziché sul titolare — l'unica cosa che separa un fondatore da un secondo punto vendita.

These duties are not extras bolted on at the end — they belong inside the *Enable* layer, recorded as routine. The essentials for a small food retailer:

Requirement	Legal basis	What the shop must do
Hygiene & HACCP	Reg. (EC) 852/2004 ⁵	HACCP self-control plan; temperature, cleaning, prep records.
Traceability	Reg. (EC) 178/2002, Art. 18 ⁶	Record supplier of each product; "one step back, one step forward" for recall.
Labelling & info	Reg. (EU) 1169/2011 ⁷	Correct labels, allergen info, accurate dates on in-store-packed goods.
Dates & withdrawal	178/2002 & 852/2004	Enforce use-by via FEFO; withdraw and log unsafe/expired stock.
Registration (SCIA/ASL)	Italian implementation via local ASL	Register the food business; keep HACCP docs available for inspection.

Orientation, not legal advice; verify with your ASL and a qualified adviser.

A short supplier-audit checklist

- Valid business & food-safety registration
- HACCP / hygiene certification where applicable
- Cold-chain integrity documented
- Traceability data per delivery (lot, origin)
- Correct, complete labelling & allergens
- Acceptable OTIF & quality history
- Clear returns / credit terms
- Contact & escalation route for recalls

Compliance is an operations win, not a burden

The records that satisfy an inspector — traceability, temperature logs, date discipline — are the same data that cut waste and protect margin. Built into daily routine, compliance becomes part of the control system that lets the shop scale.

Questi obblighi non sono accessori da aggiungere alla fine — appartengono allo strato *Enable*, registrati come routine. Gli essenziali per un piccolo negozio alimentare:

Requisito	Base normativa	Cosa deve fare il negozio
Igiene & HACCP	Reg. (CE) 852/2004 ⁵	Piano di autocontrollo HACCP; registri temperatura, pulizia, preparazione.
Rintracciabilità	Reg. (CE) 178/2002, Art. 18 ⁶	Registrare il fornitore di ogni prodotto; "un passo indietro, uno avanti" per il richiamo.
Etichettatura & info	Reg. (UE) 1169/2011 ⁷	Etichette corrette, allergeni, date accurate sui prodotti confezionati in negozio.
Date & ritiro	178/2002 e 852/2004	Far rispettare le scadenze via FEFO; ritirare e registrare scorte non sicure/scadute.
Registrazione (SCIA/ASL)	Attuazione italiana tramite ASL	Registrare l'impresa; tenere la documentazione HACCP per le ispezioni.

Orientamento, non consulenza legale; verifica con la tua ASL e un professionista.

Una breve checklist di audit fornitore

- Registrazione d'impresa e sanitaria valida
- Certificazione HACCP / igiene ove applicabile
- Integrità catena del freddo documentata
- Rintracciabilità a ogni consegna (lotto, origine)
- Etichettatura e allergeni corretti e completi
- Storico OTIF e qualità accettabile
- Termini di reso / credito chiari
- Contatto ed escalation per i richiami

La conformità è una vittoria operativa, non un peso

I registri che soddisfano un ispettore — rintracciabilità, temperature, disciplina delle date — sono gli stessi dati che tagliano lo spreco e proteggono il margine. Inserita nella routine, la conformità diventa parte del sistema di controllo che permette al negozio di crescere.

EN 08 From one shop to many — how method enables expansion

Expansion is often imagined as a money problem. In practice it is a **method problem**. To open store #2 you must hand a manager the keys and trust the numbers to run without you — and you can only hand over what has been written down, measured, and made repeatable.

To expand, you must hand over...	Runs on SCOR method
What sells and what to reorder	A written reorder policy (Plan)
Real, live stock levels and value	Live inventory & KPIs (Enable)
This week's true margin and best lines	A dashboard anyone can read (Enable)
A shop a manager runs without you	SOPs + training + handover

Expansion converts personal knowledge into transferable process — that is the SCOR implementation.

Each SCOR process, once installed, becomes a **template you can copy** — the operating manual of store #2, ready before its doors open. The first store made you an owner; the system is what lets you multiply.

EN 09 How Filovia helps

Filovia is the operational-excellence trademark of Bulwee Srls, a consultancy in Seveso, Lombardy. We bring SCOR-aligned rigour, sized and priced for how a small business runs.

Process before software

Implementation, not advice

Client-owned deliverables

Free diagnostic

Engagement step	What it means for you
01 Free diagnostic	A 3–4 hour on-site visit at no charge. We observe and listen first.
02 Preliminary findings	An honest assessment of what is costing you and what to change.
03 You decide	A fixed-scope proposal. No pressure, no lock-in, no subscription.
04 Rollout	We work inside your business, on-site, building real processes.
05 Training & handover	Your team trained; every dashboard, SOP and document is yours.
06 Post-monitoring	A 30-day follow-up to make sure the new processes hold.

IT 08 Da un negozio a molti — come il metodo abilita l'espansione

L'espansione viene spesso immaginata come un problema di denaro. In pratica è un **problema di metodo**. Per aprire il negozio #2 devi consegnare le chiavi a un responsabile e fidarti che i numeri girino senza di te — e puoi consegnare solo ciò che è scritto, misurato e reso ripetibile.

Per espanderti, devi consegnare...	Gira sul metodo SCOR
Cosa vende e cosa riordinare	Politica di riordino scritta (Plan)
Livelli e valore di scorta reali e live	Inventario e KPI in tempo reale (Enable)
Il margine reale e le referenze migliori	Un cruscotto leggibile da chiunque (Enable)
Un negozio che un responsabile gestisce senza te	SOP + formazione + consegne

L'espansione converte la conoscenza personale in processo trasferibile — è l'implementazione SCOR.

Ogni processo SCOR, una volta installato, diventa un **modello copiabile** — il manuale operativo del negozio #2, pronto prima ancora che apra. Il primo negozio ti ha reso titolare; il sistema è ciò che ti permette di moltiplicare.

IT 09 Come aiuta Filovia

Filovia è il marchio di eccellenza operativa di Bulwee Srls, una società di consulenza a Seveso, in Lombardia. Portiamo il rigore allineato allo SCOR, dimensionato e prezzato per come opera una piccola impresa.

Prima il processo, poi il software

Implementazione, non consigli

Deliverable del cliente

Diagnosi gratuita

Fase dell'incarico	Cosa significa per te
01 Diagnosi gratuita	Una visita in sede di 3–4 ore, senza costi. Prima osserviamo e ascoltiamo.
02 Risananze preliminari	Una valutazione onesta di cosa ti costa e cosa cambiare.
03 Decidi tu	Una proposta a perimetro fisso. Nessuna pressione, nessun vincolo, nessun abbonamento.
04 Rollout	Lavoriamo dentro la tua attività, in sede, costruendo i processi reali.
05 Formazione e consegna	Il tuo team è formato; ogni cruscotto, SOP e documento è tuo.
06 Monitoraggio	Un follow-up a 30 giorni per assicurare che i processi tengano.

Start with the truth about your shop.

Every engagement begins with a free, no-obligation diagnostic. Don't buy a transformation — start with two weeks and your real numbers.

Email	Web	LinkedIn
consultant@filovia.eu	www.filovia.eu	linkedin.com/company/filovia

References / Fonti

1. ASCM — SCOR overview & history (Supply Chain Council 1996; APICS 2014; ASCM 2018). https://en.wikipedia.org/wiki/Supply_chain_operations_reference
2. ASCM — SCOR Digital Standard: four pillars, process model, performance attributes. <https://www.ascm.org/corporate-solutions/standards-tools/scor-ds/>
3. Supply Chain Council — SCOR Reference r11.0 (hosted, Univ. Roma Tor Vergata). [http://economia.uniroma2.it/public/ba/files/SCOR11PDF_\(1\).pdf](http://economia.uniroma2.it/public/ba/files/SCOR11PDF_(1).pdf)
4. CIPS & ISM — SCOR attributes & Level-1 metrics. <https://www.cips.org/intelligence-hub/procurement/kpis/scor-model>

Disclaimer. Educational resource for clients and website visitors. SCOR® is a framework of ASCM/APICS; Filovia applies SCOR-aligned methodology and is not affiliated with or endorsed by ASCM. All quantitative figures and payback ranges are illustrative assumptions, not forecasts, to be validated against each business's data. Compliance content is orientation, not legal advice. © 2026 Filovia™ of Bulwee Srls, Via Giovanni Fantoni 11, 20822 Seveso (MB), Italy · P.IVA 03970540963.

Parti dalla verità sul tuo negozio.

Ogni incarico inizia con una diagnosi gratuita e senza impegno. Non comprare una trasformazione — parti da due settimane e dai tuoi numeri reali.

Email	Web	LinkedIn
consultant@filovia.eu	www.filovia.eu	linkedin.com/company/filovia

Fonti (segue)

5. Reg. (CE) 852/2004 — igiene dei prodotti alimentari (HACCP). <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2004/852/oj>
 6. Reg. (CE) 178/2002, Art. 18 — rintracciabilità. <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2002/178/oj>
 7. Reg. (UE) 1169/2011 — informazioni ai consumatori (etichettatura/allergeni). <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2011/1169/oj>
- ISM: <https://www.ism.ws/supply-chain/scor-model/>

Avvertenze. Risorsa didattica per clienti e visitatori del sito. SCOR® è un framework di ASCM/APICS; Filovia applica una metodologia allineata allo SCOR e non è affiliata né sostenuta da ASCM. Tutte le cifre e gli intervalli di payback sono ipotesi illustrative, non previsioni, da validare sui dati di ciascuna attività. I contenuti sulla conformità sono un orientamento, non consulenza legale. © 2026 Filovia™ di Bulwee Srls, Via Giovanni Fantoni 11, 20822 Seveso (MB), Italia · P.IVA 03970540963.