

Cinque sfide e una soluzione

I continui sviluppi della tecnologia digitale e i progressi dell'e-commerce stanno profondamente cambiando il nostro modo di acquistare prodotti e servizi. Ecco la proposta di Disignum con iNova Retail.

Una recente ricerca Ipsos ha messo in luce che i continui sviluppi della tecnologia digitale e i progressi dell'e-commerce stanno profondamente cambiando il nostro modo di acquistare prodotti e servizi. Si tratta di un documento che risale a prima del lockdown di marzo 2020, precisamente a gennaio, che quindi non ha potuto registrare quanto i provvedimenti relativi al Covid-19 abbiano accelerato la tendenza a trovare soluzioni omnicanale.

Le cinque sfide

Sono i cinque principali cambiamenti che il retail sta affrontando.

1. Complessità della scelta: la varietà di prodotti offerti oggi incoraggia i consumatori a prendere

scorciatoie decisionali. È compito dei retailer rendere le decisioni dei consumatori intuitive e fluide.

2. Preferenze di pre-acquisto: la reputazione di un brand è estremamente rilevante e influenza fortemente le decisioni di acquisto dei consumatori.

3. La rivoluzione digitale: poiché i touchpoint digitali possono danneggiare o rafforzare le preferenze del brand, è fondamentale avere la giusta presenza digitale.

4. Modelli di e-commerce dirompenti: l'e-commerce sta crescendo e oggi rappresenta circa il 14% delle vendite globali. Nuovi modi di fare shopping emergono ogni giorno, incorporando canali social, strumenti ad attivazione vocale e ramificazione nei servizi.

5. Omnichannel retailing: il mondo

fisico e quello digitale si stanno fondendo, i retailer hanno sempre più bisogno di offrire soluzioni continue; la fluidità sta diventando una nuova moneta in grado di differenziarli.

La proposta iNova Retail

In questo contesto si muovono iniziative come quella di Disignum, azienda che offre servizi e soluzioni tecnologiche innovative per la Digital Transformation nel Retail. "Tra le altre – spiega Marco Andolfi, fondatore e Ceo – abbiamo messo a punto iNovaRetail, una soluzione tecnologica per semplificare la gestione dello store e la relazione con il cliente, migliorandone la customer experience online e offline".



“Dopo sei mesi di utilizzo di iNovaRetail i nostri clienti hanno registrato una crescita del 12% sullo scontrino medio, un importante aumento del fatturato e, inoltre, un significativo incremento nella pedonabilità dello store (+20%)

Marco Andolfi,
fondatore e Ceo
di Disignum



”

PER INFORMAZIONI:

<https://www.disignum.it/>

Si tratta di una piattaforma tecnologica in cloud che consente, in una unica soluzione, di gestire e raccogliere informazioni da diversi touchpoint digitali (newsletter, app, social network) e dagli elementi fisici nel punto vendita (schermi interattivi, sensori, tablet). **Ogni touchpoint svolge un ruolo fondamentale nel creare un profilo sempre più definito per inviare comunicazioni customizzate ad ogni singola persona, migliorando il rapporto fra azienda e cliente, durante tutte le fasi d'acquisto.** *“Abbiamo sviluppato software per integrare applicazioni e soluzioni esterne (SDK) - prosegue Andolfi -. Dopo sei mesi di utilizzo di iNovaRetail i nostri clienti hanno registrato una crescita del 12% sullo scontrino medio, un importante aumento del fatturato e, inoltre,*

un importante incremento nella pedonabilità dello store (+20%)”.

La soluzione per il franchising

La soluzione, pensata per catene di franchising, negozi multibrand e produttori (con le versioni Enterprise e Small), permette di soddisfare le necessità di un consumatore sempre più esigente che si aspetta di comprare dove vuole, quando vuole e come vuole. **Per fare questo, iNovaRetail gestisce pienamente l'omnicanalità e i servizi tipici dell'eCommerce, anche all'interno del negozio fisico, garantendo un'esperienza “seamless” che integri in modo fluido e personalizzato l'online con l'offline.**

Come funziona la piattaforma

La piattaforma è composta dai seguenti quattro moduli principali ed è integrabile con soluzioni personalizzate.

- 1. Customer Insight:** modulo che permette di gestire i contatti B2B e B2C per profilare il cliente finale. Costruisce la cronologia delle vendite e delle azioni digitali del singolo cliente. Consente l'attivazione di Fidelity e Loyalty Program.
- 2. Promotion Machine:** consente la realizzazione di attività di marketing automation per mezzo di trigger e direct marketing con SMS, e-mail e social media marketing per creare efficaci promozioni targettizzate.
- 3. Omnichannel Revolution:** permette al cliente di entrare in contatto con il prodotto dove, quando e come vuole. Collega il negozio fisico all'e-commerce e controlla l'andamento del business con report e statistiche dettagliate;
- 4. Smart Store:** consente di portare la rivoluzione digitale nello store fisico consigliando il prodotto giusto, informando, promuovendo e creando offerte ad hoc, il tutto mentre intrattiene e studia il comportamento del consumatore.

Roberto Lo Russo