



Milano, 2 aprile 2020

UN VIRTUAL SHOW ROOM CONCRETO E NON È UN BISTICCIO DI PAROLE

Da tempo si parla delle tante soluzioni che il web offre per dare uno strumento in più al lavoro in ambito “fisico”, quello che fa incontrare le persone. Ma ci sono purtroppo momenti, come quello che stiamo vivendo, in cui la tecnologia diventa essenziale per continuare a lavorare e per trovare soluzioni che rendano più concreta e vicina la tanto attesa ripresa delle attività.

Lo abbiamo sperimentato tutti e gli showroom moda ne hanno quotidiana conferma: i percorsi di acquisto oggi si sono evoluti per tutte le persone, buyer compresi. L'informazione, il confronto e l'accesso all'informazione stessa sono gli elementi che, più di altri, hanno fortemente modificato i comportamenti: il buyer di oggi fa ricerca. L'ha sempre fatta, è vero, ma oggi ha uno strumento in più, rapido e a disposizione quando lo vuole: il web.

Perché allora non unire queste due verità trovando uno strumento che lavori sul web ma che le consenta di “tenere aperto” il suo showroom fisico in un momento in cui deve stare chiuso? Uno strumento che sia utile anche poi, alla ripresa delle attività, e rimanere attivo prima e dopo l'esperienza di contatto “dal vero”, quella durante la campagna vendita?

LA TECNOLOGIA HA UN VOLTO, NON SOLO UN'INTERFACCIA

Abbiamo così messo a punto **REI**, una tecnologia all'avanguardia e in costante aggiornamento, totalmente personalizzabile e di facile utilizzo, che risponde perfettamente alle necessità di uno show room e dei suoi clienti.

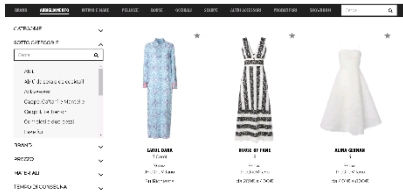


Il progetto di sviluppo della tecnologia è stato concepito, creato e coordinato da Matteo Antonielli, giovane manager di 30 anni responsabile della sezione digital di SAE COMUNICAZIONE INTEGRATA Srl, società che opera da oltre 30 anni con clienti istituzionali e privati.

Conoscere a fondo le esigenze e i ruoli degli attori che ruotano intorno al mondo della moda è fondamentale per riuscire a costruire uno strumento che risponda in modo utile e funzionale alle necessità di uno showroom. Matteo ha lavorato sin da molto giovane in costante rapporto i player del fashion: questo gli ha permesso di mettere a punto una “macchina” su misura per loro.



FACILE COME UN SITO E-COMMERCE SENZA ESSERLO



Tutti ci siamo abituati a comperare su internet, a cercare i prodotti di cui abbiamo bisogno digitando le parole chiave, a confrontare due prodotti simili affiancandoli e valutandone le caratteristiche.

REI si presenta come un sito e-commerce: i prodotti delle aziende rappresentate dallo showroom sono reperibili con ricerca per marchio o per prodotto, selezionabili per prezzo, caratteristiche, tempi di consegna... Per tutti i filtri che il titolare dello showroom e le sue forze vendita vorranno vedere elencati. Niente ambiente ricostruiti in 3D o scelte di realtà virtuale: solo la concretezza dell'offerta. E la certezza di tutelare il proprio business principale. **REI**, nella sua release di base, non è un e-commerce e attraverso la piattaforma non si possono realizzare transazioni commerciali: può essere utilizzato, con la sua sezione WISHLIST, come raccolta di pre-ordini. Lo abbiamo fatto per mantenere l'unicità del momento di campagna vendita e la conclusione delle acquisti legata all'appuntamento fisico: è possibile però aggiungere una sezione e-commerce, programmazione che per alcuni clienti Matteo ha già realizzato.

DA UNA CAMPAGNA VENDITA ALL'ALTRA SENZA SOLUZIONE DI CONTINUITA'

Il suo showroom dimostra che lei è al passo coi tempi e vicino ai suoi interlocutori. Che è struttura capace di evolversi con la consapevolezza che le regole dei giochi sono cambiate e che il suo ruolo è diventato più complesso.

REI può aiutarla nel cambio epocale che stiamo vivendo e che le chiede nuove modalità di affiancamento alle aziende che rappresenta, per permettere loro di affrontare un mondo realmente globalizzato e nel quale l'informazione è spesso ambigua e di difficile comprensione.

Siamo consapevoli del fatto che la tecnologia è uno strumento a supporto di aziende e persone, non un sostituto. Abbiamo creato **REI** perché sia un virtual showroom concreto e capace di offrire vantaggi tangibili alla sua struttura, alle Aziende che rappresenta e ai suoi Buyer.

I SUOI VANTAGGI:

Utilizzare il tempo:

- Totale personalizzazione e adattabilità alle sue specifiche esigenze
- Sinergia con la campagna vendite "fisica": il virtual showroom va infatti integrato all'attività "dal vero" per potenziarla, aumentandone la forza e le peculiarità.
- Possibilità di estensione della campagna vendita, con un'operatività che comprende il momento iniziale di ricerca da parte dei buyer, quello di acquisto e quello del follow-up successivo.
- Possibilità di rimanere sempre aperti, anche quando circostanze eccezionali come il Covid 19 impediscono il regolare svolgimento del lavoro.



Risparmiare costi e ottenere finanziamenti:

- Possibilità di sfruttare la piattaforma come catalogo aziende dinamico e in costante aggiornamento.
- Possibilità di partecipare a numerosi bandi regionali, nazionali ed europei per la digitalizzazione delle imprese.

Acquisire un potente strumento di Marketing

- Possibilità di lavorare nei confronti dei buyer in termini di *pull marketing* invece che sempre di *push*.
- Cruscotto per l'analisi dei dati: **REI** è una piattaforma dotata di uno strumento di analisi che le permette di approfondire i gusti e le esigenze dei buyer in rapporto all'offerta delle aziende rappresentate. La raccolta di dati (realizzata in termini di GDPR Compliance) si dimostrerà uno strumento fondamentale per l'organizzazione di inviti commerciali mirati e per la definizione di specifiche strategie di marketing.
- Possibilità di condividere i report analitici con le proprie aziende rappresentate, aiutandole nella definizione delle collezioni future e di eventuali attività commerciali aggiuntive
- Miglioramento della conoscenza dei buyer, grazie all'analisi dei loro movimenti sulla piattaforma.

I VANTAGGI PER LE AZIENDE DA LEI RAPPRESENTATE:

- Aumentare il periodo di esposizione delle proprie collezioni
- Ottenere uno strumento di approccio facilitato, soprattutto se PMI, a un percorso di digitalizzazione delle proprie collezioni, attivando l'attenzione del buyer in fase di pre-vendita e fornendogli la possibilità di essere rivisto in post-vendita, come possibile alternativa d'acquisto rispetto a scelte di brand di continuità.
- Possibilità di aggiornare il proprio catalogo anche più volte all'anno
- Facilità di utilizzo

I VANTAGGI PER I SUOI BUYER

- Consultazione dei prodotti e dei profili delle aziende da lei rappresentate senza gli stringenti limiti di tempo dettati dalle campagne vendita
- Sistema di ricerca comodo e rapido
- Facilitazione del follow-up post campagna vendita mediante confronto di diverse collezioni, finalizzato al reperimento di nuovi fornitori per la prossima stagione.
- Facilità di utilizzo

La tecnologia applicata al b2b è comunque innovativa e tutti gli operatori devono abituarsi ad utilizzarla!

Per informazioni e contatti:

Matteo Antonielli – 02.33.11.003 – 393.90.29.132; matteo.antonielli@saecomunicazione.it