



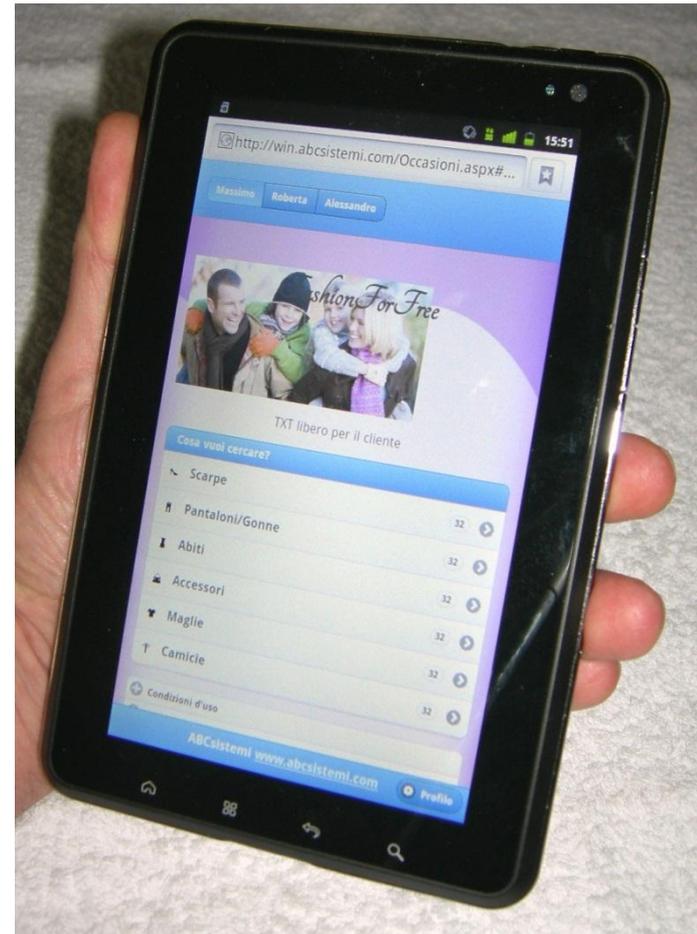
UN CLIENTE BEN INFORMATO
E' UN CLIENTE ENTUSIASTA!

Solo per rivenditori di abbigliamento e/o accessori di qualità.

Marzo 2014

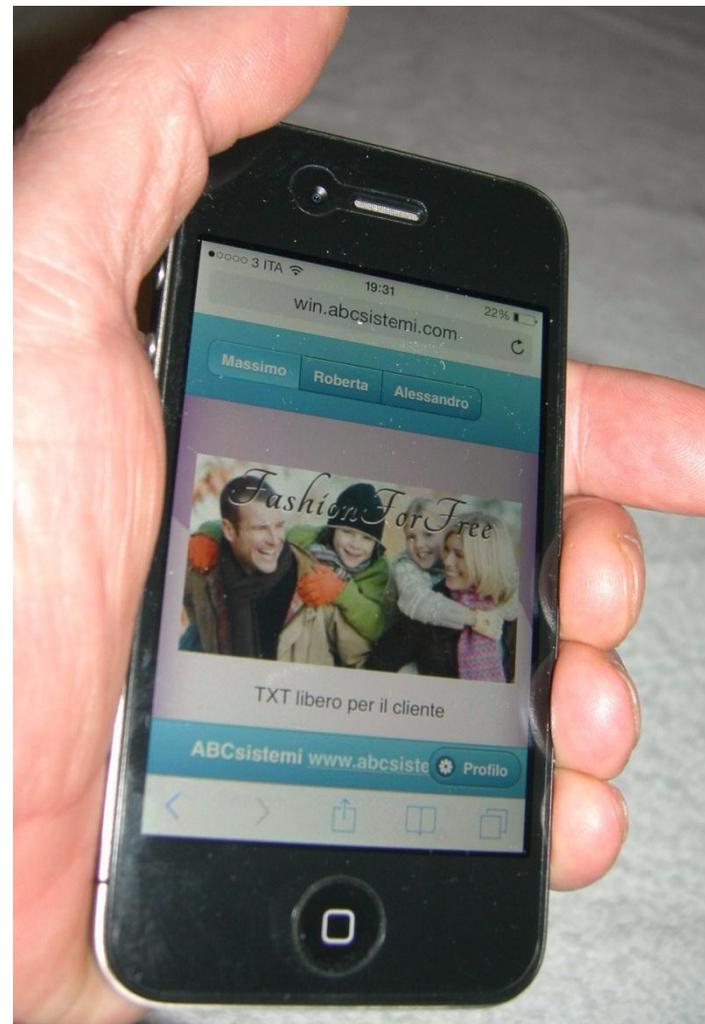
Comunicare con i clienti.

- Per i negozi di abbigliamento è diventato importante e necessario tenere informati i propri clienti sulle novità anche (e soprattutto) se i clienti hanno poco tempo per recarsi in negozio.
- In passato alcuni negozi d'abbigliamento hanno cercato di comunicare coi clienti tramite posta e/o volantini postalizzati e non.
- Oggi la comunicazione ha bisogno di essere più **IMMEDIATA** e **QUALIFICATA**.
 - **IMMEDIATA** - è una caratteristica che ha a che fare con il tempo di trasmissione e ricezione/lettura della comunicazione. Niente oggi è più immediato di una comunicazione digitale su tablet PC o su smartphone. Questa comunicazione è immediata perché, di solito è letta istantaneamente (non appena viene ricevuta) e perché i tempi di trasmissione della comunicazione sono rilevabili in termini di minuti/secondi
 - **QUALIFICATA** – i tablets e gli smartphones, oggi, sono considerati da tutti gli strumenti di comunicazione più qualificati; di conseguenza anche la comunicazione che arriva sugli stessi strumenti riceve la stessa considerazione e altrettanta qualifica.



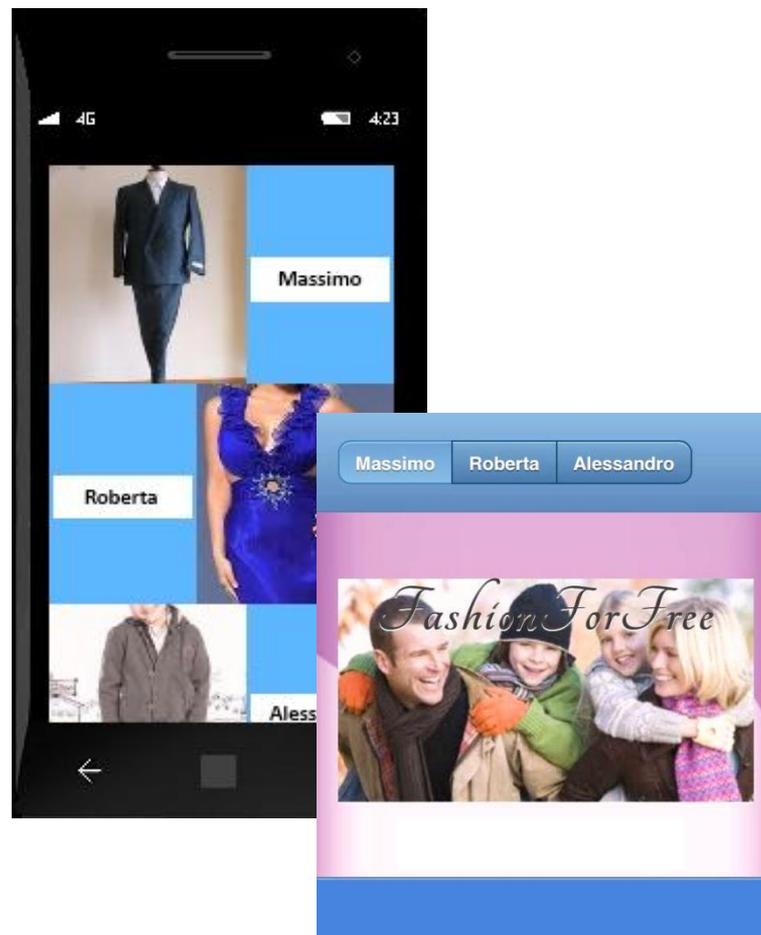
La ns. APP porta il tuo negozio dal cliente

- Abbiamo sviluppato una «bozza» di sistema che tramite APP (sia per IOS che per Android) può informare il vs. cliente sui i capi della nuova collezione/stagione; e/o sui nuovi prezzi/sconti/saldi che intendete praticare e su tanti altri argomenti a vs. scelta.
- Il sistema è molto modulare è può essere sviluppato in molteplici direzioni a secondo delle necessità e/o possibilità del negoziante:
 - Può essere un semplice veicolo di informazione generica sulle novità: della collezione o delle offerte.
 - Oppure può essere diventare un tramite interattivo di un informazione dettagliata e circostanziata.



... ed ecco come portare la tua vetrina sui Tablets PC e/o sugli Smartphones dei tuoi clienti.

- Abbiamo pensato di dare molta circostanza alla applicazione.
- Abbiamo fatto in modo che sia uno strumento utilizzabile dalla famiglia, con la possibilità quindi di avere diversi profili di utente all'interno dello stesso utente dell'APP (padre, madre, figlio) e per ognuno di questi profili appare un diverso menù di articoli da poter scegliere.



Un accesso personalizzato «su misura» ... come un abito.

- Per accedere al menù di selezione è però prima necessario impostare il proprio profilo utente che abbiamo diviso in due parti:
 - Una prima parte che contiene le informazioni identificative dell'utente di sistema (ad esempio: nome, cognome, località ed indirizzo e-mail) e che ne consentono l'accesso.
 - Ed una seconda parte che contiene informazioni funzionali che consentono di selezionare gli articoli più adatti all'utente del sistema. (ad esempio: sesso, età, taglia abito, taglia scarpe, etc. o addirittura le preferenze di stile).



Setup Home

IdUtente	1
Username	max676@excite.it
Password	password
email	max676@excite.it
Telefono	3358014012
Nome	Massimo
Cognome	Marchesi
Residenza	Lazzate

Edit

ABCsistemi>



Setup Home

Alias: Massimo, data di nasc...

Scarpe:40

Pantaloni/Gonne:40

Abiti:40

Accessori:40

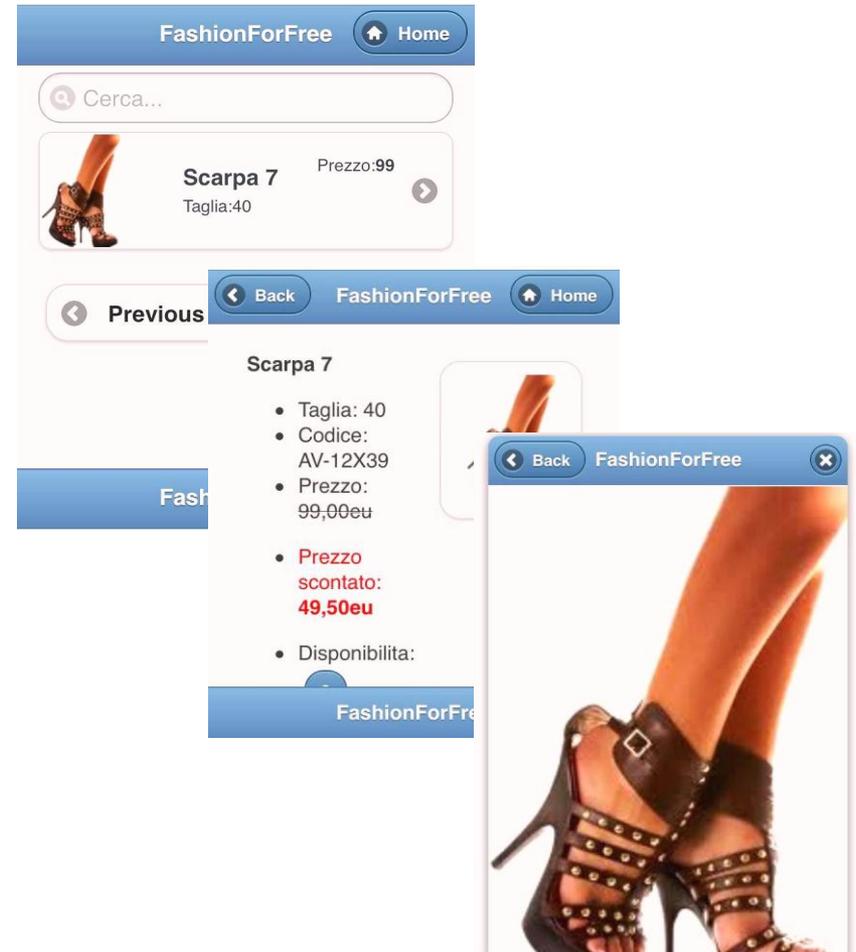
Maglie:40

Camicie:40

ABCsistemi>

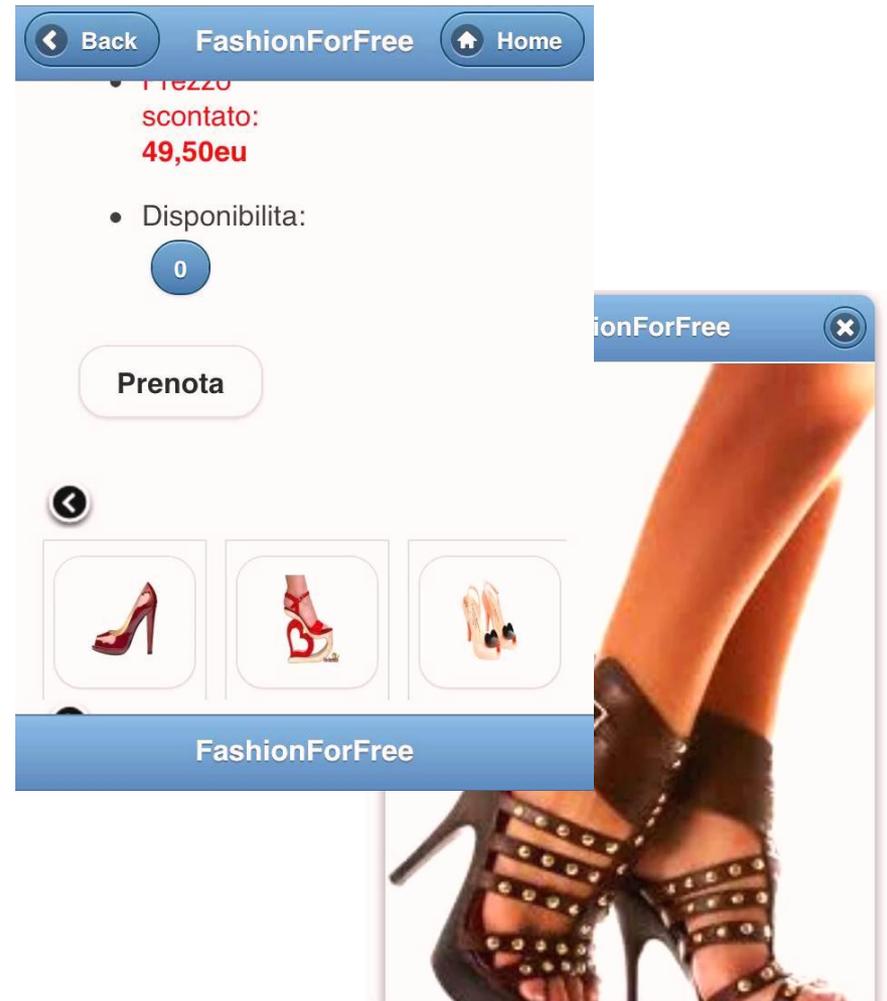
... per poi vedere, solo quello che va a bene a te, solo quanto c'è nella tua taglia, solo lo stile che più ti si addice! ... nessuna perdita di tempo!

- Dal precedente menù il cliente può scegliere quale tipo d'abbigliamento o accessorio desidera visionare (ad esempio: scarpe o abiti o pantaloni, etc.).
- A questo punto appare tutta la selezione (dal sistema già selezionata per il cliente in base ai criteri che lo contraddistinguono: sesso, taglia, età o stile, etc.) del tipo da lui scelto nel menù. Questa selezione da una descrizione sommaria dell'articolo con una piccola foto e si può «scorrere» fra i vari articoli già pre-selezionati dal sistema. Cliccando sull'articolo desiderato appare la scheda completa dell'articolo che ne riporta tutti i dettagli.
- I dettagli che abbiamo pensato di inserire sono: taglia, codice prodotto e/o modello, prezzo di base ed eventuale prezzo scontato o promozionale (il prezzo promozionale, potrebbe essere anche collegato esclusivamente a quel singolo utente) e la quantità disponibile. E' possibile anche inserire una descrizione del prodotto con magari anche la composizione di materiali del capo e o i diversi colori. I diversi colori disponibili possono anche essere rappresentati da più fotografie dello stesso capo che possono essere inserite nella scheda del prodotto come icone e visualizzate in alternativa alla foto principale del prodotto.



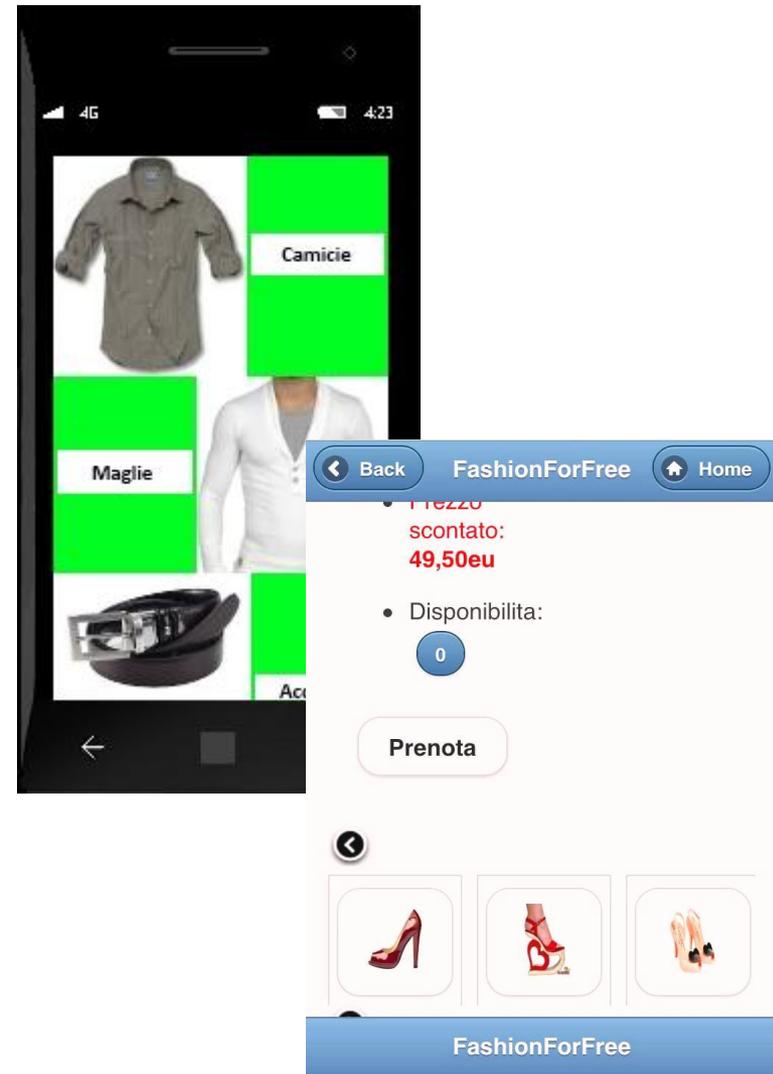
«Acquista» o «Prenota» l'importante è aver carpito l'attenzione del cliente.

- «Scorrendo» in basso nella scheda prodotto, si può giusto vederne la quantità disponibile alle foto dello stesso prodotto e/o foto di altri articoli, ma soprattutto si può decidere di «PRENOTARE» l'articolo della scheda.
- Questo pulsante può essere trasformato in «ACQUISTARE» convertendo così il sistema in una vendita on-line (con ovviamente un seguito di videate atte a perfezionare l'acquisto).
- Abbiamo preferito la scelta di far effettuare una prenotazione perché pensiamo che sia più interessante per un negozio fisico «invitare» il cliente ad andare in negozio.



... e quando un cliente entusiasta è da te, in negozio

- I vantaggi della prenotazione (che oltre all'evidente convenienza che il cliente si rechi in negozio per provare quanto vuol acquistare ... e per il negozio la possibilità di mostrare al cliente altri articoli) possono essere ottenuti in diversi modi, come ad: esempio:
 - Effettuare un'offerta speciale sui capi prenotati on-line, oltre al doveroso appattare i capi prenotati e di conseguenza «riservati».
 - Creare un vero e proprio appuntamento per servire il cliente (come avveniva una volta negli atelier).
 - o come più recentemente, creare un appuntamento con qualcuno che svolga le funzioni di «personal shopper» per il cliente (con clienti «assegnati» e/o generici) all'interno del negozio.
 - Oppure un po' di queste cose



.... e qualora il cliente non consultasse l'applicazione, tanto quanto voi vorreste, allora si potrebbe mandargli delle notifiche push (e/o avvisi) o mails, con contenuti che richiamino la sua attenzione!

Si prega di considerare che quanto presente nelle foto contenute nelle slide di questa presentazione; come ad sempio: grafica, colori, titoli, nomi di campo, contenuti di campo, fotografie, articoli e tant'altro. Solo di assoluta ns. fantasia e che ovviamente possono essere adattati a qualsivoglia circostanza e/o esigenza

Questo è quanto volevamo mostrarvi e suggerirvi.

**Grazie per l'attenzione,
Claudio e Massimo.**

N.B.: i Sig.ri Claudio Crovi e Massimo Marchesi, sconsigliano l'uso improprio delle idee e/o soluzioni presenti in questa presentazione di esclusiva proprietà degli stessi. In caso di uso improprio si riservano il diritto di rivalersi in merito e di poter perseguire anche diffusioni non autorizzate delle stesse informazioni qui contenute.

a cura di ABC Sistemi e di CCCC- Claudio
Crovi Consulenza Commerciale