

Come hanno affrontato la crisi i Fashion Retailer in Lombardia

Pubblicato: Lunedì 25 Marzo 2019



Chi si occupa di **fashion retail** ai giorni d’oggi, forse non sa ancora quali **strategie** adottare per incrementare le vendite, ma soprattutto per **fidelizzare** i **clienti** in assenza di un legame vero e proprio con il commerciante.

In Lombardia, grazie al **software gestionale magicstore.cloud**, molti commercianti sono riusciti non solo ad acquisire **nuovi acquirenti**, bensì a **stringere un rapporto** più “intimo” con quelli già facenti parte del loro circuito.

I segreti nascosti del fashion retail

Il segreto che molto spesso gli **imprenditori** fingono di non ammettere o semplicemente non se ne accorgono, è quello di **conoscere i propri clienti** e fidelizzarli. Ciò non significa che bisognerà porre meno attenzione a quelli da convertire, anzi, tutto l’opposto.

Il **ciclo vitale** dell’acquirente fedele allo store, si suddivide in tre fasi: *l’acquisizione*, la *conservazione* e lo *sviluppo*. Gli ultimi due punti sono quelli essenziali, che al contrario di quanto si possa pensare sono quelli che porteranno **maggiori guadagni**.

Qualcuno si chiederà il motivo di tale affermazione, in realtà la risposta è molto semplice: **convertire un nuovo lead / acquirente** richiederà molti più **investimenti in tempo ed economici**, al contrario di quanto richiederebbe costruire un consumatore oramai assiduo presso il negozio.

Quattro imprenditori fashion retailer lombardi di successo: come ce l'hanno fatta?

In una recente intervista i **quattro imprenditori** spiegato come aver sviluppato un **business** in **Lombardia**, piuttosto **profittevole**. Nessun ingrediente segreto, solo poche caratteristiche in comune, ma che insieme li hanno portati a **grossi risultati**: *ambizione, costanza e Magicstore*.

L'unica differenza è solamente la **categoria di commercio**, per il resto tutti e quattro hanno imparato ad utilizzare il gestionale creando **campagne marketing** ad HOC, ma soprattutto hanno *semplificato le attività, conosciuto i migliori clienti* ed ottimizzato la *gestione di magazzino*.

Dicorsa ha incrementato le vendite migliorando la gestione di magazzino

Ha parlato il titolare dello store **Dicorsa**, chiamato così poiché è specializzato in triathlon e il suo fashion retail è focalizzato sulla vendita di **calzature** e **abbigliamento** da *corsa, trekking, walking, trail* ed ovviamente *triathlon*.

Il suo problema principale riguardava la gestione mal curata del magazzino. A causa di ciò si creava un **dispendio di tempo** che di conseguenza non consentiva ai dipendenti di ottimizzare le vendite o semplicemente prendersi cura del cliente a 360°.

Tutt'oggi si ritiene estremamente soddisfatto del servizio in cloud offerto da Magicstore, ma ciò che apprezza maggiormente è la possibilità di gestire il magazzino da ogni device (**tablet, PC o smartphone**) e qualsiasi luogo.

Al Bagatt rivoluziona il suo store grazie a MagicStore

Anche **Al Bagatt** sostiene di aver ottenuto risultati soddisfacenti grazie a Magicstore cloud. Il motivo anche in questo caso è legato all'ottimizzazione delle vendite, ma soprattutto delle giacenze di magazzino, che per un fashion retail è il punto cruciale.

Il negozio di **calzature, abbigliamento** sportivo e casual per bambini, donne e uomini, si trova a Milano e la sua attività è in piedi dal 1975. Oggi però, il titolare Antonio Riccelli ha ritenuto essenziale **rinnovare il suo negozio** usufruendo degli **strumenti moderni**.

Come ha superato i problemi Rucker Park

Il titolare di **Rucker Park** ha spiegato il motivo per cui ha scelto di affidarsi a MagicStore cloud. Il negozio molto noto agli sportivi che praticano **basket**, come tutti i fashion retailer aveva un'unica pecca: gestire le **code di magazzino**.

Il gestionale è stata la soluzione ai suoi problemi ed i motivi sono estremamente semplici: le funzionalità innovative del software riescono a **gestire gli ordini** senza l'utilizzo di gestione manuale (come i fogli Excel) e di conseguenza, con il rischio di commettere errori.

Vannucci, la boutique multimarca che sta al passo con l'epoca moderna

Anche la **boutique Vannucci multimarca** e lombarda, non ha potuto far altro che adeguarsi ai tempi moderni e con risultati a dir poco strabilianti. Il loro negozio si occupa di calzature, abbigliamento e accessori per uomo di classe.

I dipendenti, così come il titolare, hanno sempre mandato avanti l'attività commerciale con **dedizione e professionalità**, molto apprezzata dai clienti soprattutto per la loro bravura nel suggerire il prodotto giusto.

Purtroppo sia **monitorare i dati di vendita**, sia occuparsi dei propri acquirenti, non è sempre così facile. Per questo motivo lo store è ricorso a MagicStore cloud che li ha aiutati soprattutto a riconoscere i **prodotti più venduti** e **ottimizzare e ridurre** i costi superflui.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it