

Aziende Gruppo Aeffe inaugura una nuova strategia omni-channel

IL PROGETTO, CHE COINVOLGE TUTTI I BRAND DELLA SOCIETÀ, VERRÀ SVILUPPATO SU SCALA INTERNAZIONALE E VEDRÀ LA COMPANY COLLABORARE CON IL GRUPPO ITALIANO TRIBOO

16

Aziende Gruppo Aeffe inaugura una nuova strategia omni-channel per i suoi brand

Il progetto verrà sviluppato su scala internazionale e in partnership con Triboo

AEFFE

Gruppo Aeffe rafforza la strategia distributiva omni-channel, gestendo internamente l'integrazione dei canali di vendita online e offline. Grazie alla creazione di un team ad hoc, Aeffe si occuperà direttamente degli store online dei brand di proprietà, tra cui Moschino, Alberta Ferretti, Philosophy di Lorenzo Serafini. I nuovi flagship store online saranno concepiti come luoghi esperienziali ed interattivi, orientati ad offrire servizi

sempre più su misura del cliente. Il sito e-commerce di Pollini continuerà ad essere gestito secondo le attuali modalità in via indipendente.

LA PARTNERSHIP CON TRIBOO

Il nuovo progetto verrà sviluppato su scala globale e in partnership con Triboo. Triboo supporterà quindi Aeffe nella realizzazione delle piattaforme e-commerce e nella definizione e implementazione del

piano di digitalizzazione in qualità di digital management & consulting company. In particolare, Triboo si occuperà del design, della user experience, dei contenuti delle rinnovate piattaforme, oltre a tutti gli aspetti di fulfillment e digital marketing. La logistica a livello globale sarà in capo ad Aeffe, scelta strategica che mira a beneficiare delle sinergie derivanti dall'integrazione tra negozi offline e online, con servizi come il "click and collect" e il reso in store, massimizzando le performance del magazzino.

UNO SGUARDO SUL MONDO

Le innovative piattaforme digitali di esperienza di acquisto consentiranno il rafforzamento del-

la presenza internazionale e una focalizzazione sui big data per comprendere al meglio le abitudini e i bisogni dei clienti. Sul fronte dell'internazionalizzazione, priorità ai mercati a elevata crescita, soprattutto nell'area della Greater China e Asia Pacific, oltre a Stati Uniti, dove Aeffe già registra gran parte delle attuali vendite online. In Cina Triboo accompagnerà i brand di Aeffe sui marketplace fashion e sui social media tramite la controllata Triboo Shanghai. Da qui saranno gestite anche le attività cross-border per raggiungere tutto il mercato del Far East. Negli Stati Uniti, verrà implementata una strategia di operations localizzata a livello di customer service e di logistica, incrementando i livelli di

servizio e avvicinando ulteriormente i brand ai suoi clienti.

INTEGRARE FISICO E ONLINE

Marcello Tassinari, d.g. del Gruppo, ha commentato: "Aeffe sta investendo molto nell'implementazione di strategie volte a rafforzare il posizionamento dei propri brand a livello internazionale, puntando su creatività, dinamicità e su una distintiva customer experience. Con il lancio di questo progetto digitale, sfruttando al meglio le innovazioni tecnologiche, Aeffe mira ad un'ottimizzazione dell'integrazione tra i canali di vendita, fisico e online, al fine di rendere il dialogo con i consumatori finali dei nostri brand di proprietà sempre più fluido anche attraverso un efficace servizio personalizzato".

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

