

Triboo finalizza l'acquisizione di Net2b

LINK: <http://www.adcgroup.it/adv-express/news/industry/industry/triboo-finalizza-l-acquisizione-di-net2b.html>



01/08/2018 15:04 MercatoTriboo finalizza l'acquisizione di Net2b Net2b è la società di sviluppo del gruppo Antonioli che fa capo a Claudio Antonioli, trend setter internazionale nella street fashion. Net2B propone un'offerta che fa leva sulla creazione di soluzioni e-commerce basate su tecnologie e infrastrutture di ultima generazione, ma anche su concept innovativi per lo sviluppo di esperienze digitali, visive e grafiche sempre più coinvolgenti per il consumatore finale. Triboo annuncia di avere concluso la acquisizione di Net2b, società di sviluppo del gruppo Antonioli che fa capo a Claudio Antonioli, trend setter internazionale nella street fashion. Net2b gestisce con successo le piattaforme tecnologiche di New Guards Group che ha come co-fondatore Claudio Antonioli (nella foto a sx, insieme a Giulio Corno). New Guards Group ha al suo interno marchi in forte crescita come Antonioli, Off-White, Marcelo Burlon, Antonia Boutique, Palm Angels, Heron Preston, A Plan Application, Ben Taverniti, Unravel e Alanui; a soli 4 anni dalla costituzione, stima di chiudere il 2018 con oltre 200 milioni di euro di fatturato posizionandosi come gruppo emergente nel panorama fashion internazionale. Con l'operazione, Triboo rafforza ulteriormente il proprio posizionamento distintivo nel settore del fashion e del lusso. Net2B negli anni si è distinta sul mercato grazie a un'offerta che fa leva sulla creazione di soluzioni e-commerce basate su tecnologie e infrastrutture di ultima generazione, ma anche su concept innovativi per lo sviluppo di esperienze digitali, visive e grafiche sempre più coinvolgenti per il consumatore finale. L'operazione permetterà a Triboo di rafforzare ulteriormente il proprio know-how di digital-factory in grado di accompagnare le aziende della moda e del lusso lungo tutto il percorso di digitalizzazione, con un focus specifico sulla gestione tailor-made del canale e-commerce, sugli obiettivi di vendita e di profittabilità degli store e sull'individuazione delle strategie di vendita più efficaci. SP