



**GESTIONE E  
CONSULENZA RETAIL**



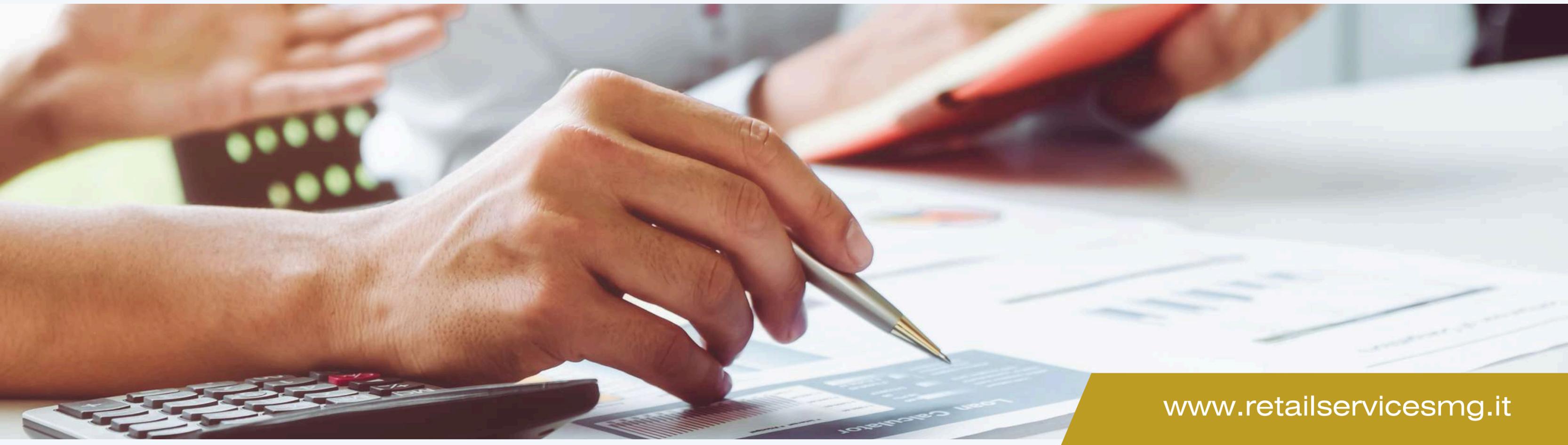
Retail Services di  
Matteo Gallo

# Chi siamo

---

Un team di esperti al tuo fianco:  
supportiamo le aziende nella gestione operativa, nella  
crescita del business e nello sviluppo del brand.

Operiamo da 25 anni nel retail e collaboriamo con  
partner tecnici di alto livello.



[www.retailservicesmg.it](http://www.retailservicesmg.it)



Retail Services di  
Matteo Gallo



# La nostra missione

---

Far crescere le aziende retail, ridurre i costi di gestione e costruire un team motivato e performante, mediante il nostro metodo : i 4 punti cardinali del retail.

scopri di piu'

[www.retailservicesmg.it](http://www.retailservicesmg.it)



Retail Services di  
Matteo Gallo

# alcuni dei nostri partner

---



Shopping Plus by  
NBF Soluzioni  
informatiche



**Retail MKP**  
Gestionale & Marketplace

Consulenza mirata per le  
esigenze della tua azienda con  
partner di alto livello.



**myWorld**

**MyWord**  
Community



**CRISTIANO BARONTI**  
**VISUALPRO**  
Visual Merchandiser

[www.retailservicesmg.it](http://www.retailservicesmg.it)



# i nostri principali servizi

- Operations & Controllo
- Formazione e Motivazione
- Visual Merchandising
- Marketing
- Progettazione e sviluppo





# Operations & controllo

Manuali operativi ad hoc, software gestionale e analitico, integrazione strumenti di fidelizzazione, report & analisi dei dati, strumenti di controllo e monitoraggio, realizzazione di Budget ad hoc oltre a monitoraggio dei margini e realizzazione di conti economici.

Il controllo di gestione a 360° per le aziende retail.





# Formazione e motivazione

Strumenti di formazione e motivazione studiati ad hoc per le esigenze delle aziende:

e-learning,

manuali operativi,

tecniche di vendita,

tecniche di visual merchandising,

store manager meeting,

training formativi ad hoc

coaching

welfare aziendale



# Visual Merchandising

Standardizzazione dell'immagine e della comunicazione, interna ed esterna, dei punti vendita. Realizzazione allestimenti e vetrine, anche a tema, tramite visual esperti e specializzati. Creazione di manuale operativo Visual dedicato al Brand da utilizzare per la formazione e crescita dello staff interno. Corsi di formazione agli addetti alla vendita. Definizione dell'utilizzo degli spazi di negozio in relazione agli investimenti merceologici, ai momenti stagionali e gli obiettivi di vendita fissati (redditività per mq ).





# Marketing

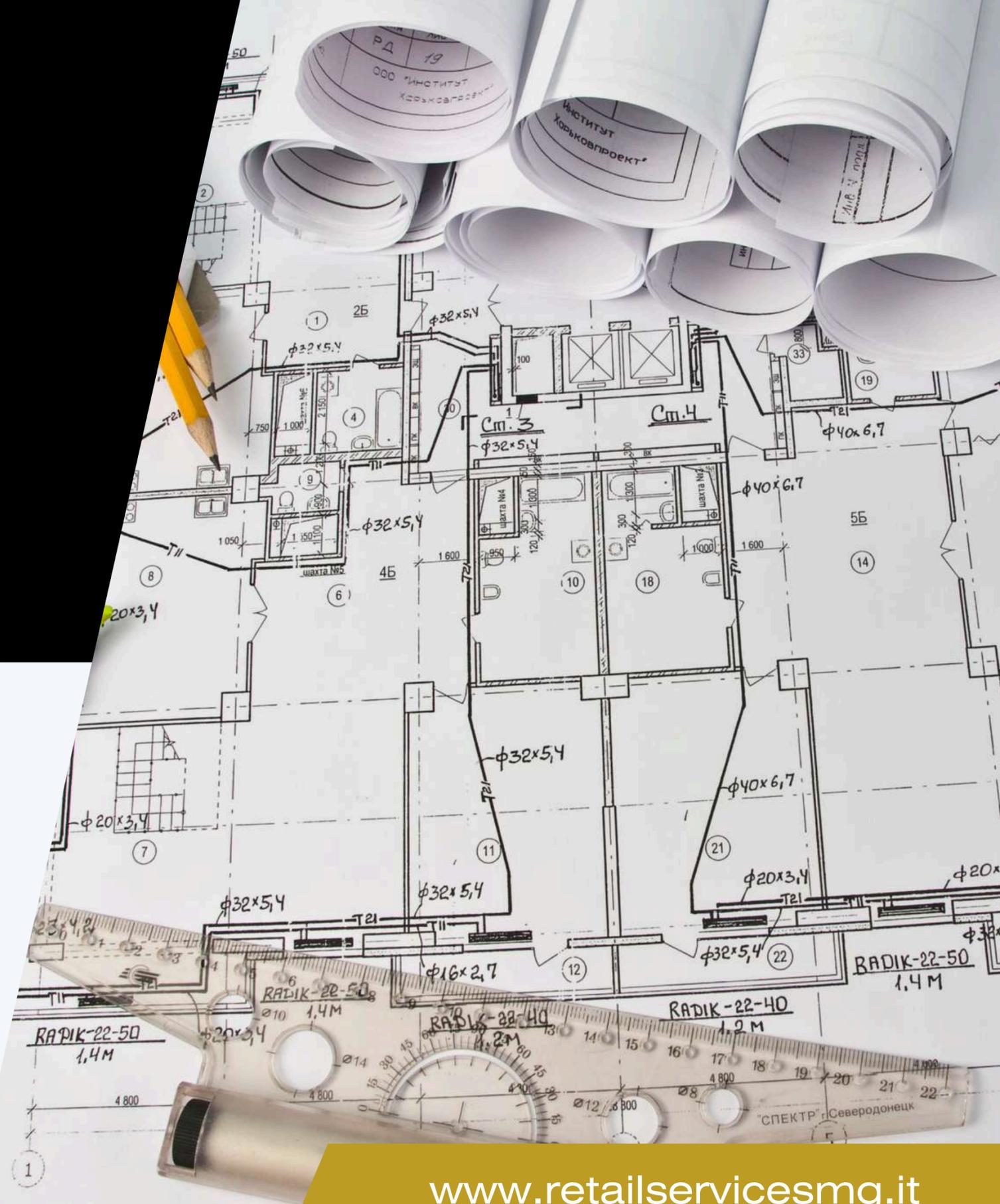
- Integrazione di un sistema di fidelizzazione digitale per il cliente,
- Gestione dei Social Media,
- Realizzazione sito Web / ecommerce,
- Realizzazione e pianificazione calendario commerciale e promozionale.
- Newsletter (pianificazione, gestione grafica ed invio)
- Realizzazione materiale di supporto digitale
- Realizzazione materiale di supporto in store



Retail Services di  
Matteo Gallo

# Progettazione & sviluppo retail

- Business Plan
- Analisi competitor
- Ricerca location
- Progettazione
- Realizzazione
- Allestimento
- Ricerca del personale
- Formazione in loco
- Start up iniziale



[www.retailservicesmg.it](http://www.retailservicesmg.it)



Retail Services di  
Matteo Gallo

# I 4 punti cardinali del retail

Bisogna sapersi orientare nel mondo retail, creando un processo ben definito e chiaro che ci permette di accrescere il db dei NOSTRI clienti ed avere un obiettivo ritorno da tutte le attività che mettiamo in campo tutti i giorni.





Retail Services di  
Matteo Gallo

# I 4 punti cardinali del retail

Essere all'interno di parchi commerciali, centri storici, zone ad alta affluenza non è sufficiente !  
E' importante sapersi distinguere e farsi notare.  
Scopri il nostro metodo in 4 mosse.



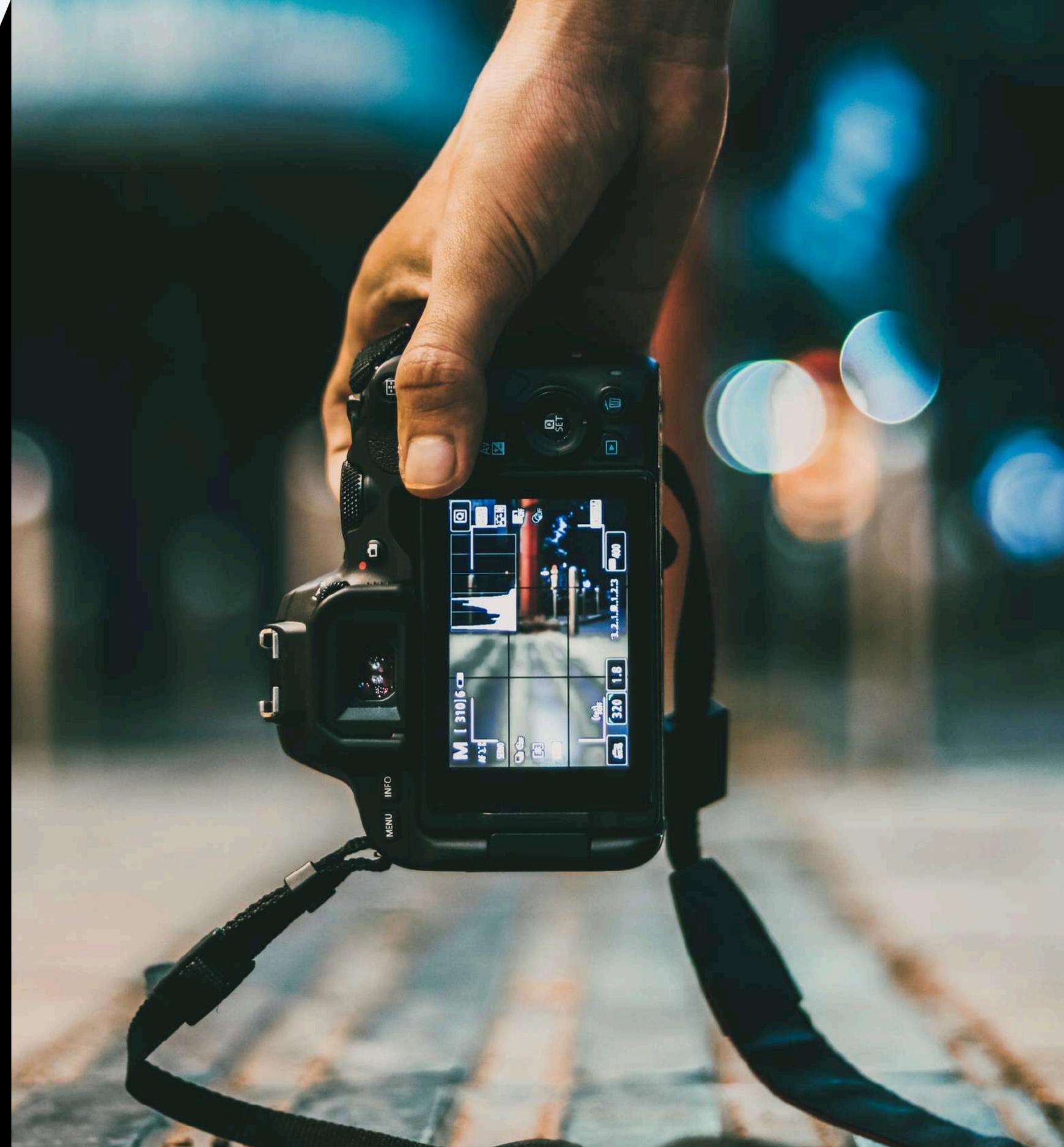


Retail Services di  
Matteo Gallo

# Capture rate

Capture rate = attirare l'attenzione = far entrare i clienti in negozio.

Il primo punto fondamentale è come far entrare i clienti in negozio. Con il nostro supporto nella comunicazione digitale e nell'allestimento delle vetrine, incrementiamo l'affluenza all'interno dei pdv





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Capture rate

Un centro commerciale, una via in centro città, un retail park o un outlet .. sono tutti incubatori di traffico.

Essere attraenti dall'esterno aumenta lo store traffic , potenziando quindi le possibilità di business.

Sfruttando le regole principali del Visual merchandising ed applicando la corretta teoria aiutiamo i nostri clienti ad essere più “attraenti” .





# Capture rate

Essere attraenti a livello digitale aumenta lo store traffic. Una comunicazione attrattiva ed efficace, digitale, garantisce l'incremento dei visitatori.

Una comunicazione continua ed efficace, con il target client corretto, aumenta la possibilità di avere nuovi clienti da convertire e fidelizzare





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Conversion rate

Convertire equivale a concludere le vendite: a fare FATTURATO!

Il personale interno è uno dei fattori principali sui risultati dei pdv:

Personale Motivato = Vendite alte

Personale Demotivato = Vendite basse.

Lavoriamo sulla crescita personale dei venditori





# Conversion rate

Formare, valorizzare e conoscere

Formare i propri collaboratori mediante un programma ben definito di studio di tecniche di vendita teorico e pratico.

Accrescere la conoscenza e migliorare la qualità dello staff interno ai punti vendita sono punti chiavi nella capacità di conversione di un negozio.





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Conversion rate

Valorizzare i propri collaboratori con sistemi di welfare aziendale garantisce uno staff motivato e FEDELE al nostro Brand.

Retail Services mette a disposizione i suoi coach ed i suoi programmi di welfare aziendale per far crescere i collaboratori dei propri clienti.





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Fidelizzazione

Perché il cliente continui a venire da noi, anziché scegliere un nostro competitor, per il prezzo, per la comodità o per 1.000 altre ragioni, deve sentirsi importante e deve avere delle ragioni concrete. Il nostro sistema di fidelity mette il cliente al centro della comunicazione e permette l'incremento di nuovi utenti in maniera semplice e rapida.





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Fidelizzazione

Mantenere fedeli i propri clienti

Le statistiche sono negative, perdiamo il 25% dei clienti ogni anno. Un intervento mirato sulla fidelizzazione del cliente, con uno strumento semplice e veloce, migliora il rendimento della propria attività.

Un sistema di benefit correlati, all'utilizzo della fidelity, ne aumenta le potenzialità e le iscrizioni.





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Fidelizzazione

Tutto in un'unica applicazione

La Fidelity App è stata pensata e studiata per i retailers che vogliono una maggiore fidelizzazione del cliente attraverso uno strumento innovativo e funzionale, che vogliono incrementare la visibilità del proprio brand, comunicare in tempo reale con i propri clienti promuovendo le promozioni e gli sconti, in modo facile e chiaro e che vogliono la semplicità e la comodità di un'App come, appunto, la Fidelity App.





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Comeback

Acquisire un nuovo cliente è importante ma mantenerlo lo è di più.

Come visto in precedenza perdiamo il 25% dei clienti ogni anno, quindi lavorare sui clienti fidelizzati, affinché restino a noi fedeli e lavorare sui potenziali nuovi clienti è una delle basi per aumentare il rendimento dei negozi





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Comeback

L'obiettivo è di non perdere clienti e di farli tornare in negozio grazie ad una serie di strumenti legati alla fidelizzazione come: la raccolta punti, i premi personalizzati, gli sconti esclusivi e dedicati.





Retail Services di  
Matteo Gallo

# Comeback

Con il nostro metodo, grazie ad un lavoro mirato, cucito addosso al nostro cliente, aumentiamo le potenzialità di business e miglioriamo le fondamenta dello stesso.





**Retail Services di  
Matteo Gallo**

# Contact Us

---

Matteo Gallo



[www.retailservicesmg.it](http://www.retailservicesmg.it)



+39 3500861514



[info@retailservicesmg.it](mailto:info@retailservicesmg.it)