



Retail Services di
Matteo Gallo

I 4 punti cardinali 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.

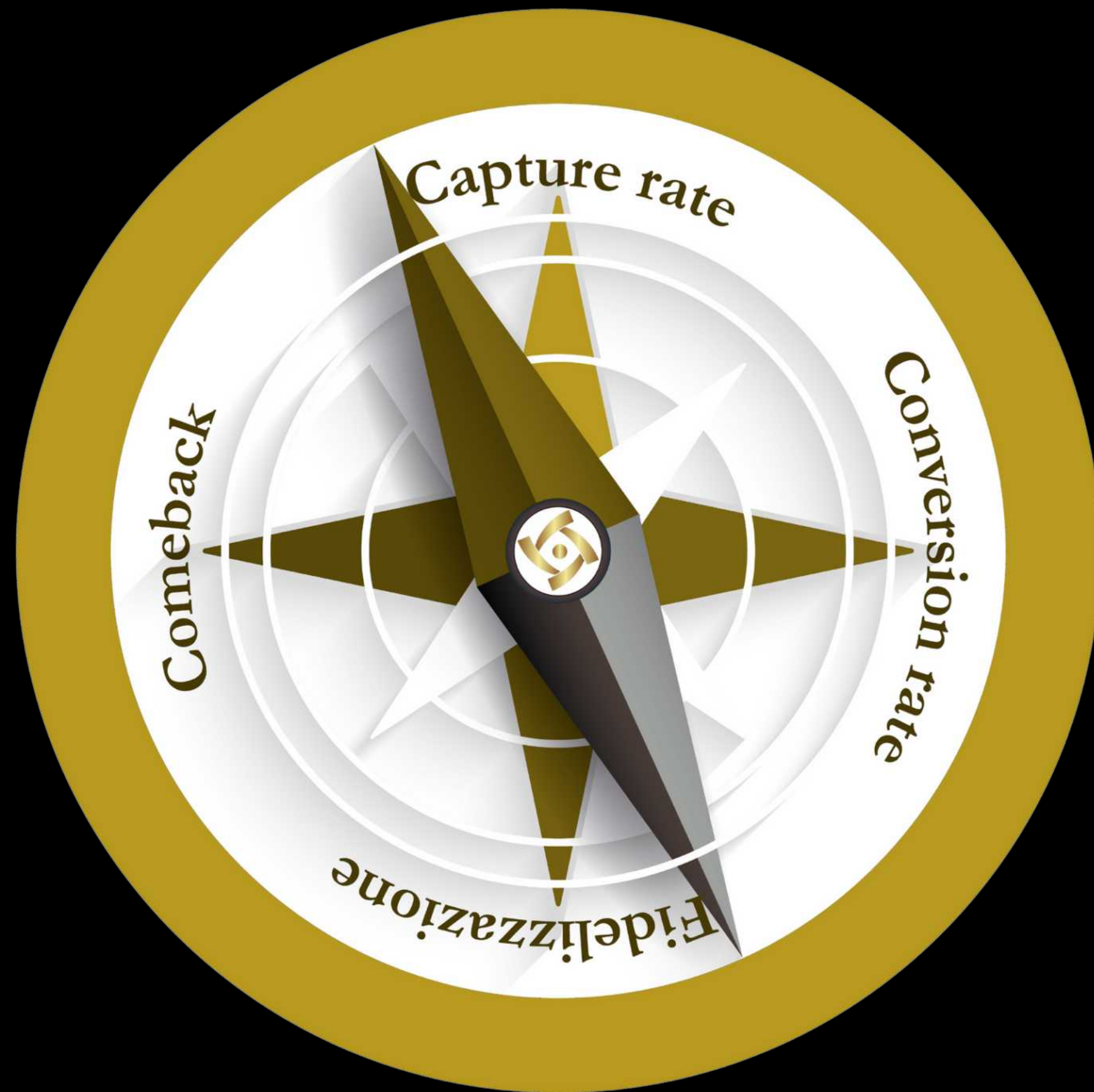




Retail Services di
Matteo Gallo

I 4 punti cardinali 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

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

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” .





Retail Services di
Matteo Gallo

Capture

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

Fidelizza

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

Fidelizza

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

Fidelizza

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

Comebaa

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

Comeba

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



+39 3500861514



info@retailservicesmg.it

