

INFORMATION & COMMUNICATION TECHNOLOGY - protagonisti nello sviluppo dell'innovazione digitale

DS Group e VMware: come il digitale, a supporto degli shop assistant, salverà i negozi

Due aziende leader hanno unito il loro know-how tecnologico per fornire al fashion retail una soluzione innovativa per essere più competitivo nei confronti dell'e-commerce, rivoluzionando l'esperienza di vendita.

La Store App per assistere in modo completamente diverso i clienti nasce dalla partnership tra **DS Group**, specializzata nella trasformazione digitale omnicanale delle aziende e **VMware**, che con i suoi software aiuta le organizzazioni a evolversi in imprese digitali.

*"Negli scorsi anni abbiamo utilizzato la Store App per un grande gruppo con oltre 2.500 negozi nel mondo - rivela **Romeo Quartiero**, fondatore e CEO di DS Group - Il fatturato di ogni punto vendita è aumentato in media del 10%. Il negozio fisico è il punto debole del retail omnicanale: non riconosce il cliente, non può vendere tutti i prodotti possibili, non può gestire le disponibilità e le giacenze lungo tutta la rete, non è integrato con gli altri canali di vendita e con i sistemi aziendali.*

Dotare i sales assistant di uno strumento onnicomprensivo di queste funzionalità significa accedere all'intero catalogo prodotti, vendendo in negozio anche capi non disponibili in quel momento". *"Il nostro software di Unified Endpoint Management - spiega **Michele Apa**, Senior Manager Solution Engineering di VMware - assiste nella gestione completa dell'utente, dal provisioning di un catalogo applicativo personalizzato, configurazione dei dispositivi, fino a supporto e assistenza, trasformando il device in dotazione in un efficace strumento di supporto al business, protetto e sicuro".*

Se il Covid-19 ha rilanciato l'e-commerce, la Store App esplora il nuovo orizzonte delle Distan-



DS Group. Romeo Quartiero, CEO & Founder



VMware. Michele Apa, Senior Manager Solution Engineering

ce Sales. La pandemia ha abituato all'uso delle video-call spingendo verso la trasformazione delle relazionali tra aziende e clienti. *Distance Sales* è un nuovo modo di vendere che valorizza competenza e professionalità dei sales assistant, avvalendosi però di velocità e pagamento online dell'e-commerce. Per i clienti è il modo più comodo, immediato e sicuro per l'acquisto assistito, per i brand è un nuovo canale di vendita assistita a distanza che garantirà un vantaggio competitivo anche dopo la pandemia.

www.dsgroup.it - www.vmware.com/it.html

