

nel mercato attuale e offrire contestualmente al cliente una user experience d'effetto.

B2B & B2E - Nonostante l'importanza enorme rivestita dal settore Business-to-Business, il 50% dei team dediti ad attività B2B manca i propri obiettivi. Ottenere e mantenere l'attenzione di lead e prospect è molto più semplice se, nel farlo, ci si affida a un metodo di ingaggio che coinvolga, da una parte attività di marketing e, dall'altra, i processi di vendita. "B2B Orders, Reorders e Promotions" è una soluzione completa di ecommerce B2B che consente di gestire, in modo efficiente e uniforme, i processi di vendita e fornire così risposte rapide e un servizio ottimale ai propri partner distribuiti, rafforzare i legami con i propri stores e fornire ai propri agenti tutte le informazioni necessarie per creare e mantenere delle buone relazioni con i clienti.

ERP - Time-to-market, globalizzazione dei mercati, evoluzione della shopping experience impongono alla filiera della moda un approccio diverso e forme di collaborazione spinta. Dall'idea alla produzione, dallo showroom ai magazzini, dalle sfilate al negozio, la filiera del fashion coinvolge tantissimi operatori. Ricorrere a un Enterprise Resource Planning (ERP) di ultima generazione appare quindi una leva essenziale per l'evoluzione del business dei fashion brand. "Infor M3 for Fashion" è il sistema informativo di gestione aziendale, integrato e completo, che accompagna i brand del fashion & luxury nello svolgi-

mento dei processi aziendali fondamentali, dal concept e sviluppo del prodotto fino al cliente finale. Sviluppato appositamente per l'industria della moda e del tessile, Infor M3 for Fashion consente di rendere più agile l'organizzazione, migliorare il "time-to-market", incrementare la rotazione di scorte e cassa, migliorare l'efficienza, minimizzare resi e contestazioni.



Digital & Mobile App - Lo scenario in cui i Brand del Fashion & Luxury si trovano a competere, sempre più customer-centrico e omnicanale, trova nel Mobile e nella rivoluzione digitale due potenti alleati che possono offrire alle maison internazionali una notevole spinta innovativa per garantire ai propri Clienti una fashion digital customer experience di alta qualità.

Tra le soluzioni proposte: Branded Mobile Consumer App, che ha l'obiettivo di aiutare i brand ad aumentare la quota del commercio moda mediata digitalmente attraverso sistemi innovativi di advertising e profilazione; Branded Store

Clienteling App, uno strumento molto efficace a disposizione dello store manager che desidera analizzare i comportamenti d'acquisto e i profili della clientela, al fine di identificare azioni maggiormente in linea con i desideri del consumatore, o raccogliere e confrontare questi dati in qualsiasi momento e in mobilità così da valorizzare il capitale rappresentato dal cliente.

Customer Master Data Management - Accedere velocemente alle informazioni legate ai clienti è diventata una esigenza primaria per tutte le aziende. Raccogliere, organizzare, consolidare, utilizzare e condividere gli acquisti, i claim, i feedback, i profili e altre info legate ai clienti richiede molto di più di un semplice database e di un tradizionale CRM. Il primo passaggio consiste nel costruire una Single Customer View del cliente. L'omnichannel CMDM centralizza un unico Customer DB con informazioni provenienti da fonti eterogenee, eliminando il problema di dati duplicati.