

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'*ecommerce*, 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'*ecommerce*, 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'*ecommerce*. 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