

20
22

A/4

Case
History

Multicanalità: uno scaffale digitale per ampliare l'assortimento in negozio

made in
SiComputer.
sicomputer.com

Cliente
/ Partner

Feridras



ITAB ha co-progettato e sviluppato assieme al cliente **Feridras** tutto l'arredo del loro nuovo show-room a Nola (NA), sotto la guida di Raffaele Cozzolino, direttore commerciale di Feridras, azienda che offre ai gruppi distributivi del settore bricolage una vasta gamma di prodotti per l'arredo bagno e consulenze per le migliori soluzioni espositive.

La novità interessante di questo progetto è "**Tommy**", il cosiddetto "**scaffale digitale**": un totem con schermo touch collocato in area vendita che consente al cliente di navigare su un assortimento ben più vasto di quello presente in negozio e di effettuare direttamente l'acquisto dal terminale. Questo dispositivo è stato sviluppato in collaborazione con l'azienda **SiComputer**, che ha prodotto l'hardware, e la società **Ombori**, azienda del gruppo **ITAB**, che ha fornito la piattaforma digitale, chiamata Ombori Grid, su cui è basato il sistema.

Domanda

Come accedere ad un assortimento più vasto di quello esposto fisicamente in negozio

“Avevamo in mente quest’idea già 5 anni fa” afferma **Raffaele Cozzolino**, direttore commerciale di **Feridras**, “poi in periodo di pandemia, l’aumento esponenziale dell’acquisto online, soprattutto da parte di utenti ultracinquantenni che prima non utilizzavano questo canale, ci ha convinto a svilupparla. Abbiamo infatti constatato che i punti vendita avevano difficoltà ad esporre tutto il loro assortimento, per via di una continua riduzione degli spazi, dovuta anche all’inserimento di nuovi settori merceologici da cui non si poteva più prescindere”.

“Questa soluzione, che abbiamo promosso massicciamente sui nostri canali social, ha suscitato molto interesse” commenta Cozzolino “e ha generato numerosi contatti da parte di rivenditori incuriositi dal funzionamento e dalle potenzialità di Tommy”.

Il punto di forza della piattaforma progettata da Ombori è la flessibilità e l’aggiornamento in tempo reale di più terminali: ciò consente di organizzare promozioni ad hoc per quel determinato punto vendita oppure personalizzare l’assortimento escludendo le referenze disponibili a magazzino.

In questo modo si apre al cliente finale un’ampia serie di possibilità in termini di acquisto e modalità di pagamento, combinando i vantaggi del digitale con quelli del negozio fisico, come ad esempio un interlocutore per la consulenza e l’assistenza.

Tutto ciò contribuisce a regalare al consumatore una migliore esperienza di acquisto o, come amano definirla in **ITAB**, la “brand experience” desiderata.



Soluzione

Explora Totem

La cura dei piccoli dettagli e l’attenzione all’estetica nello studio dei prodotti rappresentano le linee guida nella creazione dei protagonisti di questo progetto la linea Explora Totem:

- **Explora Totem** con display 43 pollici Touchscreen;
- stampante termica 80mm;
- cover in metacrilato personalizzata con logo del cliente.

sicomputer.com/digital-store/



Proposta di valore

Migliorare l’esperienza di acquisto

La customer experience è diventata essenzialmente un nuovo modo efficace di creare e offrire più valore al cliente tanto che è diventata uno dei principali fattori della redditività aziendale. Con l’adozione del software “**Tommy**” e degli **Explora Totem** si crea una sinergia tra digitale e realtà per soddisfare le esigenze:

- dei punti vendita che possono disporre di un catalogo prodotti più ampio, aggiornato in tempo reale e con promozioni personalizzate per singolo punto vendita;
- dei clienti che hanno a disposizione uno schermo interattivo di grande formato in cui è semplice cercare prodotti, comparare prezzi e caratteristiche potendo sempre contare sulla consulenza e l’assistenza del personale qualificato del punto vendita.