

L'INNOVAZIONE DI WINS PER LO STORE



**INSPIRE**
BY WINS



Parte del Gruppo Euronics – Retailer italiano leader nel settore Elettronica di Consumo – SIEM S.p.A. vanta quasi 50 anni di esperienza nel commercio al dettaglio.

Realtà di primaria importanza nel Sud Italia, SIEM vanta 31 Punti Vendita dislocati in Puglia, regione di origine, Abruzzo, Basilicata, Marche e Molise

LE ESIGENZE CHE GENERANO LA RICERCA DI UN PARTNER AFFIDABILE

Fornire ai propri assistenti alla vendita uno strumento performante che li aiuti ad anticipare i bisogni del cliente per una **NUOVA ESPERIENZA DI VENDITA, RAPIDA, EFFICACE, TECNOLOGICAMENTE SUPPORTATA**: per una vincente attuazione della tecnica del cross-selling.

Dotarsi di uno strumento che possa **INCENTIVARE LE VENDITE SUL CANALE FISICO**: per una migliore fruizione dei benefici

INCREMENTARE LE VENDITE con un servizio a valore aggiunto che possa essere percepito dal cliente come un **BENEFICIO IDENTIFICATIVO DELLA CATENA**: per una migliore customer retention.

Proseguire nel **PROCESSO DI DIGITALIZZAZIONE COMPLETA DEL PUNTO VENDITA**: per la riuscita di un esercizio di successo.

“Eravamo alla ricerca di un servizio aggiunto per l'identificazione di prodotti complementari che arricchissero e completassero l'acquisto principale. Inspire di Wins è il tool performante che stavamo cercando: i risultati sono molto soddisfacenti soprattutto in termini di velocità del servizio. In pochi passaggi i nostri commessi sono in grado di identificare il prodotto complementare idoneo per ogni cliente, che aumenta il suo livello di soddisfazione e la sua propensione all'acquisto”.

Vincenzo Pennacchia, ICT Manager di SIEM S.p.A.

IL TOOL INSPIRE SUPPORTA LE VENDITE

I VANTAGGI ACQUISITI

PER IL NEGOZIO: l'assistente alla vendita può supportare il cliente nella scelta di articoli complementari all'acquisto principale contando su un tool altamente performante accessibile da differenti device presenti in store: tablet, totem, postazioni di reparto, punti cassa.

IL COMMESSO ORA E' PIU' PRONTO, sa di cosa ha bisogno il cliente, si sente più sicuro nell'offerta, **L'ESPERIENZA DI ACQUISTO MIGLIORA**, lo **STORE GUADAGNA IN QUALITA' PERCEPITA**

PER L'ECOMMERCE: Inspire "ispira" il cliente anche sui canali ecommerce dell'azienda e rende i prodotti complementari facilmente individuabili ed acquistabili sia tra i prodotti consigliati, se l'utente accede tramite user name e password, che all'interno della scheda prodotto.

Il cliente viene "ispirato" dal sistema e continuamente stimolato all'acquisto. **L'AUMENTO DELLE VENDITE E' SERVITO.**

IL CLIENTE E' SODDISFATTO: il cliente si sente ben seguito e ben consigliato da un commesso competente se in negozio o da un sistema "che lo conosce" se online. Se il cliente è identificato tramite la propria loyalty card, il sistema è in grado di tracciare i comportamenti di acquisto per un'esperienza di acquisto unica.

Un **CUSTOMER JOURNEY SODDISFACENTE** porta ad un **AUMENTO DELLE VENDITE** e alla **FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE**

L'ALGORITMO VINCENTE: Inspire analizza le precedenti vendite, apprende i comportamenti di acquisto del cliente e ottimizza l'offerta per soddisfare al meglio l'acquirente; aiuta inoltre il retailer nella vendita dei prodotti complementari, sfrutta le associazioni inserite nella console di gestione e integra la proposta per rendere il sistema più completo.

Lo strumento software a supporto dell'identificazione del corretto prodotto accessorio per il **SUCCESSO NELLE VENDITE**

L'INTEGRAZIONE: Inspire si integra con i programmi di cassa e di reparto, con le piattaforme omnichannel, con il B2B ed il B2C: il servizio al cliente diventa semplice

Informazioni facilmente reperibili per un **SERVIZIO PUNTUALE, VELOCE ED EFFICIENTE**

LA CONSOLE DI GESTIONE: Inspire permette al retailer di integrare la combinazione di prodotti con associazioni personali e modificare le esistenti grazie alla console di gestione.

Algoritmo automatico e intervento manuale per **L'OFFERTA PERFETTA**

