iNovaRetail
Le performance dei punti vendita nel settore moda

Martedì 27 novembre 2018 - Ore 9,30

c/o sede Confcommercio Brescia
Via Giuseppe Bertolotti, 1 - Brescia

PROGRAMMA DEL CORSO

Un commerciante è sempre più coinvolto in nuove sfide per mantenere i propri clienti, aumentare i fatturati, contrastare la concorrenza e recuperare la marginalità.
Con questo corso si svuole mostrare come può avvenire la raccolta di dati sulla clientela, sui prodotti, sui fornitori, sul personale, sulla gestione del magazzino e su quella operativa, per poter costruire analisi e aiutare decisioni
Nel corso dell'intervento si analizzeranno:

ATTRATTIVITÀ DEL PUNTO VENDITA

- Traffico: ormai è multicanale
- Conoscere il proprio cliente. Rimanere sè stessi
- Comunicazione digitale

INTERAZIONE E DECISIONE D'ACQUISTO

- Numero degli scontrini
- Tasso di conversione
- Numero di vendite
- Valore delle vendite
- Valore delle vendite per metro quadrato/giorno

L'ACQUISTO

- Scontrino medio
- Battuta media
- Numero medio di battute per scontrino
- Incidenza e pressione delle categorie
- Pressione promozionale
- Margini

IMPORTANZA DEI FEEDBACK DA CUSTOMER SATISFACTION

- Fedeltà
- Reclami e abbandono
- Servizi post-vendita

Abstract:
Con questo corso si desidera fornire una cassetta di attrezzi utili per gestire la raccolta dei dati tipici di un negozio del settore moda. Le informazioni sulla clientela, sui prodotti venduti, sui fornitori, sul personale e sul magazzino permettono di costruire indicatori indispensabili per migliorare le prestazioni e/o i servizi offerti alla propria clientela.
Il corso verrà condotto con l'ausilio di una piattaforma denominata ***iNovaRetail small*** - Componente CRM4 Retail.