

Retail Academy

Nuovi comportamenti di acquisto e competenze di vendita, all'incrocio fra esperienza fisica e digitale: per retail manager, store manager, addetti alle vendite.

more

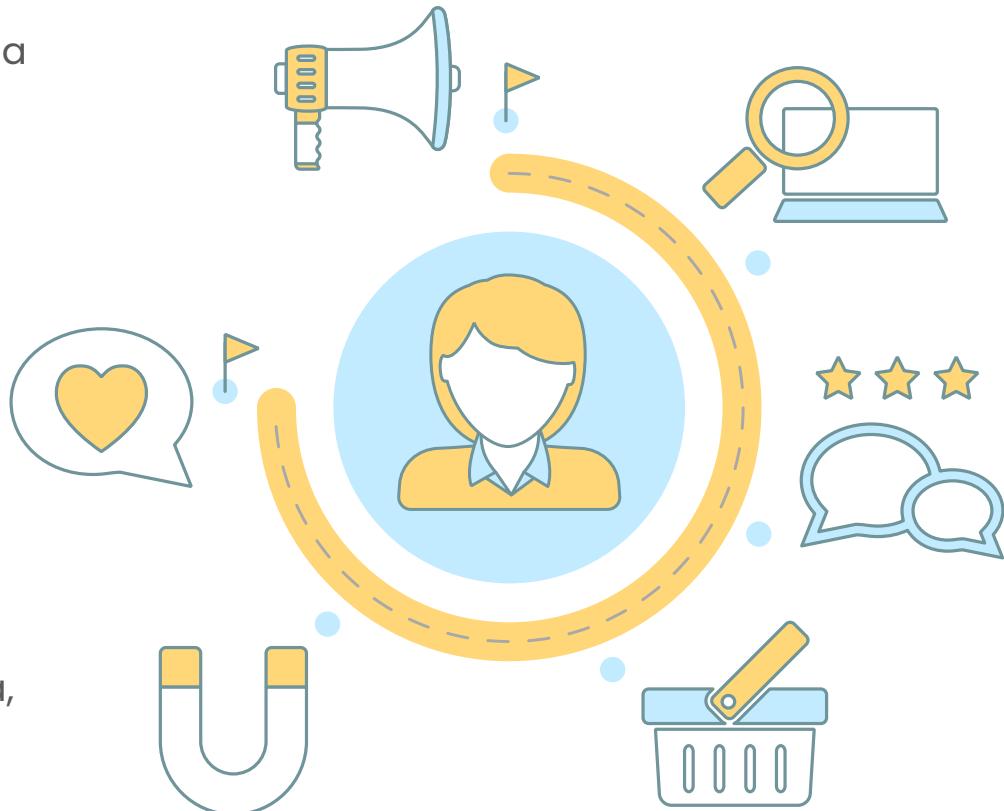


Cosa è cambiato nel retail?

Da percorsi di acquisto che distinguevano nettamente l'informazione (la pubblicità, il passaparola) dalla decisione (l'esperienza in negozio), a percorsi fluidi e multicanale: **il digitale non è un semplice strumento di informazione, ma fa parte dell'esperienza.**

Perché Retail Academy?

- Per coinvolgere e sviluppare competenze nuove **nei titolari, retail manager, store manager, addetti dei punti vendita:** dalla vendita in negozio, al visual merchandising, alla promozione digitale
- Per assicurare che chi opera nei negozi conosca e guidi il cliente in tutto il **customer journey**, e che sappia contribuire alla visibilità digitale del brand sul mercato locale e al traffico sul punto vendita
- Per offrire ai tuoi negozi una formazione utile e una esperienza unica, diversa **dai soliti incentive**





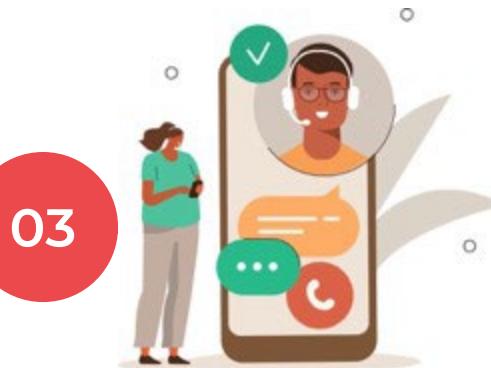
Per non limitare l'apprendimento a un evento spot, proponiamo percorsi che tengano impegnati i partecipanti in modo continuativo **fra assessment, formazione, gamification e community**, per dare continuità e favorire la sperimentazione pratica dei metodi proposti.



01



02



03

MISURARE

Survey & benchmark

Analizziamo i metodi usati dai venditori dei tuoi negozi, con survey online e mystery shopping; facciamo altrettanto con i tuoi concorrenti.

Assessment online

Test online sulle competenze di vendita, di gestione del negozio, di uso dei canali digitali locali.

FORMARE

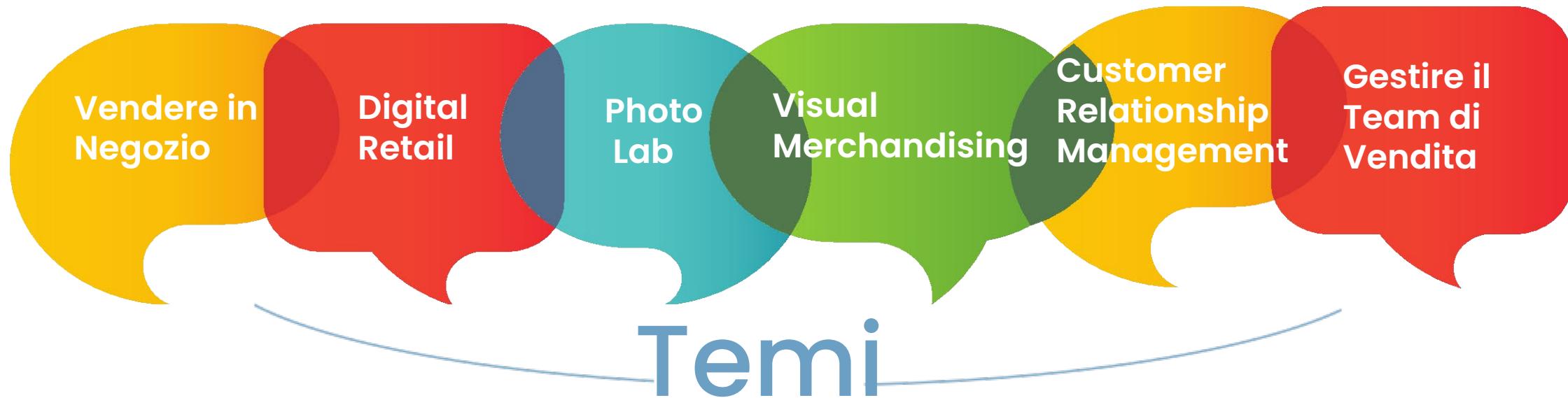
Formazione sincrona – webinar, presenza se si può - per coinvolgere e motivare sui singoli temi; **formazione asincrona per sviluppare le competenze:** digital learning e proximity learning con newsletter, gruppi social, Whatsapp... Vedi i possibili temi della formazione retail alle pagine successive.

COINVOLGERE

Community su Teams, o Facebook, o Google, o LMS... in cui è possibile:

- ritrovare tutti i materiali e le registrazioni dei corsi, per rivedere se stessi e i colleghi
- ricevere aggiornamenti e approfondimenti
- chiedere assistenza ai docenti, anche con call one-to-one

Gamification: classifiche e premi per chi partecipa di più, vince i contest, propone innovazioni nei metodi di vendita in negozio.



In qualsiasi settore operi la tua Azienda – **fashion & lifestyle, GDO, assicurazioni, banche, automotive, servizi B2B, canali HORECA...** – costruiamo su misura il tuo progetto di formazione retail:

1. **scelta dei temi** in base ai tuoi obiettivi e alle competenze che vuoi sviluppare
2. **progettazione dei contenuti, integrando contenuti «tuoi»** – i prodotti della tua azienda, il posizionamento, i processi organizzativi – con quelli sviluppati da Digital Academy in anni di esperienza
3. **definizione dei percorsi di formazione e dei format più adatti:** formazione in aula, digital learning, community, coaching individuale.



Cosa

Sviluppare le capacità di vendita assistita:

- trasmettendo uno «stile» di vendita e una sales ceremony che siano riconoscibili, efficaci e coerenti con i valori del tuo brand
- costruendo un «digital mindset» che abbia conseguenze concrete sulla vendita in negozio: per esempio, cosa significa in pratica che il negozio fisico e l'ecommerce non sono rivali ma alleati? Come posso arricchire con il digitale l'esperienza di acquisto in negozio?

Come

In funzione di budget e necessità organizzative:

- Corsi in presenza nei punti vendita, con simulazioni e registrazioni
- Webinar: docenti e alcuni partecipanti in negozio, gli altri partecipano a distanza anche alle simulazioni
- Elearning «sales simulator» realizzato utilizzando i materiali video dei corsi: presentazione di situazioni tipiche con test di comportamento
- «cosa faresti in questa situazione?»



The screenshot shows a user interface for a retail training application. On the left, there is a vertical navigation bar with several icons. The main content area is divided into two sections: 'Bags' and 'Shoes'.

Bags
Types:
Business Bag, Cross Body, Holdall, Tote
Portfolio, Backpack, Trolley, Pouch

Shoes
Typologies:
Monk/Double Monk
These shoes are formal and without laces.
They are closed with a strap with one or two buckles.
They can be plain, with captoe, with brogueings or without.
They can be easily worn by customers with high instep, as the buckle allows to widen the upper.

Click on the next balloon on the left to continue

Formazione prodotto

Dalla conoscenza alla vendita

Conoscere storia, caratteristiche, vantaggi dei prodotti e servizi che si vendono, è fondamentale per presentarli in modo efficace al cliente.

Progettiamo moduli di formazione «custom» per la tua azienda, efficaci e coinvolgenti, da sviluppare in presenza, in webinar, in elearning: dalla storia del prodotto e dell'azienda, a come viene realizzato, alle caratteristiche tecniche, ai vantaggi, al modo migliore per presentarlo.



Hai totalizzato 50 punti su 100

Devi approfondire alcuni argomenti per esempio Google My Business



Google My Business

Trasforma le persone che ti trovano sulla Ricerca Google e su Maps in nuovi clienti con un profilo dell'attività senza costi per il tuo negozio fisico.



Google Ads

Sii presente quando gli utenti cercano la tua attività. Inizia con Google Ads. Fatti trovare online.



Social Ads

Sii presente quando gli utenti cercano la tua attività. Inizia con Google Ads. Fatti trovare online.

Cosa

Azioni digitali per negozi reali: far trovare il punto vendita su Google, promuovere sui canali social, aumentare il traffico in negozio... Contenuti differenziati in base alla policy del tuo brand sul ruolo dei punti vendita nella comunicazione digitale, per esempio:

- esistono profili social dei singoli negozi e vengono gestiti localmente > insegniamo come si fa
- i profili e/o la comunicazione sono centralizzati > insegniamo come amplificare la visibilità del brand e negozio a livello locale (condividere etc.) e come fornire buoni contenuti locali a chi opera centralmente

Come

- **Elearning «digital retail»** confezionato su misura per la tua rete
- **Community più assistenza personalizzata sulla comunicazione digitale** dedicata al personale dei negozi, anche con webinar one-to-one



PH Riccardo Tinelli

Cosa

Vuoi aiutare una cliente a farsi un selfie con il suo capo preferito?

...e poi a pubblicare una storia Instagram con gli hashtag e faccine del caso? O fare foto e video del tuo negozio, senza chiamare un professionista?

Con Photo Lab:

- un fotografo internazionale ti insegna a realizzare foto e video di qualità e di grande impatto, bastano il tuo smartphone e una buona luce...
- ...e impari a pubblicare sui social – tuoi, del negozio, dei clienti – contenuti visivi coinvolgenti

Come

- Workshop in negozio, o in location allestita con arredi e prodotti
- Community per consigli e interventi speciali su richiesta (ad esempio post-produzione video)



Visual Merchandising



Cosa

La comunicazione visiva nel punto vendita:

- concept del negozio
- allestimento delle vetrine
- esposizione dei prodotti
- materiali, luci, colori
- percorsi di visita...

...e il ruolo del digitale: usare tablet, monitor, digital signage, per accompagnare l'esperienza di acquisto del cliente.

Come

- Workshop in negozio, o in location allestita con arredi e prodotti
- Community per consigli e interventi speciali su richiesta



Cosa

Strumenti e metodi per fidelizzare i clienti e acquisirne di nuovi: dalla scelta e implementazione di un CRM, all'uso efficace, alle azioni di comunicazione diretta.

Quale è il ruolo di chi opera in negozio?

- coinvolgere il cliente in azioni semplici: metti una recensione su Google Maps, partecipa al concorso lasciando i tuoi dati, seguici su Instagram, ricevi aggiornamenti iscrivendoti alla newsletter...
- in base alla policy aziendale, utilizzare i dati per azioni di promozione locale

Come

- Elearning realizzato su misura per la tua rete
- Webinar con casi pratici
- Community per consigli e assistenza individuale





Gestire Team di vendita

The top half of the image shows a winding road through a mountainous landscape under a cloudy sky. Overlaid text reads "UN VIAGGIO IN QUATTRO TAPPE". Below this, a banner states: "In questo capitolo troverai 4 testimonianze di tuoi colleghi sull'esperienza del colloquio di feedback; ti chiederemo di individuare azioni concrete e possibili. Scopri di più". Below the banner are four small video thumbnails: "Guardare oltre", "Feedback in pausa pranzo", "Manca il GPS", and "Occhio ai segnali". The bottom half of the image shows four diverse individuals in a modern office setting, standing around a white counter and discussing something while looking at a laptop screen.

Cosa

Guidare il team di vendita del negozio, usando al meglio la presenza fisica e i canali digitali. Contenuti definiti base alle policies e ai processi organizzativi della tua azienda:

- reclutamento e selezione dei venditori
- formazione e coaching, in negozio e online
- sistemi di valutazione e incentivazione
- leadership, dagli obiettivi al feedback

Dedicato a retail manager, area manager, store manager... della tua rete retail.

Come

In funzione di budget e necessità organizzative:

- Corsi in presenza nei punti vendita, con simulazioni e registrazioni
- Webinar: docenti e alcuni partecipanti in negozio, gli altri partecipano a distanza anche alle simulazioni
- Elearning «leadership simulator» realizzato utilizzando i materiali video dei corsi

Chi siamo



more
interactive

more
interactive

More Interactive è presente sul mercato dal 1994.

Lavoriamo per molte aziende nella comunicazione digitale e formazione aziendale.

Per la **comunicazione** realizziamo e gestiamo piattaforme e applicazioni di diverso genere: programmi di loyalty, giochi, concorsi, e-commerce, video...

Per la **comunicazione interna** sviluppiamo progetti di formazione retail in tutti i settori: fashion & lifestyle, GDO, assicurazioni, banche, automotive, servizi B2B, canali HORECA... Proponiamo esclusivamente percorsi su misura per la singola azienda, integrando formazione in aula, digital learning, community, coaching individuale



MORE INTERACTIVE SRL
Via Russoli 1,
20143 Milano
Antonella Napolitano
+39 3356323722