

# schuhkurier\*

Anzeige

Eine integrierte Lösung:

- ✔ Sprintorder ANWR
- ✔ Webshop B2B
- ✔ Digitaler Showroom
- ✔ Vertriebssteuerung Außendienst



MobiMedia

mobimedia.de

**Hybrid** WEBSHOP B2B & MODEPORTAL  
INTEGRIERT IM DIGITALEN SHOWROOM

## Sprint Order geht an den Start

# Domanda sul sistema: cosa fa *Sprint Order*?

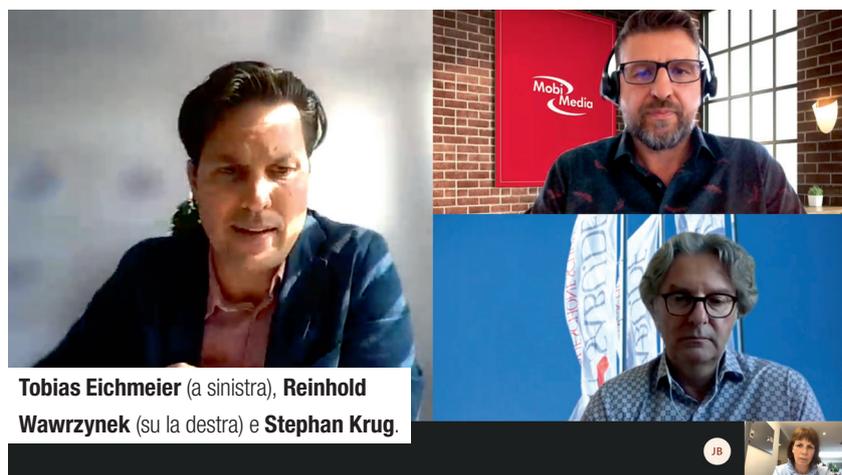
Come nuova soluzione per lo scambio di merci tra industria e commercio al dettaglio, ANWR e SABU insieme a Mobimedia hanno lanciato Sprint Order. Come funziona questo nuovo sistema? schuhkurier ha incontrato i responsabili del progetto.

Quando non ci sono fiere, vige il social distancing e gli ordini vengono fatti molto velocemente, è necessario un cambiamento. È così che MobiMedia e i responsabili di ANWR e SABU hanno creato una nuova offerta basata sulla piattaforma di ordini già esistente Quintet24, con lo scopo di dare accesso a tutti i rivenditori a ciò che l'industria ha da offrire, indipendentemente dalle dimensioni del gruppo di appartenenza e dalle affiliazioni.

In pochi clic, i soggetti interessati possono visualizzare le collezioni ed eseguire tutti i processi pre e post-ordine. Alcune settimane fa, sono state annunciate le prime informazioni su Sprint Order. La piattaforma è online da metà giugno per gli ordini primavera/estate 2021. In un'intervista con "schuhkurier", Thomas Eichmeier (ANWR Schuh), Stefan Krug (SABU) e Reinhold Wawrzynek (MobiMedia) parlano dei vantaggi di questo nuovo sistema.

## Come hanno risposto gli utenti alla prima versione di Sprint Order?

**Reinhold Wawrzynek:** Stiamo assistendo a un alto numero di richieste. Abbiamo avuto già diversi appuntamenti e presentazioni dimostrative. Dal nostro punto



Tobias Eichmeier (a sinistra), Reinhold Wawrzynek (su la destra) e Stephan Krug.

di vista, è sorprendente come non solo i piccoli produttori e rivenditori siano interessati a Sprint Order, ma anche i grossi player del settore.

La campagna congiunta di Sprint Order era inizialmente focalizzata sui piccoli produttori, per offrire loro un rapido accesso al processo di ordine digitale. La situazione coronavirus ha però accelerato e intensificato tutto: dall'ulteriore sviluppo della stessa piattaforma alla partecipazione del commercio e dell'industria.

Il sistema Quintet24 era già stato sviluppato prima della crisi del coronavirus e mirava a promuovere il processo di digitalizzazione nel settore. Solo negli ultimi

mesi, hanno partecipato circa 20 brand di moda. Crediamo che Sprint Order riuscirà ad affermarsi nel mercato delle calzature.

## Dal punto di vista tecnico, i rivenditori come posso accedere a Sprint Order?

**Reinhold Wawrzynek:** Il rivenditore riceve un invito dal fornitore tramite e-mail con un link a Quintet24. Se il rivenditore è già registrato, avrà automaticamente accesso al contenuto pubblicato dal fornitore all'accesso successivo. I dati dei rivenditori di ANWR e SABU possono essere importati automaticamente nel si-



# SPRINT ORDER

powered by

stema. Non sono necessari particolari requisiti tecnici. Non sono strettamente necessarie particolari interfacce per il sistema di gestione merci. Confermato un ordine, il rivenditore riceve in automatico un'e-mail contenente l'ordine in formato Excel e PDF. Se lo desidera, è comunque possibile impostare un'interfaccia al sistema di gestione merci.

**Come possono i fornitori inserire articoli e informazioni sulla piattaforma? È integrato un negozio B2B?**

**Reinhold Wawrzynek:** Per importare dati in massa sul portale, è disponibile al momento una finestra di caricamento di file CSV. Ciò permette di caricare i dati tramite un semplice formato CSV. I fornitori più piccoli possono inserire i loro dati nel sistema manualmente. Per caricare altri contenuti come video e immagini per le campagne o collezioni e docu-

*SPRINT ORDER è una piattaforma che risponde alle esigenze di tutto il settore calzaturiero.*

Tobias Eichmeier, CEO di ANWR Schuh



menti di marketing, è possibile fare Drag & Drop o caricarli tramite la classica finestra di dialogo "Apri file". Gli ordini possono essere effettuati direttamente sul portale, e vengono trasmessi direttamente. Molto presto sarà inoltre disponibile un'interfaccia ECC automatizzata.

L'integrazione di negozi B2B esterni al momento non è prevista, dal momento che spezzerebbe il metodo operativo uniforme. I rivenditori vogliono poter essere in grado di orientarsi all'interno del sistema in modo semplice, ottenere informazioni ed inviare ordini ai propri fornitori.

**Come possono utilizzare la piattaforma le aziende che non dispongono ancora di asset digitali? Qual è il procedimento in questi casi?**

**Reinhold Wawrzynek:** Sprint Order è la risposta alla domanda del produttore su come creare e presentare in modo flessibile e semplice un'offerta digitale, senza dover avere un proprio negozio B2B o una propria offerta digitale, perché ad esempio non siano le risorse per l'EDI. Il produttore può utilizzare questo portale per inserire manualmente i dati de-

*Dobbiamo guardare avanti e meno al passato.*

Stephan Krug, CEO di SABU Schuh & Marketing GmbH



gli articoli utilizzando un'interfaccia per l'inserimento dei dati e può aggiungere un'immagine o altri file multimediali. Non sono necessari GTIN o EAN.

In pratica, per essere in vendita sul portale, un articolo deve avere sei attributi (numero, descrizione, colore, griglia dimensioni, prezzo d'acquisto, valuta) e un'immagine. Naturalmente, maggiore è il contenuto fornito dai marchi, maggiore è il valore aggiunto per i partner industriali e i rivenditori. La grande differenza di questa piattaforma rispetto a molti altri portali B2B, è quella di combinare in modo intelligente i contenuti di marketing e le informazioni sull'ordine degli articoli. Oltre a presentare gli articoli, al rivenditore viene data la possibilità di effettuare gli ordini utilizzando un processo digitale senza cambiare piattaforma. Ciò significa che il rivenditore dopo aver guardato la presentazione della merce, può inviare direttamente un ordine senza dover scaricare e compilare moduli che poi devono essere nuovamente caricati o inviati via mail al rivenditore.

**Quanto costa l'elaborazione degli ordini su Sprint Order?**

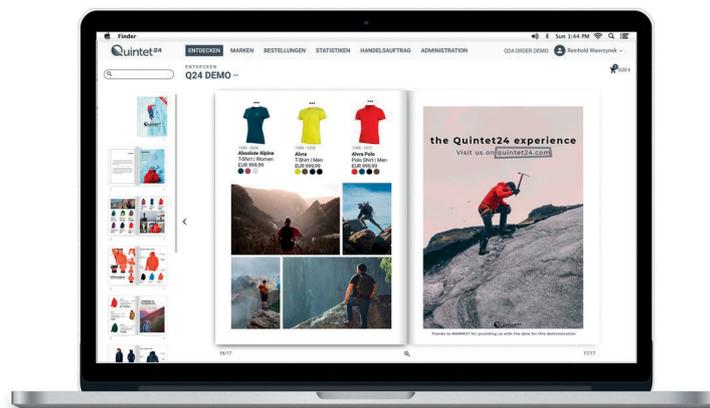
**Reinhold Wawrzynek:** È prevista una commissione dello 0,9% sul valore di un ordine per le vendite effettuate tramite

Sprint Order. La commissione viene pagata esclusivamente dal partner industriale/marchio/produttore. Non è previsto alcun esborso per il rivenditore. A meno che non si debba sviluppare una interfaccia personalizzata con il sistema ERP. La commissione di 0,9% non corrisponde alla normale commissione della piattaforma Quintet24, che è più alta. Ulteriori spese sorgono solo se il partner industriale non utilizza le interfacce esistenti della piattaforma e desidera utilizzare formati di scambio dati personalizzati.

**I produttori potrebbero lamentare una mancata trasparenza ed essere preoccupati che venga copiato il loro stile, se presenti su Sprint Order. È possibile escludere che ciò avvenga?**

**Reinhold Wawrzynek:** I produttori tra di loro non possono vedere offerte e articoli di altre marche o accedere ai loro dati. Ciò viene garantito da un sistema tramite autorizzazione.

Anche il rivenditore non può cercare gli articoli tra i vari marchi del portale. Può solo limitare la selezione delle offerte inserendo dei filtri. Per vedere e ordinare gli articoli, deve finire nella rispettiva offerta di un marchio. La piattaforma Quintet24 è un portale per effettuare ordini e non di confronto.



**Sprint Order potrebbe diventare un'alternativa alle fiere fisiche ora non possibili. Cosa significa l'ordine digitale nel mondo fieristico? Il settore ha ancora bisogno di eventi fisici?**

**Tobias Eichmeier:** Le fiere offline e lo scambio in loco non possono e non devono sostituire Sprint Order. Le fiere rimangono una componente importante come incontro di settore per la comunità calzaturiera e lo scambio di importanti informazioni. Tuttavia, il portale B2B è una buona aggiunta e apporta un importante contributo alla digitalizzazione del settore. Tutti i processi pre e post-ordine possono essere mappati digitalmente e individualmente tra rivenditore e produttore. I fornitori più piccoli in Italia e in Spagna, in particolare, spesso non hanno ancora modo di rendere i loro prodotti disponibili per un ordine digitale. Per loro ciò diventa ora possibile grazie alla piattaforma che abbiamo creato. Non si tratta di preservare qualcosa, ma di uno sviluppo. Un aspetto molto importante per questo settore.

**Stephan Krug:** Secondo un sondaggio sul tema degli ordini digitali, esiste una grossa discrepanza tra acquirenti e amministratori delegati nel commercio al dettaglio. Mentre gli amministratori delegati fanno affidamento in gran parte su processi semplici e veloci e sulla digitalizzazione,

gli acquirenti spesso valutano la situazione nella direzione opposta e desiderano un'esperienza "tattile". L'obiettivo comune deve essere quello di stabile processi di ordine snelli ed efficienti. È quello che sta già avvenendo oggi ed è evidente in molti esempi. Immaginiamo ad esempio un marchio come Tommy Hilfiger. Oggi solo un terzo dell'intero assortimento è disponibile nei loro showroom. Il resto viene prenotato con ordini digitali. Ciò apporta un risparmio in termini di tempo e costi. Abbiamo iniziato a lavorare affinché gli attori del settore non abbiano paura della digitalizzazione. Dobbiamo guardare avanti e meno al passato.

#### **Cosa significa tutto questo per le ferie, ad esempio per ANWR e SABU?**

**Tobias Eichmeier:** Soprattutto in tempi difficili, è importante che le persone abbiano modo di confrontarsi. Ci chiediamo naturalmente come poter continuare a sviluppare le ferie. Vediamo ancora le ferie come eventi per gli ordini. Perché non aggiungere nuovi temi e servizi per migliorare ulteriormente il nostro settore?

**Stephan Krug:** Anche noi continueremo a lavorare alla nostra fiera, perché vogliamo offrire vari componenti ai rivenditori. In fiera, un rivenditore può avere una visione d'insieme e in tale occasione scoprire un marchio per lui interessante. Non deve decidere immediatamente, può guardare in tranquillità su Quintet24 - ed effettuare l'ordine in un secondo momento.

**Data la crisi coronavirus, è probabile che il numero degli ordini diminuisca. Espo-  
nendo alle ferie e partecipando a Sprint  
Order, i produttori sostengono dei costi.  
Come si organizzano le due cose?**

**Tobias Eichmeier:** È importante non vedere Sprint Order come uno strumento associativo, ma come una piattaforma completa per l'intero settore calzaturiero. Se lo consideri così, Quintet24 offre il potenziale per un aumento delle vendite perché puoi raggiungere tutti i rivenditori. Se fossi un produttore, non vedrei Sprint Order come un sostituto della fiera, ma come strumento di vendita. Inoltre, io vedo anche un aumento significativo dell'efficienza nel processo di ordine: In futuro il rivenditore può visualizzare fino all'80% delle collezioni e ottenere una panoramica completa della collezione senza spendere in anticipo un euro. I duplicati possono quindi essere esclusi, le fasce di prezzo possono essere progettate in modo intelligente e le innovazioni e i nuovi marchi possono essere specificamente acquistati.

Un vero e proprio vantaggio!

#### **Con Sprint Order è stato possibile far lavorare insieme due concorrenti di mercato a una soluzione industriale. Una novità. Potrebbero seguire ulteriori misure di questo tipo?**

**Stephan Krug:** ANWR ci ha contattato per proporci questa soluzione e siamo stati ben felici di parlarne. È importante per tutti i soggetti coinvolti lavorare insieme su un compito che interessi l'intero settore. Collaboriamo in vari settori legati al back office da due o tre anni. Come ad esempio il database di immagini. Non è una strategia sensata avere stili diversi. È nell'interesse di tutti che venga creato un database di immagini a cui tutti possono accedere. Una delle maggiori sfide del nostro tempo è l'efficienza dei costi. Tutti dovrebbero ottenere il massimo in cambio del proprio denaro. Se i gruppi dell'associazione possono condividere i costi su diversi aspetti, ciò è nell'interesse di tutti.

#### **Come saranno le prossime ferie a Mainhausen e Heilbronn?**

**Stephan Krug:** Attualmente il nostro settore sta vivendo un periodo di forte incertezza. Si teme una seconda ondata di coronavirus in autunno. È quindi probabile che a Heilbronn daremo il benvenuto a un numero inferiore di visitatori ed espositori. Stiamo lavorando a delle misure complete per l'igiene e per mantenere le distanze e presteremo la massima attenzione. Ma vogliamo anche soddisfare le richieste di oltre il 70% dei nostri rivenditori e permettere loro un forma di ordine "fisico". Nel programmare la prossima stagione con la fiera e i prossimi appuntamenti, terremo conto anche dei desideri nelle nostre aziende partner. Un ritardo di 4-6 settimane può risultare vantaggioso per tutti i soggetti coinvolti. Questa è la situazione con cui ci stiamo confrontando..

**Tobias Eichmeier:** Con la nostra fiera dobbiamo continua a soddisfare requisiti elevati. Abbiamo saputo che alcune aziende non parteciperanno alle fiere fino alla fine dell'anno. Le nostre ferie però sono a settembre (ANWR Spring Order) e a ottobre (ANWR Summer Order). Faremo tutto il possibile per garantire ai partecipanti di vivere una fiera in totale sicurezza. In questo particolare momento di crisi, l'incontro ha un ruolo particolarmente importante.

**Autor** Petra Steinke  
**Fotos** Redaktion, Mobimedia  
**Infos** [www.mobimedia.de](http://www.mobimedia.de)

Pubblica le tue idee di collezione nello showroom digitale, sul web e al punto vendita: collegato intelligentemente a tutti i dati di marketing e al controllo omnicanale: foto, animazioni 3D e video - interfacce intelligenti che assicurano un supporto adeguato Testi direttamente dalle tue schede di lavoro e dalle tue brochure abbinati per le merci ordinate per una presentazione di successo. Empatico, mobile, interattivo.



## SHOWROOM DIGITALE



Gestione delle merci, gestione dello spazio nei canali di vendita al dettaglio, all'ingrosso e online, presentazione della collezione nello showroom o semplicemente mediante videoconferenza congiunta. Naturalmente con un ordine integrato e un controllo intelligente dei limiti. Sicuro, facile da usare e veloce.

## SOLUZIONE DI ASSISTENZA SUL CAMPO

Il mercato digitale per gli ordini online, benchmarking, programmi intermedi ad alto turnover e ordini supplementari veloci. Sale per videoconferenze sicure? Certo! Non importa se per anteprime o presentazioni speciali. Decidi tu chi vede cosa e quando.



## PORTALE INDUSTRIALE



Nessun coordinamento senza pianificazione. Database consolidato per previsioni affidabili. Facile da configurare e utilizzare: supporto visivo per il vostro successo.

Teniamo il tuo team unito!

## SISTEMI DI PIANIFICAZIONE