



BRAX Case Study

Challenge -

Alla ricerca di efficienza e sostenibilità

Leineweber cercava soluzioni digitali adeguate per superare le aspettative dei propri rivenditori. Merce, posizione e ora dovevano poter essere selezionati in modo indipendente uno dall'altro.

Inizialmente per il classico processo di preordine, ma con la possibilità di poterlo utilizzare per elaborare ordini immediati e di stoccaggio.

Si è puntato su una soluzione web-based e se la vendita digitale con gli opportuni asset digitali (immagini, schizzi, animazioni 3D) avesse portato anche a possibili risparmi sui costi dei campioni e dei materiali, ciò avrebbe rappresentato una importante leva, non solo dal punto di vista economico, ma anche da un punto di vista ambientale.

Boom del digitale

Con la pandemia di coronavirus che ha colpito il mondo nel 2020, la situazione è stata particolarmente difficile per l'industria della moda per vari motivi. Nel 2020 le vendite di abbigliamento sono crollate. Anche il 2021 non è stato l'anno dell'industria della moda. Uno dei tradizionali produttori tessili tedeschi mostra come la crisi può essere superata nonostante le enormi sfide, anche se le conseguenze sono state evidenti anche per loro: un calo del 23% delle vendite nel 2020 con gestione della crisi e un pacchetto di misure di accompagnamento per regolare i costi.

Processo di ordinazione più intelligente e più efficiente
La pandemia ha causato molte restrizioni e gli acquirenti non hanno potuto viaggiare o visitare gli showroom, ma Herford si stava già preparando alle nuove esigenze. In quel momento, l'introduzione dello strumento di ordinazione Quintet di MobiMedia era già in piena funzione. Il personale di vendita disponeva di uno strumento con il quale raggiungere i propri clienti a distanza, senza essere in loco e presentare così digitalmente i contenuti della collezione.

Lavorare con lo strumento di ordinazione MobiMedia Quintet: quali sono i vantaggi?

Markus Lacher, responsabile digitalizzazione e IT, membro del consiglio di amministrazione:

Con le opzioni di vendita digitale di MobiMedia Quintet, l'intero processo di ordinazione è stato verificato e integrato al fine di renderlo ancora più efficiente e intuitivo. Lo strumento offre maggiori informazioni, servizi e una maggiore trasparenza sia per il personale di vendita che per i clienti. È possibile inviare ordini più completi e anche le proposte di ordini precompilati possono essere un'importante parte della strategia di vendita"



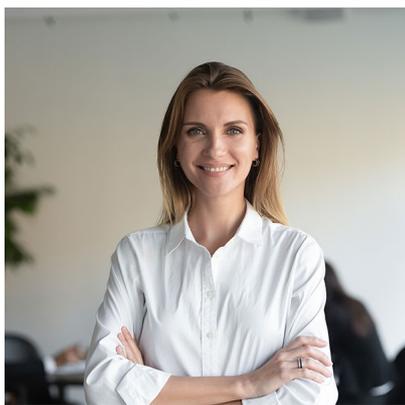
BRAX

Case Study



"El rivenditori sono felici delle gamme su misura e delle alte vendite ottenute. Le attività pubblicitarie e di marketing sono visualizzate e possono essere ordinate contemporaneamente in formato digitale. I contenuti promozionali vengono controllati e mostrati.

In particolare, offrono ulteriori vantaggi anche i nuovi cataloghi di ordini e i workbook, che possono essere creati sia singolarmente che come serie. Siamo soddisfatti di come la vendita digitale richieda poco tempo perché può essere preparata di conseguenza.



Se necessario, possiamo anche comunicare con il cliente senza un appuntamento di persona e creare insieme un ordine, nonostante coltiviamo e apprezziamo naturalmente il contatto umano e la cooperazione. Il messaggio del marchio può essere veicolato in modo convincente arricchendo contenuti multimediali."

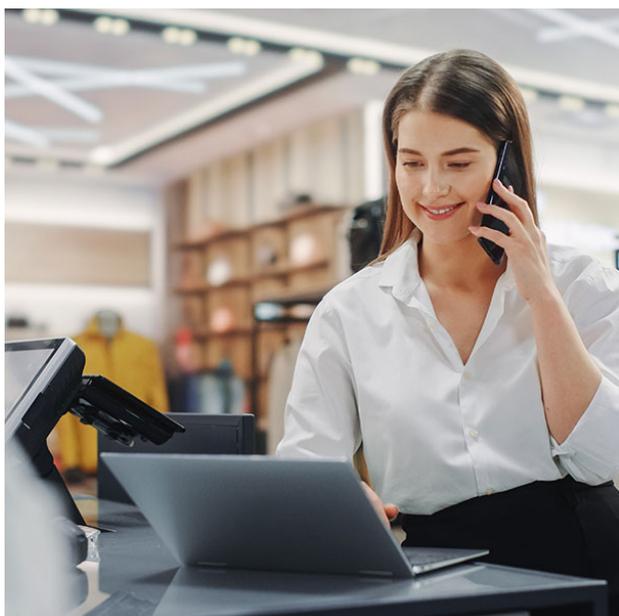
I costi del servizio diminuiscono mentre il livello del nostro servizio clienti aumenta



Il processo di vendita è stato modernizzato digitalmente e il cliente riceve informazioni quasi in tempo reale sulle prestazioni del marchio. La vendita diventa sempre più mobile e indipendente da posizione, ora e dispositivo. I dati dell'ordine vengono trasmessi in modo sicuro e veloce. Gli ordini vengono confermati tempestivamente.

Circa un centinaio di addetti alle vendite BRAX utilizzano MobiMedia Quintet.

Questo pone le basi per un processo di vendita orientato al futuro e al risparmio di ulteriore risorse in BRAX.



1

Cosa dicono i suoi dipendenti sulle nuove possibilità con lo strumento MM?

"Quintet ha dimostrato il suo valore aggiunto: una presentazione digitale pulita di ogni collezione e un'integrazione stabile e veloce nel nostro sistema ERP."

Gli strumenti MobiMedia ci forniscono informazioni quasi in tempo reale sulle prestazioni del nostro marchio e alleggeriscono il nostro back office."

"Grande vantaggio"

"Vediamo un grande vantaggio nell'area prevendita, dal momento che MobiMedia Quintet ci fornisce informazioni in tempo reale sugli articoli: notifiche di esaurimento scorte, date di consegna aperte e possibili, colori, taglie o anche articoli combinati o promozionali."

"Enorme facilitazione"

"Tutti gli ordini immessi da tutto il mondo vengono immediatamente trasmessi al nostro sistema ERP e possono essere elaborati lì se necessario o ulteriormente elaborati automaticamente. Questo è un enorme facilitazione per il nostro back office!"

"Vendere in modo più facile"

"MobiMedia Quintet rende il futuro delle vendite più facile per tutti: clienti, venditori e management."

2



3

"Vendere in modo digitale"

"Le soluzioni sono davvero su misura per il nostro settore. Con l'uso di MobiMedia Quintet siamo in grado di vendere in modo digitale."

"Intelligente e interattivo"

"La presentazione digitale delle nuove collezioni e dei look chiave consente al personale di vendita di avere un alto grado di interazione con i propri clienti, 24 ore su 24 e ovunque si trovino."

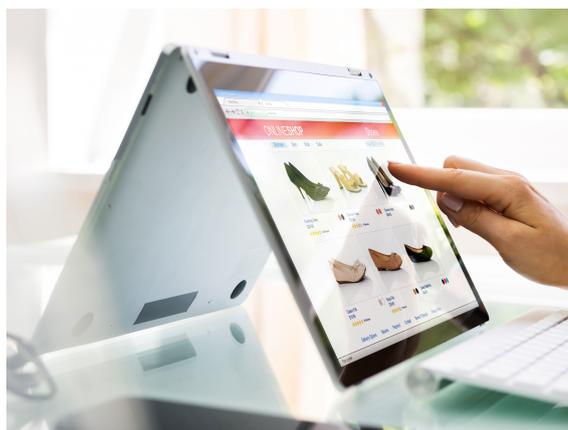


"Facile da usare e flessibile"

"Per noi spicca la facilità d'uso e la flessibilità dello strumento MobiMedia. Ci consente di offrire ad alcuni clienti l'autopreparazione dell'ordine, mentre per altri clienti diventa possibile la consulenza a distanza. Ciò significa un enorme aumento di efficienza da entrambe le parti e consente di risparmiare tempo e denaro."

"Sostenibilità"

"La riduzione dei campioni fisici e di altre risorse, come i viaggi, è un vantaggio importante che si allinea perfettamente con gli obiettivi di sostenibilità di BRAX."



Siete cliente di MobiMedia da oltre vent'anni - Cosa potrebbe dire di questa collaborazione?

"Eravamo e siamo estremamente soddisfatti di questa partnership e rimaniamo con piacere i partner che ci trattano professionalmente. Inoltre, MobiMedia rappresenta per noi un partner strategico. Ciò significa che prestiamo molta attenzione allo sviluppo strategico dei nostri partner in un confronto con la nostra strategia. Per questo è necessario uno scambio regolare e se le strategie si adattano, le persone sono felici di fare insieme i passi necessari. I legami umani e commerciali che ne derivano rendono il lavoro comune molto piacevole e costituiscono la base per una cooperazione basata sulla fiducia e orientata alla soluzione. Abbiamo sempre avuto la sensazione di un processo progettuale vincolante e professionale con un alto livello di servizio e di tempi di reazione e risposta. Anche se la pandemia ha portato grandi avversità e ritardi dovuti allo cambiamento delle priorità, siamo molto soddisfatti di come sia andato il progetto." Markus Lacher, responsabile digitalizzazione e IT, membro del consiglio di amministrazione

BRAX

Leineweber GmbH & Co. KG, con il suo marchio BRAX, è un produttore di abbigliamento con sede a Herford, nella Westfalia orientale. Fondata nel 1888, nasce da una fabbrica di abbigliamento per uomo e ragazzi.

L'azienda a maggioranza familiare, situata nella "Fashion Valley" della Westfalia orientale, come viene chiamata la regione grazie a una forte densità di aziende di abbigliamento, oggi è leader di mercato nel settore "pantaloni da donna e da uomo", e ciò ben oltre il mercato interno tedesco. I seguenti marchi sono attualmente gestiti da Leineweber GmbH & Co. KG: BRAX donna e BRAX uomo (collezioni complete di outfit), Eurex by BRAX (specialista di pantaloni da uomo), Raphaela by BRAX (specialista di pantaloni da donna).

Con oltre 1.800 BRAX Shop in Shops, circa 70 negozi (interni e in franchising) e 20 factory outlet, il proprio e-commerce e una presenza nelle principali piattaforme online, Leineweber GmbH & Co. KG, con la sua strategia multicanale e un fatturato annuo di 320 milioni di euro (nel 2019), è tra le aziende tedesche di maggior successo nel settore della moda.

Tutti i prodotti sono progettati e sviluppati presso la sede dell'azienda, dove lavorano circa 600 degli attuali 1100 dipendenti (situazione 2022). Vestibilità e qualità sono importanti tanto quanto emergere come specialisti per pantaloni e fornitori di outfit completi. Ecco perché, oltre ai pantaloni, BRAX offre anche disopra come t-shirt, maglieria, camicie/camicette, abbigliamento outdoor, nonché scarpe, calzini/calze e cinture. Ogni giorno, circa 30.000 capi arrivano nel nostro centro di distribuzione a Herford e il maggior numero possibile di capi lascia giornalmente il magazzino per il commercio al dettaglio, al fine di ridurre quanto possibile i tempi di stoccaggio e quindi anche i costi e le necessità di stoccaggio.

La gestione sostenibile in tutti gli aspetti relativi all'ambiente, nonché sociali ed economici è parte integrante della nostra filosofia aziendale.