anthill market

Documento di presentazione

La necessità di Anthill Market

Attualmente la comunicazione tra Brand- Negozio- Fornitore e Cliente finale non riesce ad essere fluida ed immediata. Pur avendo la tecnologia attivato la possibilità di strutturare relazioni a distanza le interazioni tra partner si sviluppano maggiormente offline in quanto le Aziende non riescono ad attivare l’interazione umana e quindi l’interpretazione e l’utilizzo del dato.

Le informazioni che si potrebbero condividere tramite web non sono strutturate, perché ogni società ha predisposto il sito web per il proprio business per cui l’analisi dei dati ricercati risulta essere ancora molto onerosa , imprecisa e/o non monitorabile

L’Anthill vuole essere l’abilitatore dell’evoluzione !

Si propone ai Brand e i fornitori che vogliono velocizzare i processi e generare nuovi servizi. Ai negozi che vogliono soddisfare le nuove esigenze del consumatore ed accrescere la professionalità del proprio team. I Fashion Lover che vogliono collaborare attivamente con i brand, mettendo a disposizione il proprio stile.

Nasce Anthill Market.

La soluzione tecnologica

Anthill Market è la prima PAAS (Platform As A Service) studiata per il mondo della moda. Permette ai clienti di gestire e sviluppare nuovi servizi attraverso profili Utente. Tutto ciò che viene condiviso nella piattaforma è in Cloud, quindi sempre disponibile.

L’innovazione tecnologica che Anthill Market offre è vasta:

* Governance dell’immagine
* Utilizzo dell’immagine con obbiettivo d’impiego.
* Show room virtuale che permette di gestire tutte le collezioni, dalla proposta all’ordine, in modo semplificato. Risparmiando sui costi e ottimizzando le tempistiche.
* Attivazione e sviluppo, in modo sicuro, di nuovi progetti. Condivisione e ricezione di informazioni per poter potenziare i propri obbiettivi.
* Vendita Online per diverse utenze con geolocalizzazione specifica, per permettere un miglior servizio. Consente al consumatore di ricevere a casa il prodotto o ordinarlo nel negozio più vicino.
* Un supporto clienti grazie al quale il negoziante può interagire più rapidamente con il brand attraverso la comunicazione semplificata; strutturata per rilevare statistiche d’andamento vendite e quindi permettere decisioni più mirate e veloci.
* La condivisione Social di prodotti e feed back diretto tra brand, negozi, consumatori e fornitori. Utilizzando il business come argomento focale dell’interazione.
* Permette al team di migliorare le strategie branding e marketing attraverso la condivisione. Si potranno creare tutorial, formare e valorizzare il personale dei punti vendita.
* Kpi e Roi di livello avanzato.
* Sondaggi di default o personalizzabili dal cliente da utilizzare verso gli user più appropriati
* Garantisce la regolamentazione di rapporti business tra brand , negozi e influencer



Fasi di implementazione

La piattaforma vuole permettere all’Azienda di utilizzare ciò che già ha e fa in una nuova dimensione.

L’implementazione della tecnologia è semplice, ma richiede degli sforzi minimi:

* Un costo variabile, da 10000 a 30000 euro, in base al pacchetto necessario del cliente Brand.
* L’ assegnazione delle utenze Aziendali.
* La generazione dell’immagine di ogni singolo prodotto, ottimizzandone però la qualità necessaria ai suoi obbiettivi e al suo utilizzo, abbattendone i costi .
* La configurazione della Scheda Prodotto. Ci sarà una scheda madre configurata manualmente selezionando vari Tag prestabiliti ed ottimizzati in ottica Seo. I dati saranno successivamente caricati manualmente o tramite csv di riferimento.
* Il caricamento degli ordini sarà inizialmente assegnato ai negozi partner voluti e successivamente, il sistema permetterà di registrarli on demand.
* L’ attivazione dei negozi abilitati è subordinata al completamento dei dati necessari all’attivazione da parte delle utenze preposte,
* La configurazione delle comunicazioni semplificate, di default o personalizzate.

I nostri vantaggi sono:

* Il Rispetto delle Partnership di business, evolvendo ruoli e competenze.
* Il Supporto alla partnership, offrendo un canale di vendita diretta on line.
* Ottimizzazione di tempi e costi di marketing e Branding.
* Offrire servizi sempre più richiesti dagli Internet User.
* Trasformazione ed ottimizzazione dell’utilizzo comune dei social verso nuove possibilità.
* L’incremento dell’interesse sul brand utilizzando come tecnica l’Inbound.
* La cura del rapporto con il cliente in modo diretto e professionale.
* Permettere alle utenze generiche di sviluppare nuovi ruoli come Promoter o Influencer a favore dei brand e regolandone il rapporto.
* La possibilità di fare ricerca e sviluppo, di mercato e prodotti, tramite l’utilizzo dei sondaggi rivolti ai target più specifici
* La semplificazione della rilevazione KPI e ROI, in altro modo complessi ed onerosi se non inaccessibili.

Elementi distintivi e innovativi del progetto

Anthill Market offre tutti i servizi necessari al mondo della moda in un unica piattaforma, creando nuove connessioni e interazioni sempre più rapide. Verranno ottimizzati non solo i tempi, ma anche i costi e le energie. Sarà possibile riuscire a soddisfare ogni domanda, controllare l’intero processo di business e svolgere fondamentali ricerche di mercato. Tutto in un unico luogo. Tutto in Anthill Market.

