

COMUNICATO STAMPA

## **IL GRUPPO MIROGLIO SCEGLIE “YOOBIC” PER POTENZIARE LE PERFORMANCE DELLA RETE VENDITA**

**Già attiva nei negozi Motivi, la nuova piattaforma di “store operations” sarà presto estesa ai marchi Oltre, Fiorella Rubino ed Elena Mirò.**

Alba, 3 giugno 2020 – Il **Gruppo Miroglio**, nell’ottica di rendere sempre più efficace la gestione delle operations tra sede e punti vendita, ha recentemente introdotto tra i propri strumenti di lavoro la piattaforma **YOOBIC**, nata per permettere di migliorare l’esperienza del cliente in negozio e incrementarne il tasso di performance.

Creata per consentire l’ottimizzazione delle attività retail, YOOBIC agisce su tutti gli elementi della gestione del negozio, fornendo un valido supporto operativo nel quotidiano rapporto tra sede e rete fisica.

Tramite YOOBIC, le comunicazioni operative (che tecnicamente prendono il nome di “missioni”) tra il Gruppo Miroglio e i negozi diventano più veloci e dirette. Così come le indicazioni per l’allestimento visual e le documentazioni delle “store visit” da parte dei district manager, che saranno ora fruibili in un modo immediato e interattivo. Lo strumento consente una efficace attività di monitoraggio delle executions ed è di facile utilizzo, grazie anche alle App realizzate per i device mobile.

A questi utilizzi, già implementati dal Gruppo Miroglio, farà a breve seguito lo sviluppo di nuove potenzialità, che prevedranno un importante impiego di YOOBIC anche nelle attività legate alla formazione del personale di negozio, oltre che nelle analisi di Total Quality (per il miglioramento continuo del prodotto e dei processi, tramite feedback tra store e sede), e nella somministrazione di Survey aziendali (agevolate dalla facilità di aggregazione e analisi dei dati di ritorno che lo strumento offre).

Dopo una fase di test sui negozi della catena **Motivi**, il gruppo ha deciso di implementare YOOBIC in tutti i negozi di proprietà a marchio **Oltre, Fiorella Rubino ed Elena Mirò**. A questa estensione farà seguito, all’inizio del 2021, anche l’apertura a tutti i punti vendita affiliati dei brand.

*“Yoobic si è rivelato un’ottima soluzione tecnologica per supportare i nostri punti vendita ad ottimizzare il tasso di conversione” commenta **Francesco Cavarero, C.I.O del Gruppo Miroglio**. “Lo strumento è molto flessibile ed è totalmente customizzabile in base alle esigenze delle singole reti retail dei nostri brand. Una risorsa preziosa, che ha permesso di rendere ancor più diretto ed immediato il rapporto tra la casa madre e le nostre colleghe dei negozi, quotidianamente operative sul campo”.*

### Contatti:

**Miroglio Group – Press Office**

[press@miroglio.com](mailto:press@miroglio.com)

Via Santa Barbara 11 - 12051 Alba (CN)

tel. +39 0173 299933

Via Burlamacchi 4 - 20135 Milano

tel. +39 02 5469024

### **Close to Media**

[giulia.ferrario@closetomedia.it](mailto:giulia.ferrario@closetomedia.it) – [cecilia.isella@closetomedia.it](mailto:cecilia.isella@closetomedia.it)

tel. +39 02 70006237 – cell. +39 334 6267334 - +39 348 0990515