

COMUNICATO STAMPA

RETAIL “NEW NORMAL”: MIROGLIO FASHION PUNTA SULLA CRESCITA DELLE STORE MANAGER PER UNA NUOVA ESPERIENZA DI ACQUISTO

Al via “Miroglio Retail Academy”, un percorso di formazione per accelerare la crescita professionale delle assistenti alla vendita e supportarle nel ruolo di ambasciatrici del brand.

Alba, 20 maggio 2021 - Nel contesto attuale, caratterizzato da grandi cambiamenti nelle modalità e abitudini di acquisto, **Miroglio Fashion**, azienda leader nel settore dell'abbigliamento femminile con i marchi **Motivi, Elena Mirò, Oltre e Fiorella Rubino** e oltre 600 negozi di proprietà su tutto il territorio nazionale, punta sulla formazione e sulla crescita professionale della rete vendita, ponendola al centro del nuovo modello di retail “new normal”.

In questo modello, le assistenti alla vendita diventano il vero tramite tra i desideri della cliente e il team progettuale del brand, in grado di orientare chi lavora presso la casa madre a sviluppare prodotti e servizi sempre più personalizzati e in linea con le nuove esigenze.

Per assicurare formazione continua e valorizzare i talenti, Miroglio Fashion lancia “**Miroglio Retail Academy**”, rivolto alle oltre 2500 assistenti alla vendita. Il corso, di durata semestrale, punta a sviluppare le competenze tecniche del settore retail affiancando ad una formazione teorica una più pratica sul campo, attraverso la condivisione di contenuti sul prodotto, il servizio e l'accoglienza. Il corso è tenuto da un team interno di trainer, che mette a disposizione le proprie competenze con un focus su tutte le fasi dell'esperienza di acquisto: dai servizi di vendita personalizzata, fino alla gestione della relazione. Elemento chiave è lo sviluppo delle competenze sulle nuove tecnologie, il digitale e i social media. Un percorso didattico mirato anche ad accrescere lo spirito imprenditoriale di ciascuno, in un'ottica di miglioramento continuo, e ad esprimere il contatto con la cliente in modo sempre più autentico ed efficace.

“Oggi vediamo emergere nuove esigenze di relazione: il ritrovato bisogno di socialità, combinato con l'abitudine ormai consolidata agli acquisti digitali, ha reso l'approccio dei clienti sempre più multicanale. Per chi opera nel retail è inevitabile seguire questa evoluzione dell'esperienza di acquisto” dichiara **Alberto Racca, Amministratore Delegato del Gruppo Miroglio** *“Nel nuovo scenario, l'assistente alla vendita acquista un ruolo sempre più centrale, sia nel rapporto one to one con la cliente sia all'interno di community virtuali, composte da persone che condividono interessi e passioni, in cui diventa una vera e propria ambasciatrice del brand. Per far vivere alle nostre clienti un'esperienza distintiva combiniamo quindi le potenzialità offerte dalla tecnologia con un percorso continuo di crescita delle nostre persone nelle capacità relazionali e nella conoscenza del prodotto”*.

La “**Miroglio Retail Academy**” valorizza le assistenti alla vendita dei brand di Miroglio Fashion e il loro spirito innovativo, testimoniato anche durante i periodi di chiusura temporanea dei negozi, quando sono rimaste vicine alle proprie clienti diventando *fashion influencer*, con progetti personalizzati come lo **Shopping at home** tramite messaggistica istantanea, o esperienze più corali come le maratone in **Live Streaming**, sessioni online di presentazione delle collezioni con possibilità di acquisto diretto.

Miroglio

Fashion

Miroglio Fashion

Miroglio Fashion è la società del **Gruppo Miroglio** specializzata nella moda femminile. Crea, produce e distribuisce 9 brand di abbigliamento attraverso 900 punti vendita monomarca, di cui 600 di proprietà, 4 siti e-commerce e la presenza in 1.900 negozi wholesale.

Miroglio Fashion è conosciuta per i brand Motivi, Elena Mirò, Fiorella Rubino, Oltre, Luisa Viola e Diana Gallesi. In partnership con il gruppo turco Ayaydin realizza le collezioni Ipekyol, Machka e Twist.

Il percorso di crescita di Miroglio Fashion fa leva sulle caratteristiche che hanno reso grande l'imprenditoria italiana, come l'attenzione alle persone, un'offerta brand distintiva, la grande cura dei dettagli, il retail che offre una shopping experience intima e umana, il tutto supportato da una tecnologia di ultima generazione.

www.mirogliofashion.com

Contatti:

Miroglio Fashion – Press Office

Via Santa Barbara 11 - 12051 Alba (CN)
press@miroglio.com

Close to Media

Giulia Ferrario, Cecilia Isella
tel. +39 02 70006237 – cell. +39 334 6267334
giulia.ferrario@closetomedia.it
cecilia.isella@closetomedia.it