

INNOVARE IL RETAIL CON UN NEGOZIO CONNESSO, GRAZIE AL CLOUD. INTERVISTA A PAOLO TAMBURRINO



Il mondo del fashion retail è profondamente cambiato negli anni e continua a farlo con una velocità impressionante. Di conseguenza, limitarsi a gestire la propria azienda prestando attenzione solo al prodotto offerto, rappresenta un grosso ostacolo per chi vuole aumentare il numero dei clienti, le vendite e i guadagni. Questo perché, oggi più che mai, il successo di un negozio fashion

retail passa per la capacità di saper comunicare col mondo esterno, informare l'utente ed essere connesso con la realtà che lo circonda.

Ma per farlo, diventa necessario dotarsi di una soluzione al passo con i tempi, capace di seguire l'onda del progresso tecnologico per permettere agli imprenditori di migliorare costantemente le proprie performance e realizzare velocemente le strategie di vendita più efficaci.

Quanto è importante innovare la propria attività per essere competitivi nel mercato del fashion retail?

Lo abbiamo chiesto a Paolo Tamburrino, CEO di MagicStore, azienda napoletana che nel 2007 ha realizzato il primo software gestionale totalmente in cloud, specifico per il settore fashion retail, ad oggi utilizzato da oltre 3.000 negozianti in tutta Italia.

Q. MagicStore è un software gestionale in cloud per il fashion retail. Come hai percepito la necessità di un servizio del genere nel settore fashion, quasi 15 anni fa?

A. La conversione di MagicStore alla tecnologia cloud avviene nel periodo in cui si comincia a parlare con sempre maggiore insistenza di crisi del Fashion Retail.

INNOVARE IL RETAIL CON UN NEGOZIO CONNESSO, GRAZIE AL CLOUD. INTERVISTA A PAOLO TAMBURRINO



In una situazione del genere, un'azienda come la nostra, che lavorava a stretto contatto con migliaia di negozianti del settore, aveva solo due strade da percorrere: arrendersi o fare tutto ciò che è possibile per modificare le cose. Ovviamente abbiamo scelto la seconda strada ed abbiamo trasformato la crisi in un'opportunità, per noi e per i nostri clienti.

Abbiamo capito che ci trovavamo di fronte ad un cambiamento epocale dell'intero mercato, che riguardava il consumatore, le sue modalità di acquisto e, di conseguenza, la distribuzione e la vendita.

Così, per permettere agli imprenditori del retail di continuare ad essere competitivi senza farsi schiacciare dalla concorrenza, li abbiamo aiutati ad adattarsi al cambiamento e a modificare la gestione del punto vendita, facilitandogli tutte quelle attività che li distraevano dall'unica cosa davvero importante per le loro aziende, cioè vendere.

Li abbiamo portati poi a vendere sempre di più, non solo nel negozio fisico, ma anche online grazie all'avvento di e-commerce e marketplace, che governavamo benissimo grazie al cloud.

MagicStore ha reso possibile l'adattamento al mercato ed il superamento della crisi semplificando, velocizzando ed automatizzando l'intero processo di vendita, per offrire ai negozianti il controllo totale della loro impresa, ovunque si trovano e in qualsiasi momento, liberandoli dalle catene del punto vendita per fare impresa in maniera dinamica e stare al passo con i tempi, risparmiando sui costi e senza più trascurare sé stessi e i loro affetti.

Q. Hai praticamente creato un negozio connesso, gestibile a distanza. Quanto è stato importante per te, credere nelle persone e nella collaborazione digitale e restare al passo con l'innovazione?

INNOVARE IL RETAIL CON UN NEGOZIO CONNESSO, GRAZIE AL CLOUD. INTERVISTA A PAOLO TAMBURRINO

A. MagicStore nella sua storia ha vinto sfide, si è evoluta, è cambiata, ma è sempre rimasta legata ai principi che l'hanno guidata fin dal primo giorno: lealtà, trasparenza, coraggio, perseveranza e determinazione.

Sono convinto che uno degli aspetti più importanti che ci distingue dagli altri sia proprio quello di essere un'azienda tecnologica, che però non dimentica mai l'aspetto umano, in tutte le sue accezioni. Ecco il vero segreto che, unito alla voglia di creare, migliorare e promuovere l'innovazione nel fashion retail, ci ha condotti al successo.

Siamo ciò che di meglio si possa desiderare per un'impresa e cioè un gruppo affiatato di persone con cui dialogare, interagire e crescere. Questo non vale solo per il team interno, ma anche per i nostri clienti, che hanno a disposizione una figura creata ad hoc per loro, il MagicAngelCare, un vero e proprio "angelo custode" che li segue costantemente durante tutto il percorso in MagicStore.

Lavoriamo senza dimenticare mai che l'innovazione cammina di pari passo con l'essere umano, per questo c'è un clima positivo, dove tutti perseguiamo lo stesso obiettivo. Ovviamente ci sono anche momenti di confronto, ma sempre in maniera costruttiva. È così che siamo cresciuti e continuiamo a farlo ogni giorno, grazie alla condivisione con i nostri collaboratori, la vera forza dell'azienda, con cui ci muoviamo uniti per costruire un futuro ancor più ricco di soddisfazioni.

Leggi anche [Lo sai che i tuoi clienti vendono più di te?](#)

Q. Quanto ha influito per l'azienda il passaggio al cloud? Quali le cose positive, quali le difficoltà?

A. MagicStore è sempre stata un'azienda attenta alle innovazioni, per questo motivo, quando abbiamo conosciuto la tecnologia cloud e i suoi innumerevoli vantaggi, il primo pensiero è stato quello di applicarlo al nostro software. Così, nel 2007, la realizzazione del nuovo gestionale completamente in cloud, allora definito semplicemente online, è stata la svolta per la nostra azienda, l'evento che ci ha fatto crescere, espandere e strutturare.

INNOVARE IL RETAIL CON UN NEGOZIO CONNESSO, GRAZIE AL CLOUD. INTERVISTA A PAOLO TAMBURRINO

Grazie al cloud abbiamo superato i confini geografici della nostra regione, cominciando a servire i negozianti di tutta Italia. Questo ci ha aperto grandi orizzonti, ma non è stata una passeggiata come può sembrare.

I primi tempi è stata dura superare la diffidenza degli imprenditori che ancora non conoscevano il cloud, tuttavia siamo stati bravi ad educarli con la comunicazione, la formazione e l'informazione. Quando poi il mercato si è adeguato e anche i grandi colossi come Apple e Telecom hanno cominciato ad utilizzare il cloud, facendolo conoscere ad un pubblico sempre più ampio, tutti gli ostacoli incontrati in precedenza sono stati abbattuti di colpo, e i nostri clienti hanno potuto finalmente saziare la loro fame di tecnologia con una soluzione che gli permette di gestire l'attività in qualunque parte del mondo e a qualsiasi ora.

Q. Trovare una nicchia su cui specializzarsi nel retail, è fondamentale?

A. Sono quattro gli elementi fondamentali che hanno permesso a MagicStore di crescere in maniera esponenziale: prodotto, target, tecnologia e specializzazione. Quindi la risposta è sì.

Noi stessi all'inizio pensavamo che, creare diversi prodotti per servire settori di mercato differenti fosse la strada giusta, ma abbiamo capito presto che così facendo non riuscivamo a soddisfare le esigenze di nessun imprenditore, né tanto meno semplificare il loro lavoro e la loro vita.

Da qui la scelta di specializzarci in un unico settore. Così è cominciato un lavoro di ricerca ed analisi per capire in quale nicchia di mercato avremmo potuto riscuotere il maggiore successo. Dopo aver individuato quella dei piccoli imprenditori nel fashion retail, abbiamo puntato tutto sulla realizzazione di un gestionale che rispondesse in maniera concreta alle loro necessità.

Questo per dire che il successo non è frutto del caso, ma alle spalle c'è sempre un duro lavoro. Ricordo ancora il primo antenato di MagicStore, si chiamava Royal Store e ci era stato commissionato da un negozio di calzature a Napoli.

INNOVARE IL RETAIL CON UN NEGOZIO CONNESSO, GRAZIE AL CLOUD. INTERVISTA A PAOLO TAMBURRINO

I feedback ricevuti per quel software furono subito positivi; da lì ha mosso i primi passi la nostra straordinaria avventura, quella che oggi ci fa nutrire grandi progetti di espansione a livello nazionale ed internazionale e che desideriamo realizzare al più presto.

Ringrazio Paolo per avermi dedicato il suo tempo.

Alla prossima 😊

Ti è piaciuta questa intervista? Dimmi cosa ne pensi nei commenti e condividila sui tuoi canali.