COMUNICATO STAMPA · NAPOLI, 27 OTTOBRE 2026

Fashion retail, a Napoli un incontro per valorizzare il negozio fisico: appuntamento l'11 novembre con magicstore, Confcommercio Campania e Federmoda

> Organizzazione, pagamenti, gestione dei clienti e comunicazione: retailer e professionisti a confronto sulle opportunità per il punto vendita

Quali strumenti e opportunità possono aiutare un negozio a esprimere il proprio valore? **Mercoledì 11 novembre, presso Confcommercio Campania**, magicstore riunisce retailer, associazioni e professionisti per approfondire le attività che accompagnano la vendita, dalla gestione del punto vendita al pagamento, fino alla comunicazione con il cliente. L'incontro, organizzato in collaborazione con Confcommercio Campania e Federmoda-Confcommercio Campania, vedrà la partecipazione di **DOJO, KEAP e WA Smart Business.**

Per informazioni e iscrizioni: https://www.magicstore.cloud/eventofedermodanapoli/

Il negozio fisico è un luogo in cui si incontrano competenze, servizi e attività diverse: la scelta dell'assortimento, la gestione dei prodotti, la consulenza al cliente, il pagamento e la comunicazione successiva all'acquisto. Ognuno di questi momenti contribuisce all'esperienza di vendita e può offrire al retailer nuove opportunità per valorizzare la propria attività.

È da questa prospettiva che nasce **"Un cliente vale più di uno scontrino"**, l'incontro organizzato da **magicstore**, in collaborazione con **Confcommercio Campania e Federmoda-Confcommercio Campania**, in programma **mercoledì 11 novembre 2026, dalle 14:30 alle 17:00**, presso la sede di Confcommercio Campania in **Piazza Municipio 84, a Napoli**.

L'appuntamento è rivolto a titolari e responsabili di negozi di abbigliamento, calzature e accessori e vuole favorire il confronto tra chi gestisce ogni giorno un'attività commerciale e i professionisti che sviluppano strumenti e servizi per il settore. Al centro dell'incontro ci saranno le attività che accompagnano la vendita, **dall'organizzazione del punto vendita al momento del pagamento, fino alla gestione delle informazioni e alla comunicazione con i clienti**.

Ad aprire i lavori sarà Alfredo Catapano, Presidente regionale di Federmoda-Confcommercio Campania, con i saluti istituzionali e un intervento introduttivo.

A seguire interverranno **DOJO, KEAP e WA Smart Business**, insieme a **magicstore**, con contributi dedicati ad ambiti complementari della gestione del negozio.

La partecipazione è gratuita, con iscrizione obbligatoria e posti limitati.

Il valore del negozio fisico tra esperienza e organizzazione

Nel commercio moda, l'esperienza in negozio si costruisce attraverso momenti concreti: aiutare una persona a trovare la taglia giusta, proporre un abbinamento, conoscere la disponibilità di un articolo o ricordare le preferenze di un cliente. Sono attività che richiedono competenza e

attenzione e che, per essere sostenute nel tempo, hanno bisogno anche di **informazioni accessibili e processi organizzati**.

La gestione del punto vendita coinvolge infatti più fasi, collegate tra loro. Prima della vendita è necessario conoscere prodotti e disponibilità; durante l'acquisto entrano in gioco il servizio offerto al cliente e la fluidità delle operazioni; successivamente, le informazioni raccolte possono aiutare il negozio a costruire una comunicazione più pertinente.

L'incontro di Napoli intende approfondire queste attività nel loro insieme, mostrando ai retailer come strumenti diversi possano contribuire al lavoro quotidiano e alla valorizzazione del punto vendita.

Vendite e marginalità: conoscere i costi per valutare le opportunità

Tra i temi al centro del confronto ci sarà **anche la marginalità**, un elemento essenziale per valutare il risultato economico delle vendite e orientare le scelte commerciali.

Ogni canale comporta costi da conoscere. Valutare il peso delle diverse voci aiuta il retailer a valutare le opportunità offerte dai singoli canali e a scegliere dove concentrare i propri sforzi. In questa prospettiva, **anche una vendita aggiuntiva in negozio può contribuire a valorizzare una struttura già operativa**, senza comportare alcune delle spese tipiche di un ordine da spedire.

Confcommercio Campania e Federmoda: le esigenze dei negozianti al centro del confronto

La collaborazione con Confcommercio Campania e Federmoda-Confcommercio Campania nasce dalla volontà di **partire dalle esigenze delle imprese** e creare un'occasione di dialogo sul futuro del commercio moda.

Confcommercio Campania rappresenta le imprese del commercio, del turismo, dei servizi e delle attività professionali; Federmoda-Confcommercio Campania riunisce gli operatori dei settori abbigliamento, calzature e accessori. Attraverso il lavoro delle associazioni, le esigenze dei negozianti trovano spazio nel confronto con le istituzioni e con gli altri attori della filiera.

L'incontro dell'11 novembre si inserisce in questo percorso, mettendo in relazione retailer e professionisti per approfondire questioni che incidono sulla gestione delle attività e comprendere come le opportunità tecnologiche possano essere applicate al punto vendita.

Ad aprire i lavori sarà Alfredo Catapano, Presidente regionale di Federmoda-Confcommercio Campania, con i saluti istituzionali e un intervento introduttivo dedicato alle esigenze del commercio moda e al ruolo del negozio fisico. Un contributo che introdurrà il confronto tra retailer e professionisti, ponendo al centro le sfide quotidiane delle imprese e il valore della collaborazione tra associazioni e fornitori di servizi.

magicstore: le informazioni al servizio della gestione del punto vendita

La conoscenza dei prodotti, delle disponibilità e degli acquisti effettuati dai clienti contribuisce a sostenere le attività del negozio nelle diverse fasi della vendita. Disporre di informazioni organizzate aiuta lo staff nella gestione quotidiana e offre una base per le attività successive all'acquisto.

Magicstore parteciperà attivamente all'incontro approfondendo **il ruolo del gestionale nell'organizzazione dei processi del punto vendita** e nel collegamento tra le informazioni utili alla vendita e alla fidelizzazione. Per magicstore interverrà Fabio De Majo, Business Unit Director.

DOJO: l'integrazione tra cassa e POS per rendere più fluido il pagamento

Il pagamento rappresenta uno dei momenti conclusivi dell'esperienza d'acquisto e coinvolge sia il cliente sia il personale del negozio. Durante l'incontro, DOJO presenterà le proprie soluzioni per l'integrazione tra sistema di cassa e terminale di pagamento.

In particolare, la funzionalità **Scambio Importo** permette di trasferire automaticamente l'importo dalla cassa al POS, evitando un nuovo inserimento della cifra sul terminale. Il collegamento può contribuire a **ridurre gli errori di digitazione e a velocizzare il checkout**. Per DOJO interverrà Pietropaolo Brambati, Partnership Manager Dojo.

KEAP: dai dati di acquisto a una comunicazione più mirata

Conoscere la frequenza degli acquisti e lo storico dei clienti può aiutare il negozio a individuare occasioni di contatto e a costruire iniziative più pertinenti. Nel suo intervento, Iulian Sturniolo, consulente marketing, con KEAP, mostrerà come **l'integrazione tra magicstore e il CRM KEAP** possa collegare i dati del cliente allo storico degli acquisti e sostenere attività di comunicazione mirate.

Un compleanno, un acquisto successivo al primo o un periodo di inattività possono diventare occasioni per ricontattare il cliente con una proposta coerente con le informazioni disponibili, nel rispetto delle preferenze e dei consensi raccolti.

WA Smart Business: WhatsApp come canale di contatto con il cliente

La comunicazione dopo l'acquisto sarà affrontata anche da WA Smart Business, che approfondirà il ruolo di WhatsApp nel mantenere il contatto con i clienti e creare nuove occasioni di ritorno in negozio.

L'intervento si concentrerà sulla **scelta del messaggio, del destinatario e del momento in cui comunicare**, affinché il contatto possa inserirsi nel servizio offerto dal punto vendita. Per WA Smart Business interverrà Mirko Martini, CEO & Founder.

RiavvIA: competenze IA per la moda e opportunità per le imprese che investono nell'impatto sociale

A concludere gli interventi sarà Giuliana Esposito, Referente **Incubatore Stecca**, con l'approfondimento **«RiavvIA: competenze IA per la moda e opportunità per le imprese che investono nell'impatto sociale»**, dedicato alle competenze legate all'intelligenza artificiale nel settore moda e alle opportunità per le imprese che investono nell'impatto sociale.

Informazioni e iscrizioni

L’incontro “Un cliente vale più di uno scontrino” si terrà mercoledì 11 novembre 2026, dalle 14:30 alle 17:00, presso Confcommercio Campania, Piazza Municipio 84, Napoli.

La partecipazione è gratuita e su conferma dell’organizzazione. I posti sono limitati e l’iscrizione è obbligatoria.

Per informazioni e iscrizioni: https://www.magicstore.cloud/eventofedermodanapoli/

magicstore sviluppa soluzioni gestionali per il retail moda, supportando negozi e imprese nell’organizzazione delle attività e nella gestione dei canali di vendita.
Comunicato online: https://www.magicstore.cloud/fashion-retail-napoli-incontro-negozio-fisico-11-novembre/