

Sai quanti soldi stai perdendo?

Molte attività non hanno capito quanto sia importante oggi studiare i dati aziendali per ottenere successo e un miglioramento costante delle performance.

Ti sei mai chiesto perché certi prodotti o servizi, con proposte talvolta anche banali, restino come un chiodo nella mente degli acquirenti e abbiano più successo di altri?

Perché le aziende che li hanno lanciati hanno creduto nell'importanza dell'**analisi dei dati**.

Non puoi più occuparti del tuo negozio e del tuo business solo aprendo ogni mattina le porte dello store e offrendo un buon prodotto. Il mercato online e il proliferare di idee continuo possono **sottrarti denaro** senza che nemmeno te ne accorga.

Stare dietro ad un negozio è sfiancante e controllare in contemporanea i diversi aspetti dello sviluppo aziendale non è facile lo sappiamo. Con un gestionale di ultima generazione e un consulente marketing al tuo fianco potresti fare la differenza.

L'importanza dei numeri

Registrare come si deve i dati provenienti dai clienti e ricavarne delle informazioni dettagliate ha condotto molte aziende, nei periodi di crisi e recessione economica, a risollevarsi. Studiare le notizie ricavate dai comportamenti rappresenta un alleato prezioso per sviluppare il tuo business rendendolo più smart, più intelligente e ammiccante.

Non tutti si rendono conto che il **successo di un progetto imprenditoriale sta nei numeri**.

I numeri fanno la differenza sempre, nel bene e nel male.

Se tu registri in modo corretto e poi interpreti i dati raccolti non ottieni solo una sterile analisi di mercato ma una pianificazione sul futuro della tua attività. Capirai quali sono i comportamenti, le riflessioni, le esigenze reali dei tuoi consumatori e potrai offrire **risposte concrete nel tuo negozio**.

Nel marasma attuale non puoi affidare il successo della tua attività solo alla passione per quello che fai e alla qualità del tuo prodotto. Non puoi più permetterti di snobbare i

dati e i numeri del tuo negozio. Dovrai partire proprio da quelli per sviluppare tutta la parte di marketing creativo ed **evitare di perdere tempo e denaro.**

Non hai sempre desiderato di capire con numeri alla mano che prodotto preferisce la tua clientela, a che ora lo compra e perché?

Noi ti consentiremo di sintonizzarti con la testa del tuo acquirente e sbirciare nel suo carrello. Non male vero?

Forse non ti sei reso del tutto conto che con l'avvento del web e lo sviluppo culturale il cliente medio è adesso più consapevole ed esigente.

Egli conosce di più le materie prime, i prodotti e vuole di più da te.

Come puoi sopperire a tutte le sue richieste?

Avvicinandolo attraverso **messaggi realmente in linea con le sue aspettative.**

Lo corteggerai e conquisterai solo conoscendolo a fondo. Interrogherai il tuo database prima ignorato.

Evita di procedere per tentativi. Il marketing che utilizza i dati è una cosa seria.

- Conoscere i numeri e registrare con cura le informazioni di acquisto ti permetterà di **realizzare delle campagne di marketing di gusto:** niente più idee improvvisate, invadenti e dirette a tutti. Le tecniche di mercato devono essere personalizzate per fare centro. Non puoi sparare nel mucchio. Quando vendi un qualsiasi prodotto, oggi devi sapere con chi stai avendo a che fare.
- Conoscere i dati non ti farà sprecare denaro ma anzi ti farà avvicinare in modo concreto al tuo cliente. Potrai servirlo al meglio sapendo cosa ama e cosa non preferisce.

Vuoi perdere ancora tempo e denaro?

Avere sotto agli occhi, in modo semplice e intuitivo, quante di quelle t-shirt hai venduto e quanti paia di scarpe sono fermi lì in magazzino ad impolverarsi è essenziale per modificare le tue strategie di vendita in corso d'opera. Potresti incentivare la vendita di un prodotto con una promozione mirata, effettuare una scontistica in un dato periodo dell'anno **senza improvvisare** ma con dati certi alla mano. Se non misuri non ti potrai

accorgere dell'andamento di tutti i prodotti del tuo negozio. Magari un enorme quantità di completi sartoriali giacciono in magazzino ignorati dal tran tran quotidiano delle commesse e dei responsabili dello store. E tu butti all'aria il tuo denaro.

No, non puoi permettere che questo accada!

Misura le tue azioni per attivare la tua strategia di marketing

Ormai tutti utilizzano il termine “strategia e piano di marketing” per la propria attività ma la maggior parte non sa neppure di cosa stia parlando. Questo perché impiega gestionali desueti e non riesce a registrare correttamente i dati. Altre volte si posseggono dei dati interessantissimi ma non si sanno interpretare.

Capirai bene che non puoi creare una buona strategia se non sai con chi stai parlando e cosa devi vendere. Non puoi più evitare due passaggi fondamentali:

1. Devi analizzare a fondo la tua impresa coi suoi punti di forza e debolezza
2. Devi conoscere a fondo i desideri del tuo cliente

Conosci il detto: “osserva l'albero senza perdere di vista il bosco” ? Ecco è questo quello che dovrai fare, non puoi permetterti distrazioni **devi controllare tutto e analizzarlo.**

Con i numeri alla mano (correttamente interpretati, se non ci riesci rivolgiti ad un professionista!) capirai come investire al meglio il tuo tempo e denaro. Riuscirai a coinvolgere nuovi clienti e coccolare i tuoi seguaci più affezionati.

Un giorno Alice arrivò a un bivio sulla strada e vide lo Stregatto sull'albero.

“Che strada devo prendere?” chiese.

La risposta fu una domanda:

“Dove vuoi andare?”

“Non lo so”, rispose Alice.

“Allora, – disse lo Stregatto – non ha importanza.”

Abbiamo riportato uno stralcio del testo di Lewis Carroll tratto da “Alice nel paese delle meraviglie” per sottolinearti che **se non sai dove vuoi andare col tuo business non potrai arrivarci.**

Siamo da anni nel settore ma ci stupisce ancora la quantità di imprenditori che si lamenta di non aver raggiunto il famoso **ROI (ritorno di investimento)**. La cosa paradossale è che la maggior parte di questi non ha le capacità di misurarlo e ripete frasi trite e ritrite senza realmente fare qualcosa per la propria azienda.

Senza marketing perdi opportunità fruttuose.

Non aspettare.

Crea con facilità la tua customer experience

Ottenendo molti particolari dai dati registrati potrai **spingere il tuo consumatore** ad agire nella direzione scelta da te. Questo perché avrai una conoscenza approfondita dei suoi comportamenti. Non male vero?

Un negozio che guarda attentamente quello che fanno le persone che lo frequentano (sia esso un pub, una caffetteria o un parrucchiere) acquisisce nuovi clienti più velocemente di uno che si affida al destino e apre le porte sperando che sia una giornata proficua.

Come ci riesce? Con la **vendita personalizzata**.

Se capisci cosa amano sul serio le persone, col tempo potrai soddisfare le loro richieste in modo sempre più dettagliato.

Non credevi fosse possibile ottenere l'organizzazione delle informazioni in modo intuitivo? Noi ti dimostreremo il contrario. Potrai:

- Avere **un database con le schede cliente** dove vedrai i loro acquisti. Questo ti aiuterà a capire cosa offrirgli e a che prezzo!
- Avere una classifica di vendite per capire su cosa puntare nel prossimo riassortimento.
- Avrai un rendiconto sul personale. Studierai il comportamento dei camerieri e commessi: valutando chi rende meglio nelle vendite, chi è più vincente su alcune fasce orarie e chi ha bisogno di formarsi ancora.

Un buon fatturato dipende anche da una squadra vincente!

Vendi, analizza, cresci con un click

Cassanova è un software gestionale che svolge tutte le consuete attività di registratore di cassa (scontrini, chiusura di cassa) ma che possiede anche molteplici funzioni avanzate che ti consentiranno di:

- Incrementare la produttività del tuo personale gestendo le **statistiche di vendita**.
- Controllare da remoto tutte le casse e i movimenti in negozio.
- Gestire campagne fedeltà e attività di marketing con facilità.
- Risparmiare tempo semplificando il lavoro. Basterà dotarti di un tablet e una stampante fiscale per iniziare!
- Inviare e ricevere scontrini e fatture elettroniche con un click. Sarai sempre in comunicazione sicura con l'Agenzia delle Entrate.

Da anni aiutiamo gli imprenditori e gli esercenti a **comprendere in modo semplice tutto quello che accade nel loro negozio**. Avere una visione chiara degli arrivi, vendite, giacenze di magazzino ti consente di modificare in corso d'opera gli ordini successivi e la strategia di vendita.

Ti è mai capitato di dover mandare via a mani vuote un cliente perché non avevi a disposizione il prodotto che richiedeva? Capire a colpo d'occhio i carichi e scarichi delle merci non ti farà più trovare in questa situazione.

Ogni cliente sarà accontentato e tu non apparirai ai suoi occhi come uno sprovvisto alle prime armi ma come un **negoziante interessato ai suoi bisogni**.

Cassanova: gestionale veloce e affidabile per la tua azienda

Noi penseremo a registrare e riordinare i tuoi dati e tu potrai dedicarti all'anima del tuo business.

Affronta la sfida di nuovi mercati

Senza stravolgere la tua attività nella sua anima ma solo elevando il suo potenziale ti aiuteremo ad **evitare di perdere soldi** invano. Con un gestionale di ultima generazione eviterai di perdere dati e quindi denaro.

Cassanova ti permetterà di capire quali prodotti rendono maggior profitto e quali sono i meno richiesti e hanno bisogno di una spinta maggiore. Sai che grazie all'aiuto dei nostri **consulenti marketing** potrai rendere le tue giacenze di magazzino i prodotti di nicchia più richiesti?

- Lara possiede **un negozio di parrucchiere** con annesso centro estetico. Grazie al nostro aiuto ha semplificato le operazioni di cassa e la vita del suo personale. Adesso conosce le tinte più utilizzate e i trattamenti più richiesti, le allergie più diffuse. Sa come arrivare al cuore della sua clientela e quali attività promozionali suggerire.
- Roberto è il titolare di **un bar caffetteria e gelateria**. Il suo ampio negozio aveva bisogno di registrare in modo digitale le comande creando connessione tra sala e cucina. Grazie al nostro supporto ha facilitato l'afflusso giornaliero dei clienti. Comprendendo quali pietanze andavano per la maggiore e quali prodotti erano da eliminare nel menu ha sviluppato un business di successo.
- Il nostro cliente **Tonda Pizza** grazie ai nostri gestionali e alle consulenze marketing mirate è giunto ad offrire un livello di **costumare care e sviluppo estero** inimmaginabile qualche anno prima. La sua forte ascesa internazionale è

partita proprio dallo studio dei dati e dall'attenzione nel registrare ogni piccola informazione.

→ Se hai bisogno di un supporto nello sviluppo digitale della tua attività saremo al tuo fianco. Abbiamo accompagnato realtà ampie come **Assicurazioni Generali Fiumicino** fornendo software gestionali per il controllo dei parametri economici d'agenzia. Grazie al nostro aiuto la rete commerciale è riuscita a digitalizzare tutto il flusso di lavoro e facilitarla la vita.

Non immagini neppure quante soluzioni siano alla tua portata.

Accresci il tuo business grazie alle nostre consulenze di marketing specializzate:

- Digital transformation per lanciarti nel web a 360°
- Graphic Design degno delle tue idee
- Digital Marketing attento al tuo budget