

Digital Transformation War

A proposito di scenari *retail*, che cosa possono fare i negozi *off-line* per reggere la concorrenza con i giganti dell'*e-commerce*? Ecco una guida con le migliori esperienze e soluzioni tecnologiche oggi a disposizione di un *retailer*. I nuovi consumatori omnicanale forzano le aziende tradizionali del *retail* ad affrontare la trasformazione digitale dei loro processi di *business*. Milioni di *shopper* acquistano indifferentemente nel mondo fisico e virtuale, secondo principi di convenienza, efficienza, *engagement*. Sempre connessi alla rete grazie ad uno smartphone, vivono nei *social network* le relazioni con i *brand* e le aziende di ogni settore, passando sempre più tempo all'interno dei *messenger* di Facebook e Whatsapp. Per reggere la concorrenza con i giganti

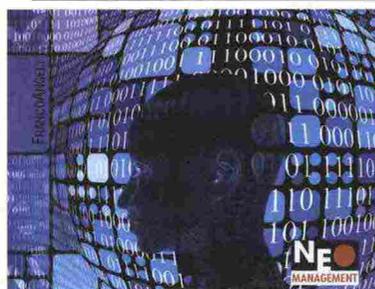
dell'*e-commerce*, i *retailer* tradizionali devono soddisfare le aspettative sulla *customer experience* dei consumatori omnicanale. *Digital Signage*, *Proximity Marketing*, *Mobile Pos* personalizzano l'esperienza di acquisto su punto vendita. Il negozio fisico va quindi ripensato e digitalizzato, in modo da unire i vantaggi dell'esperienza fisica con l'efficienza e la personalizzazione dello *store on-line*.

Nello *store* la realtà aumentata digitalizza e migliora l'esperienza di acquisto nel punto vendita. L'Intelligenza Artificiale elabora Big Data provenienti da visori, sensori di rilevazione, chip RFID, consentendo l'automazione dello *store* tradizionale. Il libro è una guida alle migliori esperienze, soluzioni tecnologiche, modelli strategici e operativi che possono consentire al *retail* di essere competitivo.

↳ Alessandro Sisti

DIGITAL TRANSFORMATION WAR

Retailer tradizionali VS Giganti dell'e-commerce



Alessandro Sisti – *Digital Transformation War Retailer tradizionali VS Giganti dell'e-commerce*

Franco Angeli Editore

214 pp. – € 25,00