

GUIDA DI SOPRAVVIVENZA AL *Black Friday*

*Non sai come gestire il picco di vendite durante Black Friday e Cyber Monday?
Seguendo questi consigli, riuscirai ad affrontare al meglio il periodo degli sconti!*

- Assicuratevi di avere lo stock necessario per fare fronte all'aumento degli acquisti, creando un piano per prevedere la domanda e calcolare la capacità richiesta. Concentrare le proprie offerte su alcuni prodotti, magari quelli più popolari, può semplificare la gestione dello stock. È inoltre molto importante scegliere con cura i canali dove comunicare queste offerte, per assicurarsi di raggiungere un pubblico più vasto.
- Organizzatevi al meglio per gestire le consegne, creando anche zone dedicate del magazzino dove gestire maggiori quantità di merce. Ottimizzare gli spazi e i processi è quindi fondamentale. In questo caso, la scelta migliore potrebbe essere quella di esternalizzare questa attività, affidando a un'azienda di logistica la gestione delle spedizioni: dall'ordine alla consegna, e alla gestione dei resi. Questo può farvi risparmiare molto, sia in termini di tempo che di denaro. Con il nostro servizio di Home Delivery ci occupiamo per voi della consegna e installazione della merce per i vostri clienti e della gestione della reverse logistics. Puoi scoprire i nostri servizi dedicati su www.fercam.com.
- Preparatevi con uno staff adeguato, ricercando personale aggiuntivo, se necessario, per assicurare la gestione dell'incremento degli ordini. Prediligere personale con esperienza nel settore logistico può avvantaggiarvi, viste le tempistiche ristrette. Questo però non basta: è importante anche un'efficace gestione dello staff e pianificare la turnistica in anticipo.
- È inoltre molto importante che vi assicuriate di mantenere una buona comunicazione sia interna che con tutti i partner e il personale impegnato in ogni fase della vostra supply chain.
- Offrite un Customer Service di qualità, in modo che i clienti ricevano il supporto necessario e abbiano un'esperienza positiva mentre fanno shopping con voi. Questo sicuramente vi beneficerà sia in termini di brand awareness, sia di clienti che sceglieranno di tornare da voi per i successivi acquisti, anche al di fuori del periodo dei saldi. Assicuratevi quindi che il vostro staff sia sempre attento alle esigenze dei clienti, sia online che in negozio.
- Non dimenticate infine che, anche durante periodi di alta mole di lavoro, è fondamentale continuare a offrire un servizio di qualità e la migliore esperienza del vostro brand.