



Agilità, sicurezza e scalabilità: sono queste le caratteristiche principali della piattaforma scelta per i fashion store Liu Jo Uomo

Il brand della moda Liu Jo Uomo punta alla semplificazione dei processi

Vincenzo Oreste, IT manager Co.Ca.Ma. srl: "Abbiamo lavorato per rendere tutti i processi più semplici ed efficienti. Abbiamo sviluppato una piattaforma che rispondesse in tempo reale alle esigenze dei negozi, del backoffice e del magazzino".

L'azienda

Co.Ca.Ma. srl nasce nel distretto di Nola, nei pressi di Napoli, circa trenta anni fa su intuizione e iniziativa di Giuseppe Nardelli, imprenditore visionario, nonché attento osservatore e interprete delle esigenze del consumatore moderno. La svolta imprenditoriale avviene nel 2012, quando Co.Ca.Ma. acquisisce la licenza per la produzione in esclusiva del marchio Liu Jo UOMO.

In appena sette anni, con un fatturato di circa 57 milioni di euro, l'Azienda chiude il bilancio del 2019 in attivo e riconferma il contratto di licenza per il brand Liu Jo UOMO.

Ai fattori che già hanno contribuito a rendere di successo l'UOMO Liu Jo, quali l'innovativo approccio retail, l'attenzione ai gusti e bisogni del consumatore moderno, le politiche di pricing e lo stile tutto italiano, si aggiunge che, a partire dal 2021, il brand entra ufficialmente all'interno dei canali wholesale e marketplace presidiando nel giro di un anno 15 mercati esteri."

A partire da gennaio 2021, il brand si appresta a implementare una strategia di sviluppo per il canale wholesale e ad accrescerne la penetrazione soprattutto nei mercati esteri.

In Italia sono presenti oltre 60 punti vendita (store e outlet). All'incremento degli store fisici, si affianca l'incremento degli investimenti a supporto del canale e-commerce. Lanciato con successo nel 2019 attraverso il sito www.liujo.com, il brand punta ora a presidiare i principali marketplace dedicati alla moda uomo.

La necessità di una piattaforma smart ed efficiente

A seguito dell'espansione del brand e dell'apertura di nuovi punti vendita, in azienda nasceva la necessità di disporre di una piattaforma agile e versatile che rispondesse alle esigenze crescenti degli store, degli ordini, del backoffice e del magazzino. Era necessario rivedere l'intera infrastruttura IT e attuare una semplificazione di tutti i processi aziendali, riducendo i tempi e i



costi di tutte le attività.

In questo contesto l'azienda ha individuato una soluzione basata su cloud. Attraverso la collaborazione con il digital transformation partner, Power2cloud, si è potuta avviare la riorganizzazione dell'infrastruttura ICT, affidandosi agli strumenti consolidati Google Workspace e Google Cloud Platform.

Necessità di velocità e scalabilità

Oltre a essere in grado di scalare rapidamente, l'azienda voleva rendere i propri dipendenti liberi di lavorare in maniera ottimale in mobilità. Il personale aveva la necessità di raggiungere i negozi e i fornitori sparsi sul territorio, l'impiego di una piattaforma totalmente cloud poteva permettere queste attività. Nel 2016 CO.CA.MA. avvia la migrazione dei server verso la nuova infrastruttura Google Cloud Platform e adotta l'innovativo software Power2Retail per la vendita al dettaglio.

Avere la possibilità di accedere ai documenti da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento, pur mantenendo le informazioni riservate, ha reso la gestione di tutti processi rapida e affidabile.

La piattaforma permette ai dipendenti dell'azienda di comunicare in maniera istantanea tramite Google Meet, riducendo la dipendenza dalla posta elettronica. Le funzionalità di modifica in tempo reale dei Google Documenti hanno consentito di archiviare i file senza più intasare le caselle di posta con allegati pesanti. Google Drive inoltre permette un backup facile e sicuro, anche in caso di smarrimento di un device o di guasto. L'operatore può infatti continuare a svolgere tutte le mansioni accreditandosi su un altro dispositivo.

Inoltre, il reparto IT, liberato da un pesante carico di manutenzione, ha creato una intranet in pochi giorni utilizzando Google Sites. Questo sistema aiuta l'azienda a distribuire comunicazioni interne e materiali di marketing in modo molto più rapido, efficiente ed economico.

L'azienda inoltre ha avviato l'impiego di Google Workspace Mobile Management, distribuendo tablet ai propri dipendenti e mobilitando ulteriormente la forza lavoro.

Benefici

La crescita dell'azienda ha portato necessariamente a evolvere l'infrastruttura IT. Dopo il cambiamento si sono evidenziati vantaggi su tutte le aree aziendali, dall'interazione semplificata del personale alla gestione dei dati, fino alla performance del singolo store.

L'aggiornamento dei software nei punti vendita è diventato facile e immediato: meno di 6 secondi per l'upgrade dei listini prezzo, soli 3 minuti e pochi click per avviare le campagne promozionali.

La combinazione tra gli strumenti cloud di Google e il software specifico Power2Retail ha portato ad alte prestazioni, a una riduzione significativa della manutenzione IT e all'abbattimento dei costi di licenza (circa 35%).

L'apertura di nuovi punti vendita richiede adesso dal punto di vista tecnologico un'implementazione agile e immediata, grazie alla scalabilità e alla versatilità degli strumenti informatici impiegati. L'infrastruttura IT cresce ed evolve insieme all'azienda.



Napoli, 15 – 16 dicembre 2022



Liu Jo Uomo
Settore: moda
Sito web: www.liujo.com/it/uomo