

CASE HISTORY

Perché Garmont ha scelto TeamSystem per gestire il suo e-commerce

Grazie alla soluzione per l'e-commerce di TeamSystem, Garmont offre un'esperienza di vendita personalizzata ai suoi clienti.

Nata nel 1964 a Montebelluna, Garmont è un'azienda storica italiana, da oltre 60 anni leader nella produzione di calzature tecniche da montagna e di calzature per l'esercito, in particolare quello americano. Con due sedi, una in Italia, vicino a Treviso, e l'altra negli Stati Uniti, Garmont esporta ogni giorno i suoi prodotti in diversi Paesi nel mondo. Dal 2019 ha aperto il proprio e-commerce online, per creare un collegamento diretto con i clienti e raggiungere facilmente i suoi interlocutori.

"In TeamSystem abbiamo riconosciuto un partner davvero affidabile e non vediamo l'ora di affrontare nuove sfide insieme".

Elisa Buratto – eCommerce Manager di Garmont

SETTORE

Fabbricazione di calzature

DIMENSIONE
PER COLLABORATORI
26 risorse

FATTURATO
a fine 2023
+ € 28 mln



LA SFIDA DIGITALE DELL'AZIENDA

Con un lavoro attivo da oltre sessant'anni in un settore molto specifico, quello delle calzature outdoor e militari, Garmont è sempre alla ricerca di nuovi orizzonti. È per questo che, con il supporto della tecnologia, ha voluto cogliere l'opportunità di creare un proprio negozio online, facilmente modificabile e gestibile senza l'intervento di figure specializzate.

Garmont desiderava un e-commerce che garantisse ai suoi clienti un'esperienza esclusiva: un negozio digitale semplice da personalizzare, intuitivo e in grado di integrarsi con i social media. È proprio da queste esigenze che, nel 2019, avviene l'incontro con TeamSystem.

PERCHÉ GARMONT HA SCELTO TEAMSISTEM

Garmont cercava uno strumento facile da gestire, semplice da modificare e in grado di raggiungere in modo diretto i suoi clienti, senza la mediazione di negozianti, agenti o distributori. Grazie a TeamSystem, oltre ad essere sempre al passo con quello che si aspetta il cliente, Garmont può operare in autonomia sul proprio negozio online, apportando internamente tutti i tipi di modifiche e personalizzazioni senza dover necessariamente richiedere l'intervento di un professionista.

La personalizzazione del sito è avanzata e accessibile: ad esempio, è possibile creare un'interfaccia coerente e coordinarla con i social media senza sforzi. La possibilità di personalizzare l'interfaccia a piacimento è fondamentale per Garmont, soprattutto in momenti particolari dell'anno, come i periodi promozionali, in cui il bisogno è ottimizzare il layout svolgendo piccole ma frequenti modifiche. Inoltre, il software di TeamSystem può integrarsi con diversi tool esterni che migliorano l'esperienza del cliente. Garmont, infatti, sfrutta tool integrati per le sezioni Q&A e i form attraverso cui fare domande dirette: questi sono punti di contatto con il cliente molto importanti per l'azienda, perché consentono di raccogliere opinioni, domande, feedback diretti e recensioni sui prodotti.

I VANTAGGI DELLA DIGITALIZZAZIONE

Le soluzioni di TeamSystem hanno portato numerosi benefici a Garmont in termini di efficienza e operatività. Gli strumenti di e-commerce hanno aperto nuove opportunità per l'azienda, che è riuscita non solo ad ampliare le sue vendite senza l'intermediazione di altre figure professionali, ma anche a instaurare un rapporto diretto con il cliente. Raccogliere i feedback dei clienti finali è, per Garmont, un elemento fondamentale, perché forniscono idee preziose e spunti sempre nuovi da prendere in considerazione. Grazie a TeamSystem, questo processo è diventato semplice e immediato.

I PROSSIMI PROGETTI

Per il futuro, Garmont mira a continuare a sfruttare le opportunità offerte dalle soluzioni digitali di TeamSystem per espandere ulteriormente le vendite online, concentrandosi anche su altri mercati esteri.

Guarda il video della Case History



www.teamsystem.com

