



## **Next 14 attiva un team dedicato ai clienti retail**

*Per sfruttare le opportunità digitali in uno scenario di semi lock-down e forti oscillazioni dei consumi.*

Milano, 3 novembre - Next14 ha costituito un **team altamente specializzato dedicato alle esigenze dei clienti retail** che nelle prossime settimane avranno l'esigenza di fronteggiare una situazione di semi-lockdown e di forti oscillazioni nelle abitudini di consumo. Incrementare in tempi rapidi le **vendite online** e ottimizzare i **budget media** in questa situazione sono punti chiave per resistere all'emergenza.

Il Team Retail è composto da Data Scientist e Traffickers che, grazie alla piattaforma di marketing Next One, raccolgono e analizzano dal Marzo 2020 i dati di mobilità di navigazione e di acquisto dei consumatori, che sono stati anche utilizzati dal Sole 24 Ore come fonte principale per le analisi sui comportamenti ai tempi del Covid-19. I dati raccolti individuano **soluzioni per ottimizzare dinamiche Drive to store e Physical to ecommerce**. Il team personalizza strategie di **programmatic adv e proximity push**, cogliendo le opportunità insite nel cambio di abitudini dei consumatori e rendendo efficaci le campagne anche e soprattutto in questo periodo di emergenza. Inoltre, il Team Retail complementa i servizi offerti dalla unit specializzata nelle soluzioni di E-Commerce Soldout, che nel 2020 ha quadruplicato i volumi di business rispetto al 2019.

Attraverso la combinazione di dati digitali e fisici raccolti dalla piattaforma di Next14, il team si è ad esempio occupato recentemente di aumentare l'interazione con lo store online dei clienti di alcuni brand nell'ambito sport retail. L'esperienza è stata particolarmente positiva, con risultati in termini di up-lift sul segmento clienti e sul segmento relativo ai negozi di settore che hanno registrato variazioni superiori al 300% per quanto riguarda l'obiettivo di visita dell'e-commerce.

"Alcune delle più importanti aziende del mondo stanno cercando di capire come si comporteranno i consumatori, in Italia il lock down a marzo e la semi chiusura attuale hanno evidenziato forti cambiamenti nei comportamenti di acquisto privilegiando la modalità online. Si è quindi creato un nuovo bisogno che necessita di un adattamento rapido: chi saprà rispondere per primo, chi interpreterà al meglio queste nuove abitudini capendo quali si manterranno anche dopo la pandemia, avrà conquistato e allargato la propria customer base. Per questo in Next 14 abbiamo costituito un team dedicato, per accompagnare i nostri clienti nel processo di digitalizzazione e di scoperta dei nuovi bisogni" ha spiegato **Matteo Pomi, Responsabile Sales di Next 14**.

[About Next 14](#)

## **About Next 14**

Next 14 è un nuovo modello di Agenzia che unisce dati e creatività, fisico e digitale. Siamo leader nelle marketing technologies. Aiutiamo i Clienti a monitorare e orientare il comportamento dei consumatori attraverso strategie e soluzioni che restituiscono risultati concreti e misurabili. I principali servizi che Next 14 fornisce, grazie alla piattaforma di marketing Next One e attraverso i propri team specializzati, sono sia content-based (consulenza, band integration, brand entertainment) che media-based (analisi, pianificazione, erogazione advertising digitale e gestione dei canali marketplace). Con oltre 30 milioni di fatturato Next 14, opera in Italia e Spagna.

### **Ufficio stampa**

Chiara Cartasegna

[chiara.cartasegna@esclapon.it](mailto:chiara.cartasegna@esclapon.it)

M: +39 348 9265993