

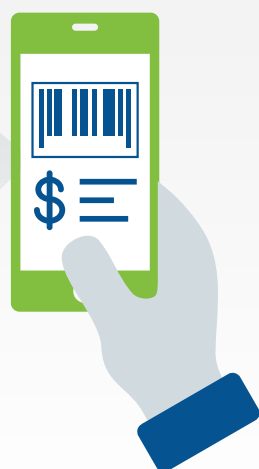
7 passaggi per diventare in brand retail attivo e reattivo su smartphone

1 Ottimizzare tutte le interazioni digitali con i consumatori, creando siti Web adattivi e app per dispositivi mobili.

2 Progettare il sito tenendo conto delle dimensioni degli schermi dei dispositivi mobili ma rendendolo adattabile anche ai computer.

3 Convogliare più traffico sul sito mobile anche a discapito del sito desktop. Gli smartphone non vanno considerati come una tappa intermedia prima di utilizzare il sito desktop, ma come una vera e propria destinazione.

4



Adottare una mentalità che metta al centro gli smartphone anche in negozio. Dotare gli addetti alle vendite di dispositivi mobili con cui interagire in modo diretto con la clientela.

5

Fornire ai clienti una ragione per utilizzare gli smartphone in negozio per trovare informazioni sui prodotti, controllare la disponibilità, leggere le recensioni, richiedere assistenza agli addetti o effettuare pagamenti.

6

Utilizzare strumenti di commerce ovunque i clienti interagiscano con il brand. Gli utenti degli smartphone frequentano social network, usano app, messaggistica ed effettuano ricerche su Internet. Non è quindi importante solo esserci, ma anche garantire transazioni fluide.



7



Adattare tutte le operazioni in base ai dispositivi mobili, cambiando strategie, procedure, KPI e l'intera cultura dell'azienda.



Scarica il [Report Focus sullo shopping da dispositivi mobili](#) per altri dati utili.