

Camper



CUSTOMER STORY

L'IMPRESSIONANTE
CRESCITA DI
UN'INNOVATIVA
AZIENDA
CALZATURIERA.



PRESENTAZIONE DEL BRAND

Camper fu fondata nel 1975 da Lorenzo Fluxà il quale, forte del know-how acquisito dalla sua famiglia nell'arco di un intero secolo, intendeva rispondere alla crescente esigenza di un nuovo stile di calzature. Il risultato fu la creazione di un brand che combinava l'artigianato tradizionale con gli stili più audaci, rendendo più sfumati i confini tra abbigliamento casual ed eleganza.

Da brand locale spagnolo, oggi Camper si è trasformato in un'azienda multinazionale con negozi in più di 40 paesi che crea circa 500 nuovi modelli di scarpe ogni anno e genera ricavi per oltre 200 milioni di euro.

Nel 2013, Camper decise di espandere le sue attività online. Per accelerare la sua crescita internazionale, l'azienda avviò una partnership con Neteven.

PROBLEMI E OBIETTIVI

Nel 2013, Camper non vendeva i suoi prodotti sui marketplace, ma era consapevole del loro potenziale e intendeva sfruttare questo canale di distribuzione.

L'azienda aveva due obiettivi principali riguardo alla distribuzione sui marketplace.

Innanzitutto, desiderava aumentare la sua visibilità. Quanto più numerosi sono i luoghi dove si vendono i prodotti, tanto maggiore è la visibilità. Ecco perché Camper intendeva operare su diversi marketplace.

In secondo luogo, desiderava diventare più accessibile ai consumatori. Le attività di Camper erano limitate alla distribuzione all'ingrosso e tuttavia l'azienda si rendeva perfettamente conto del potenziale dell'approccio Direct-to-Consumer, vale a dire la possibilità di presentare la sua offerta completa di prodotti su più marketplace selezionati.

Poiché ogni marketplace ha caratteristiche proprie, Camper aveva bisogno di assistenza e guida da parte di veri esperti.



SOLUZIONE

Neteven fu scelto per diventare il motore dietro alla strategia marketplace di Camper.

A partire dal 2013, Neteven ha introdotto Camper su Farfetch, Zalando, Amazon, La Redoute, Galeries Lafayette e diversi altri marketplace. L'attenzione era rivolta prevalentemente ai mercati europeo e statunitense.

I fattori che hanno reso la partnership tra Camper e Neteven un grande successo sono

sostanzialmente due. Il primo è la pertinenza dei marketplace partner e la seconda il supporto di Business Developer, Project Manager e Account Manager dedicati. Camper ha potuto usufruire non solo della piattaforma **Neteven**, ma anche dell'assistenza di persone che, collaborando direttamente con il brand, ne hanno guidato la crescita.

RISULTATI E PROSPETTIVE

Dal 2013, Camper ha aumentato i ricavi dai marketplace fino a raggiungere le sette cifre. Nel corso degli ultimi tre anni, si sono addirittura sestuplicati.

Neteven ha aiutato l'azienda a fare i primi passi nella distribuzione sui marketplace, alimentando la sua crescita anno dopo anno. Negli ultimi 8 anni, il supporto tecnico e umano ha permesso all'azienda di ampliare il catalogo e di rafforzare la presenza internazionale del brand.

Con un lungo elenco di potenziali nuovi partner e tassi di crescita più alti che mai, Neteven e Camper hanno grandi attese e prevedono di sviluppare ulteriormente questa strategia.

"I team di Neteven sono sempre stati lì per supportare la nostra crescita. Quando abbiamo chiesto a Neteven di pensare a una strategia fuori dagli schemi ed elaborare qualcosa di specifico, sono sempre stati pronti a supportare le nostre esigenze e il nostro sviluppo."

Miguel García-Ruiz

Head of Online Accounts & Marketplaces

DATI ESSENZIALI



8

anni di
collaborazione
con Neteven



+15

marketplace
connessi



x6

GMV tra il 2018 e il
2021



7

risultati ottenuti
sui marketplace



ALTRE INFORMAZIONI