

## PINKO sceglie Lectra per la digitalizzazione dei processi chiave

**Dall'ottimizzazione della produzione al potenziamento della strategia di marketing, le informazioni abilitano il cambiamento grazie a Kubix Link PLM, Kubix Link PIM e Retviews**

Milano, 20 ottobre 2022 – **PINKO**, brand italiano di moda entry-to-luxury che conta oltre 280 boutique e più di 1.000 negozi multimarca in tutto il mondo, ha scelto **Lectra**, protagonista dell'Industria 4.0 nei settori fashion, automotive e arredamento, per supportare la digitalizzazione dei propri processi chiave.

Il **progetto** si è inserito nel percorso di trasformazione digitale intrapreso da PINKO, che ha posto l'azienda di fronte all'esigenza di raccogliere e gestire con coerenza grandi quantità di dati, mettendoli a disposizione da remoto per team diversi, lungo l'intero ciclo vita del prodotto e agevolando la condivisione delle informazioni.

Grazie all'ecosistema abilitato dalle soluzioni Kubix Link PLM, Kubix Link PIM e Retviews, Lectra ha sviluppato una proposta che in pochi mesi ha consentito al brand di ridurre i costi di gestione e ottimizzare la strategia omnicanale, rendendo più efficiente l'intero ciclo di vita del prodotto, dalla progettazione fino alla vendita tramite boutique dirette, sito web e marketplace.

### L'esigenza di PINKO

PINKO è un brand italiano femminile, che offre total look dedicati alle donne che vogliono esprimere ed esaltare la propria femminilità. Nato alla fine degli anni '80, si è da sempre distinto per gli elementi di creatività e modernità: una vocazione all'innovazione rispecchiata sia dalle collezioni, sia dall'approccio al business.

Consapevole delle opportunità offerte dalla digitalizzazione, l'azienda ha dunque intrapreso un importante percorso di trasformazione digitale, trovandosi di fronte alla necessità di tramutare la creatività stessa in dati.

PINKO, inoltre, era alla ricerca di una soluzione che consentisse di potenziare le attività web e di gestire la quantità di dati necessari per la vendita online (dall'e-commerce ai marketplace), nel rispetto di una strategia omnicanale dove il dato a corredo del prodotto è altrettanto importante.

*“Oggi, è indispensabile che i diversi attori coinvolti nei processi chiave dei prodotti fashion possano comunicare in modo rapido ed efficiente”,* dichiara Marco Ruffa, Digital Transformation Director di PINKO. *“Inoltre, non possiamo più prescindere da un modello di smart working che ha determinato un cambio di passo e un incremento esponenziale di e-mail, messaggi e condivisione di documenti da remoto. In tale contesto, abbiamo avvertito una vera e propria urgenza digitale, per gestire un intero panel di informazioni relative al ciclo di vita del prodotto”.*

### Il supporto di Lectra

Dopo un'attenta analisi delle esigenze e della struttura aziendale, Lectra ha proposto un set di soluzioni innovative e tecnologicamente avanzate che rispondessero alle reali necessità di collaborazione e ottimizzazione di PINKO. In particolare, Lectra ha sviluppato una proposta in grado di supportare la digitalizzazione dei processi chiave del prodotto fashion.

Il progetto ha previsto l'implementazione delle soluzioni Kubix Link PLM, Kubix Link PIM e Retviews, con il supporto costante del customer success team di Lectra sia nella fase di avvio, sia durante la formazione di tutti i team coinvolti e nel follow up.

I sistemi esistenti e le piattaforme e-commerce sono stati potenziati grazie all'ecosistema **Kubix Link**, che rende le informazioni fruibili democratizzando la visibilità dei dati: all'interno di questa piattaforma cloud, intuitiva e orientata ai processi di sviluppo prodotto, PINKO si è quindi avvalsa delle soluzioni PLM (Product Lifecycle Management) e PIM (Product Information Management).

[Kubix Link PLM](#) supporta i team di prodotto nell'aggregazione, archiviazione e condivisione dei dati, ottimizzando la collaborazione durante tutte le fasi del processo, dal design alla produzione. Inoltre, assicura la piena visibilità dell'avanzamento del processo di sviluppo della collezione con una panoramica di stato rapida e accurata. [Kubix Link PIM](#) offre ai team marketing una piattaforma collaborativa e centralizzata che consente di sfruttare le informazioni per impostare una narrativa che coinvolga i clienti e favorisca le vendite.

Non solo. Lectra ha supportato PINKO anche tramite l'implementazione di [Retviews](#), una piattaforma di benchmarking e competitive intelligence che permette di ottenere in modo semplice e rapido la piena visibilità delle collezioni, dei prezzi e degli sconti della concorrenza, in modo da rendere più redditizie le proprie linee di prodotti. I dashboard riportano in modo intuitivo e in pochi click dati accurati e in tempo reale, così da identificare le carenze del mercato e permettere ai team di ottimizzare la strategia di go-to-market.

## Il risultato

La piattaforma onnicomprensiva, cloud-based di Lectra ha consentito a PINKO di sfruttarne le potenzialità anche durante un periodo complesso come quello della pandemia, rispettando la schedule e ottenendo i risultati aspettati entro i tempi stabiliti.

L'ecosistema abilitato da Kubix Link e Retviews ha permesso da un lato di riorganizzare il design e la comunicazione del prodotto consentendo ai diversi team coinvolti nel processo di collaborare, dall'altro di migliorare la qualità e la tempestività delle azioni di mercato grazie a un unico strumento di benchmarking.

*“Lectra ha dimostrato grande competenza e capacità di guidarci nel processo di trasformazione, supportando la nostra evoluzione e aiutandoci a gestire al meglio le diverse fasi del cosiddetto change management”,* conclude Marco Ruffa.

L'architettura cloud e l'integrabilità delle soluzioni Lectra hanno migliorato la fruibilità dei servizi, rendendoli accessibili da ogni dispositivo, e conferito ai processi un'elevata flessibilità e agilità che si sono tradotte in una riduzione dei costi di gestione.

Inoltre, i tool di intelligenza collaborativa di Lectra hanno consentito a PINKO di raccogliere e gestire le informazioni anche nell'ecosistema dei marketplace, centrali nella strategia del brand.

*“Siamo orgogliosi di aver supportato un brand come PINKO in un percorso tanto importante quanto complesso come quello della trasformazione digitale, migliorando i processi chiave del prodotto e permettendo all'azienda di rivolgersi ai consumatori con la migliore proposta possibile”,* commenta Fabio Canali, President Southern Europe & North Africa di Lectra. *“Oggi la collaborazione è alla base di ogni business di successo, ed è importante compiere quello step successivo che vede nella gestione e analisi dei dati il valore aggiunto che permette di orientare al meglio le decisioni”.*

Per maggiori informazioni, cliccare [qui](#).

## Informazioni su Lectra:

Lectra, azienda leader nei mercati del fashion, dell'automotive e dell'arredamento, contribuisce alla rivoluzione dell'Industria 4.0 con audacia e passione fornendo tecnologie best-in-class.

Il gruppo offre soluzioni - software, hardware, dati e servizi - che facilitano la trasformazione digitale delle aziende. In questo modo, Lectra aiuta i clienti a superare i propri limiti e sbloccare il loro potenziale. Il gruppo è orgoglioso di affermare che i suoi 2.500 dipendenti sono guidati da tre valori fondamentali: open mind, affidabilità e passione per l'innovazione.

Fondata nel 1973, Lectra ha registrato nel 2021 ricavi per 388 milioni di Euro. È quotata presso Euronext Paris.

Per maggiori informazioni, si prega di visitare il sito web [lectra.com](http://lectra.com).

## Seguite Lectra sui social network:



**Per maggiori informazioni:**  
**Hotwire Public Relations Italy**  
+39 02 3664 3650

**Email:** [lectrait@hotwireglobal.com](mailto:lectrait@hotwireglobal.com)