CUSTOMER STORY

Schott NYC

neteven
a LECTRA company

LA CRESCITA DELL'ICONICO BRAND USA SUI MARKETPLACE

01 PANORAMICA DEL **GRUPPO JAJ**

Il gruppo francese JAJ è il distributore esclusivo di **Schott NYC**, l'iconico brand che combina autenticità e modernità. Con una forte identità, Schott è un **nome consolidato** nel settore dell'abbigliamento.

Questo iconico brand fu fondato a New York nel 1913 dai fratelli Irving e Jack Schott. Celebre per avere realizzato la prima giacca da motociclista, che Irving battezzò Perfecto, il brand ebbe un ruolo anche durante la Seconda guerra mondiale, progettando le giacche e i soprabiti degli aviatori dell'esercito statunitense, in collaborazione con la US Navy.

Questi tre prodotti iconici sono venduti ancora oggi dal brand e rimangono molto popolari, in particolare tra le generazioni più giovani.

02 SFIDE E **OBIETTIVI**

Fu nel 2011 che il gruppo JAJ si rese conto dell'opportunità offerta dai **nuovi canali digitali**.

Al fine di aumentare la visibilità di Schott, il gruppo decise di trasformare la sua **strategia di distribuzione**, originariamente **all'ingrosso**, adottando un approccio **retail** che gli avrebbe assicurato un **maggiore controllo sul brand** e un'**offerta aggiuntiva** sulle piattaforme digitali.

L'obiettivo del gruppo JAJ non era quello di spostare la sua intera offerta sui marketplace, ma di segmentare l'offerta in base alla natura specifica di ciascun outlet digitale.

Tuttavia, il carico di lavoro necessario per il lancio sui marketplace era troppo gravoso per le sole forze di JAJ. Il gruppo decise quindi di rivolgersi a **esperti** il cui core business fosse la **distribuzione sui marketplace**. Ed è qui che entra in gioco Neteven.

03 SOLUZIONE E **RISULTATI**

Per questo progetto, il gruppo JAJ scelse di affidarsi a Neteven, che era in grado di fornire tutte le **risorse** umane e **tecnologiche** necessarie.

Lavorando fianco a fianco con il gruppo fin dal primo giorno, gli esperti di Neteven si dedicarono interamente allo sviluppo delle attività sui marketplace e alla crescita dei ricavi online.

Durante questi **undici anni di partnership**, JAJ ha potuto contare su un **Customer Success Manager dedicato**, la cui presenza è stata fondamentale per la soddisfazione del gruppo e per il successo della collaborazione. Neteven ha messo inoltre a disposizione di JAJ una **potente piattaforma tecnologica dalle funzionalità avanzate** (mappatura dei prodotti, meccanismi promozionali, gestione delle scorte, ordini, deposito conto terzi, ecc.) che ha permesso al gruppo di raggiungere tutti i suoi obiettivi.

Con il 10% delle vendite, i marketplace rappresentano oggi un canale essenziale nell'ambito della strategia del gruppo.

Tra il 2021 e il 2022, **Neteven ha permesso a JAJ di raddoppiare i suoi ricavi sui marketplace**, con un aumento del 107%.

LECTRA

04 PROSPETTIVE

Con una **solida dinamica di vendita** e una **forte crescita sui marketplace**, Schott sta accelerando la sua crescita in Francia (48,9%*) e nel resto d'Europa (17,4%*).

Il gruppo JAJ spera di confermare questa performance e sviluppare la sua offerta in diversi paesi europei, in particolare nell'Europa dell'est, dove il brand Schott ha un alto potenziale di vendita.

Con una presenza su **Zalando in diversi paesi**, **La Redoute** e **Galeries Lafayette**, JAJ intende espandersi su altri marketplace, in linea con la strategia e il posizionamento del gruppo.

A questo scopo, i team di JAJ possono contare sul **supporto**, i **consigli** e la **guida** degli esperti di Neteven per continuare lo sviluppo del brand.

**rispetto all'anno precedente*

*"Neteven è stata al nostro fianco fin da quando abbiamo iniziato a operare sui marketplace, aiutandoci a crescere e a scegliere quelli **più in linea con la nostra strategia.** Siamo molto soddisfatti e abbiamo una totale fiducia in Neteven, ecco perché la nostra partnership è destinata a durare."*

Christophe Molet
E-commerce Manager

CIFRE CHIAVE

x2
ricavi sui marketplace in un anno

11 anni
di partnership con Neteven

3
marketplace

SCOPRI DI PIÙ →