

## CUSTOMER STORY

PIQUADRO RÉUSSIT SON ENTRÉE  
SUR LES MARKETPLACES  
GRÂCE À NETEVEN



**LECTRA**

We pioneer. You lead.

## Présentation du groupe

**Piquadro est une marque italienne premium spécialisée dans les sacs et accessoires innovants en cuir, pensés pour le monde du travail.** L'entreprise emploie plus de 600 personnes et distribue ses produits dans plus de 50 boutiques, en Italie, en Europe et dans les plus grandes capitales de la mode.

Les produits Piquadro allient design, fonctionnalité et technologies pour répondre aux besoins et aspirations des personnes qui effectuent régulièrement des voyages d'affaires ou de loisir. « Engineered for business », les sacs de la marque sont considérés par beaucoup comme des accessoires intelligents, conçus pour des vies professionnelles toujours plus intenses.

Le groupe accorde une grande importance à l'innovation, aux technologies et à la qualité des matières utilisées. Piquadro s'impose d'ailleurs comme un leader des sacs de luxe en cuir, grâce à des modèles fonctionnels et performants au design facilement reconnaissable.

## Défis et objectifs

Piquadro cherchait à étendre sa clientèle pour accroître ses ventes. **L'entreprise s'est donc tournée vers les marketplaces de mode pour développer ses activités et promouvoir au mieux ses produits, afin d'atteindre davantage de consommateurs et d'interagir avec les millions de clients potentiels qui utilisent ces plateformes.**



Piquadro propose des collections saisonnières et permanentes. L'enseigne suit et publie environ 1 800 SKU, 650 articles et 37 catégories de produits sur chaque marketplace. Elle doit pour cela gérer des données produits extrêmement nombreuses et variées. Pour maximiser ses ventes sur les marketplaces de mode, **Piquadro avait donc besoin de simplifier et de centraliser ses processus en lien avec chaque plateforme.** Pour atteindre ses objectifs, il était aussi essentiel d'optimiser la gestion de ses données produits sur ses différentes marketplaces.

Nouvelle venue sur ces plateformes, **l'entreprise devait également identifier celles qui seraient les plus adaptées pour atteindre son audience cible.** Or, Piquadro est une marque premium et les remises ne sont pas au cœur de sa stratégie. Elle était donc confrontée à un double défi : sélectionner les marketplaces les plus appropriées, sur lesquelles elle pourrait vendre ses produits à plein tarif.

### **Solution et résultats**

Grâce à Neteven, Piquadro peut aujourd'hui étendre sa présence en ligne en toute simplicité **en centralisant et en gérant ses données produits sur une seule et même plateforme** lui permettant de commercialiser ses produits simultanément sur différentes marketplaces.

*« Neteven nous permet d'adapter facilement nos gammes de produits aux exigences spécifiques de chaque marketplace. Nous pouvons désormais gérer quatre marketplaces à la fois et commercialiser nos modèles dans de nombreux pays, en ajustant nos données produits en fonction des préférences de chaque région. »*

**Pierpaolo Palmieri**

Directeur commercial de Piquadro

**Neteven ne se contente pas de simplifier le processus complexe que peut constituer la gestion de différentes marketplaces : cette solution complète aide également Piquadro à optimiser ses activités et à améliorer ses performances globales,** sur un marché de la mode devenu extrêmement concurrentiel.

Avec Neteven, la marque peut désormais atteindre une clientèle variée en proposant les produits les plus pertinents, accéder à davantage de marketplaces et générer plus de ventes. Grâce à sa stratégie commerciale gagnante et à son expansion rapide sur les marketplaces, l'entreprise est d'ailleurs en forte croissance. **La valeur brute de ses marchandises a également bondi de 157 % en un an.**





## Perspectives

Forte de son succès, l'entreprise aimerait aller encore plus loin, en continuant à accroître ses ventes et à développer sa clientèle. **Piquadro souhaite donc étendre sa présence internationale en commercialisant ses produits sur davantage de marketplaces avec Neteven**, afin d'atteindre une clientèle aussi large que possible.

L'entreprise s'est fixé des objectifs ambitieux, mais elle pourra compter sur l'accompagnement de Neteven pour choisir avec soin les marketplaces les plus adaptées. Cette sélection stratégique lui permettra d'adapter son offre en fonction des préférences et demandes spécifiques de chaque région.

À plus court terme, Piquadro souhaite également poursuivre sa croissance en commercialisant les produits de ses autres marques (The Bridge, Firenze et Lancel Paris) avec l'aide de Neteven.



*« Les équipes de Neteven nous aident énormément. Elles sont très professionnelles et particulièrement efficaces pour résoudre les problèmes. Notre collaboration fonctionne très bien et leur expertise nous permet d'adapter au mieux nos publications, tarifs et gammes de produits, en fonction des marketplaces et audiences cibles. »*

**Pierpaolo Palmieri**  
Directeur commercial de Piquadro

## CHIFFRES CLÉS



4

marketplaces



157 %

d'augmentation de la valeur brute  
des marchandises en un an

**EN SAVOIR PLUS →**