

## CUSTOMER STORY

COME PIQUADRO PROSPERA SUI  
MARKETPLACE DEL FASHION GRAZIE  
A NETEVEN



**LECTRA**

We pioneer. You lead.

## **Panoramica del gruppo**

**Piquadro è un premium brand italiano di pelletteria specializzato in borse e accessori innovativi.**

L'azienda ha oltre 600 dipendenti in tutto il mondo, con una rete di retail di oltre 50 negozi in Italia, Europa e nelle più importanti capitali mondiali del fashion.

Ispirati ai valori del design, della funzionalità e della tecnologia, i suoi prodotti soddisfano le esigenze e le aspirazioni delle persone che viaggiano spesso, per lavoro o per piacere. Una borsa Piquadro è "progettata per il business" ed è vista da molti come un accessorio intelligente per una vita professionale sempre più impegnata e frenetica.

Il gruppo attribuisce grande importanza all'innovazione, alla tecnologia e all'uso di materiali preziosi. Piquadro si è affermato come leader nel mercato delle borse in pelle di lusso grazie alla praticità, alle prestazioni e al design caratteristico dei suoi prodotti.

## **Sfide e obiettivi**

Piquadro intendeva aumentare le vendite allargando la sua base clienti. L'azienda ha scelto i **marketplace del fashion per espandere le sue attività** e presentare i suoi prodotti **nel miglior modo possibile ai milioni di potenziali clienti che fanno acquisti su queste piattaforme.**



Piquadro presenta un'ampia gamma di collezioni permanenti e stagionali. L'azienda ha circa 1.800 SKU (unità di stoccaggio), 650 articoli e 37 categorie da monitorare e pubblicare su ciascun marketplace. Si tratta di una notevole e variegata quantità di prodotti da gestire. Per avere successo nelle vendite, **Piquadro doveva semplificare e centralizzare i processi per ciascun marketplace**. La gestione dei dati di prodotto per più marketplace era fondamentale per raggiungere questi obiettivi.

Essendo un nuovo arrivato nel mondo dei marketplace, **Piquadro doveva scoprire quali erano i più idonei per raggiungere il suo target di consumatori**. Un ulteriore problema era che dovevano essere marketplace adatti a un premium brand non interessato a una politica di sconti.

### Soluzione e risultati

Neteven ha permesso a Piquadro di **centralizzare e gestire i dati di prodotto su una singola piattaforma**, consentendogli di operare simultaneamente su più marketplace e di espandere con facilità la sua presenza digitale.

*"Neteven ci permette di adeguare con facilità l'offerta di prodotti ai requisiti di ciascun marketplace e di adattare le informazioni di prodotto alle preferenze regionali. Riusciamo a gestire quattro marketplace simultaneamente e a vendere i nostri prodotti in diverse nazioni."*

**Pierpaolo Palmieri**

Chief Commercial Officer, Piquadro

**Neteven è una soluzione completa che, oltre a semplificare la gestione simultanea di più marketplace, ha permesso a Piquadro di ottimizzare le operazioni e migliorare le prestazioni complessive**, cosa fondamentale in un mercato competitivo come quello del fashion.

Grazie a Neteven, Piquadro ha migliorato la rilevanza dei suoi prodotti raggiungendo sempre più

consumatori in nuovi marketplace e aumentando le vendite. Con la sua robusta strategia di vendita e la rapida espansione sui marketplace del fashion, l'azienda sta registrando una crescita significativa. **Piquadro ha registrato un aumento del 157% del volume lordo della merce** (GMV, Gross Merchandise Volume) su base annua.





## Prospettive

Sull'onda di questo successo, l'azienda intende aumentare ulteriormente le vendite ed espandere la sua base clienti. **Piquadro ha in previsione di espandere le sue attività su altri marketplace con Neteven**, con l'obiettivo di raggiungere una fascia ancora più ampia di consumatori.

L'ambiziosa strategia di Piquadro prevede l'ingresso in diversi marketplace accuratamente selezionati sotto la guida di Neteven. La selezione strategica dei marketplace permette a Piquadro di allineare la sua offerta alle preferenze e alle esigenze specifiche di ciascuna regione.

Nel prossimo futuro, Piquadro espanderà le sue attività commercializzando i suoi altri brand — The Bridge Firenze e Lancel Paris — con Neteven.

*"Neteven è molto professionale, utile e ha una notevole capacità di risolvere i problemi. Lavoriamo molto bene insieme e apprezziamo i vantaggi della loro esperienza su come adattare le pubblicazioni, i prezzi e l'offerta di prodotti a ciascun marketplace e target di consumatori."*

**Pierpaolo Palmieri**

Chief Commercial Officer, Piquadro



## DATI ESSENZIALI



4

marketplaces



+157%

Aumento GMV su base  
annua

**SCOPRI DI PIÙ →**