**L’ACCADEMIA DELLO SHOWROOM LANCIA IN ANTEPRIMA A MCE 2024 LA “*APP METODO ACCADEMIA©”*: LA NUOVA GOVERNANCE DELLO SHOWROOM**

***App Metodo Accademia©*** è un’applicazione software realizzata da **L’Accademia dello Showroom** (brand di proprietà di **Upstairs s.r.l.)** in collaborazione con **Kimo s.r.l.** e con **IdroLAB s.r.l.** basata su un metodo di lavoro orientato a semplificare l’attività del personale di vendita degli showroom nei settori ITS, arredobagno, edile e ferramenta, e finalizzato ad aumentare i loro risultati operativi.

***App Metodo Accademia©*** nasce, infatti, dall’esigenza di presidiare un centro di ricavo solitamente e incredibilmente poco controllato: gli showroom che, a causa dell’assenza di un vero e proprio metodo condiviso, della scarsa propensione degli addetti alle vendite a compilare CRM poco intuitivi e di una oggettiva difficoltà di compilazione degli attuali sistemi di preventivazione (spesso non integrati al gestionale e, quindi, non in grado di suggerire prodotti a magazzino alternativi alle richieste ricevute dal cliente), non riesce ad essere efficacemente controllato, contribuendo ad aumentare di fatto una delle più pesanti voci “invisibili” nel bilancio della distribuzione: le mancate vendite.

Partendo dal semplice concetto che “non puoi migliorare ciò che non sai misurare”, ***App Metodo Accademia©*** attraverso i suoi cruscotti di controllo, permette di monitorare gli indicatori di performance chiave su tre livelli (per punto vendita, per responsabile di showroom e per addetto alle vendite) al fine di rilevare l’effettiva efficacia di vendita del canale e i possibili miglioramenti, non solo in termini di fatturato, ma anche di margine.

***App Metodo Accademia©***, inoltre, è in grado di combinare tutte le informazioni a disposizione degli addetti alle vendite - dal tempo dedicato a chiudere un contratto, all’individuazione dell’effettivo tasso di conversione delle visite ricevute in ordini – facendoli sentire parte integrante del processo di sviluppo organizzativo e di crescita aziendale.

***App Metodo Accademia©*** diventa, inoltre, lo strumento utile per applicare il metodo ***Rito di Vendita©***: un percorso sartoriale di formazione per la vendita in Showroom, capace di convertire in vendite 8 preventivi su 10.

Quest’applicazione si integra con tutti i sistemi gestionali ERP e consente di massimizzare i tempi, di incentivare i venditori alla proposta di prodotti correlati, in promo e/o già presenti a magazzino, oltre a consentire di acquisire anche quei clienti che hanno la necessità di scegliere prodotti immediatamente disponibili e che altrimenti uscirebbero dal punto vendita senza aver soddisfatto in modo veloce la loro richiesta.

Oltre a integrare tutte le funzioni e gli strumenti utili alla profilazione, alla ricerca prodotti, alla preventivazione, al controllo, all’aumento delle conversioni e alla fidelizzazione clienti, l’interfaccia guida “passo dopo passo” l’addetto nell’applicazione del **Metodo Accademia©** e del ***Rito di Vendita©*** al fine di richiedere le informazioni necessarie per offrire al Cliente un’esperienza di acquisto memorabile, capace di convertire con efficacia i preventivi in fatturato.

***App Metodo Accademia©*** sarà presentata in anteprima a MCE 2024 nei giorni 13 e 14 marzo 2024 alle ore 14:30 presso lo stand CasANGAISA-TECNOPOLIS, ubicato al padiglione 18 | area A13-C02. Per partecipare alla presentazione inviare la propria richiesta via mail a: info@laccademiadelloshowroom.it

**I VANTAGGI IN SINTESI**

. governance dei punti vendita . certezza di avere listini sempre aggiornati

. aumento dei clienti che tornano in Showroom dopo la prima visita . aumento del fatturato

. determinazione massiva del costo di acquisto e dei prezzi di vendita . aumento dell’ordine medio

. aumento del margine medio di vendita . aumento dei clienti profilati

. aumento delle trattative di vendita (clienti serviti ogni giorno) . aumento degli addetti che raggiungono gli obiettivi

. aumento delle recensioni positive . certezza dell’applicazione del Metodo

. diminuzione della durata media dell’appuntamento . diminuzione dei prodotti a magazzino

. miglioramento del ritorno sull’investimento campagne marketing . controllo degli obiettivi fissati con i fornitori

. informazioni di prodotto disponibili in tempo reale . avviso di prodotti in offerta e promozione

**L’ACCADEMIA DELLO SHOWROOM**

Nata da un’intuizione di **Veronica Verona**, **L’Accademia dello Showroom** è una società di consulenza, specializzata nella formazione della filiera del settore delle costruzioni che da oltre 14 anni affianca aziende di produzione, distributori e progettisti nella creazione di strategie di crescita, nello sviluppo di percorsi formativi confezionati appositamente sulle reali necessità delle Aziende con cui collabora e nella costruzione di specifici strumenti di vendita. Il metodo di lavoro de **L’Accademia dello Showroom** si distingue per il forte orientamento al risultato attraverso una misurazione costante delle performance prima, durante e dopo la consulenza e un affiancamento “fisico” durante le attività di vendita post-formazione. “Il miglioramento dei risultati di vendita si genera quando vengono introdotti nuovi comportamenti. Per questo uno dei capisaldi del nostro percorso di formazione è dimostrare come sia possibile tradurre la teoria in pratica” - afferma **Veronica Verona** fondatrice de **L’Accademia dello Showroom**. Nel 2018, **L’Accademia dello Showroom** lancia il suo esclusivo corso di formazione **Rito di Vendita©**, studiato per gli addetti alle vendite del settore showroom, in grado di garantire una conversione del preventivo in ordine 8 volte su 10. Partner di Angaisa (*Associazione Nazionale dei Distributori Italiani del settore ITS, arredobagno, pavimenti e rivestimenti*), per la quale ha curato il percorso formativo sul ricambio generazionale, **L’Accademia dello Showroom** collabora con primarie Aziende di produzione (Grohe, Inda, Samo, Eclisse, Caesar e altre) e della distribuzione italiana (Orsolini, BigMat, Iter, 4Bild) e internazionale.

**IMMAGINI DISPONIBILI**

** **

** **