



DIGITAL ATTITUDE

**Hello.
we are**

QUANTICO

Think
Calculate
Initiate
Construct
Develop
Sell
Measure
Solve





Identità & vision

Quantico nasce da un incontro di esigenze, percorsi e professionalità complementari. A costituirlo sono tre identità distinte che a più riprese, nel corso degli anni, si sono trovate intorno ad un tavolo per offrire soluzioni globali ed integrate ai propri clienti.

Il team si compone di un network modulare di oltre 40 professionisti, pronti a mettere in sinergia le competenze distintive di ciascuno per fornire soluzioni integrabili con l'esistente e scalabili per necessità e risorse.

Comunichiamo quotidianamente con ogni cliente, consapevoli che chi ci ha scelto ha progetti molto ambiziosi per il proprio business. L'approccio metodologico è dunque il portato di un percorso consolidato nel tempo che ha dato vita ad una struttura dinamica, modulare e sinergica, in grado di riunire professionisti di diversa estrazione e di coordinare gruppi di lavoro compositi. Razionalizziamo la complessità dei dati aziendali, la semplifichiamo, la ottimizziamo. Risolviamo problemi e miglioriamo processi e workflow interni. Costruiamo una reale identità di marca e la comunichiamo nel web. Eroghiamo consulenza. Ragioniamo per obiettivi. Ci piace essere pragmatici e concreti. Traduciamo gli obiettivi strategici in unità di misura quantificabili e ragioniamo per fasi, tempistiche e risultati conseguiti. Crediamo fortemente nella condivisione, nella capacità di valorizzare idee e nell'integrazione di expertise ed innovazione, con rispetto reciproco ed imprenditoria solida ed affidabile.

Mission

Creare valore ed offrire soluzioni distintive, integrate e su misura, in grado di avviare e supportare processi di crescita ed obiettivi strategici. Un approccio on e off-line che contribuisce a costruire un'innovativa identità, basata su riorganizzazione e digitalizzazione dei processi.

Digital Attitude

Siamo particolarmente appassionati di commercio elettronico tra imprese ed eroghiamo servizi ad esso dedicati grazie alle nostre 3 divisioni, coltivando competenze trasversali ed assegnandole di volta in volta al progetto più indicato.

Ci distinguiamo per un approccio al digitale che vede nell'analisi strategica dei processi la linea guida per un percorso di riorganizzazione informatica, finalizzato al raggiungimento di un solido posizionamento di mercato e all'incremento delle vendite.

Costruiamo e mettiamo in pratica una strategy che accompagni l'impresa verso un percorso di digitalizzazione totale, capace di creare valore garantendo misurabilità ed integrabilità con le abitudini e le soluzioni attualmente utilizzate.

Progettiamo e sviluppiamo applicativi software e piattaforme eCommerce personalizzati sulle esigenze del Vostro business, in grado di integrarsi con l'ecosistema informatico in uso ed ottimizzare i ritmi di ogni singolo reparto aziendale.

Definito l'ecosistema digitale, con una divisione interamente dedicata pianifichiamo strategie di Digital Advertising che sappiano comunicare in maniera accattivante, intercettando il target di riferimento nella fase più idonea del processo di valutazione ed acquisto.



Divisioni aziendali

In un panorama imprenditoriale sempre più globale ed interconnesso, vediamo ogni traguardo come l'insieme di più strumenti, processi e decisioni strategiche. Prima di spingerci nel proporre soluzioni, scomponiamo ed analizziamo in dettaglio ogni aspetto dell'ambiente competitivo che andremo ad affrontare, così che ogni risorsa assegnata sia competente ed aggiornata su tecnologie e mercati di riferimento.

Per favorire lo sviluppo di tecnologie e competenze specifiche, su cui ogni risorsa umana viene formata ed aggiornata quotidianamente, il gruppo si compone di tre divisioni autonome ma al tempo stesso complementari tra loro:

EXPRIMO

initzero

UPITALIA

Web design & creativity **Exprimo Design**

La business unit più eccentrica, dinamica e creativa. Suddivisa in due uffici, si occupa di dare forma e colore alle idee del gruppo e dei clienti. Lo staff che la compone è caratterizzato da grande esperienza in graphic design, web usability, web development e web design. La divisione eroga servizi e consulenza strategica specializzata in materia di visual & corporate identity, accompagnando i clienti verso la costruzione della propria identità.

Software development **InitZero**

Eroga soluzioni e prodotti tecnologicamente avanzati, rivolti a qualsiasi tipologia di business e spesso integrati con ambienti ed interfacce di terze parti. Affianca quotidianamente i nostri clienti nel risolvere ed ottimizzare problemi e procedure di natura gestionale, informatica, logistica, produttiva ed amministrativa. Con approccio strategico e consulenziale, Initzero è caratterizzata da vasta expertise nello sviluppo di soluzioni custom e software integration, conseguite sia sul campo che mediante continui studi ed aggiornamenti.

Web marketing & strategy **Up Italia**

La business unit più giovane di Quantico, con importanti competenze in web & digital marketing. Caratterizzata da approccio analitico, è indispensabile nel delicato processo di costruzione di un'efficace strategia promozionale. Ogni singola soluzione operativa proposta nasce e si sviluppa per essere in linea con le esigenze strategiche del cliente. Il team che la compone lavora spesso in stretto contatto con l'ufficio marketing dei clienti, guidandoli nella definizione dei budget di investimento e nella programmazione media.



Future is **Omnichannel**

Qualche **numero**

250

Milioni transitati
nel 2017 nelle
nostre piattaforme

40

Professionisti
che compongono
il nostro team

3

Divisioni
aziendali coese
e versatili

I nostri **servizi**

Accompagniamo i nostri clienti nella definizione del proprio piano strategico, in un percorso di comprensione dei dati e delle esigenze. Tutto inizia con l'osservazione del modello di business e dello scenario di mercato. Tutto termina con la misurazione dei risultati ottenuti.

Strategy

Business Consultation
Brand Creation & Positioning
Omnichannel Strategy
Digital Strategy & Concept
Wireframing & Prototyping

Web Technologies

Ecommerce
Web & Mobile App
Custom Development
User Experience Analysis
User Interface Design

Software Development

System Integration
Custom SW Development
Data Migration
ERP – CRM Consultation
Server Consolidation
& Virtualization

Digital Marketing

Data Analysis
Digital Marketing Strategy
Conversion Optimization
Social media Marketing



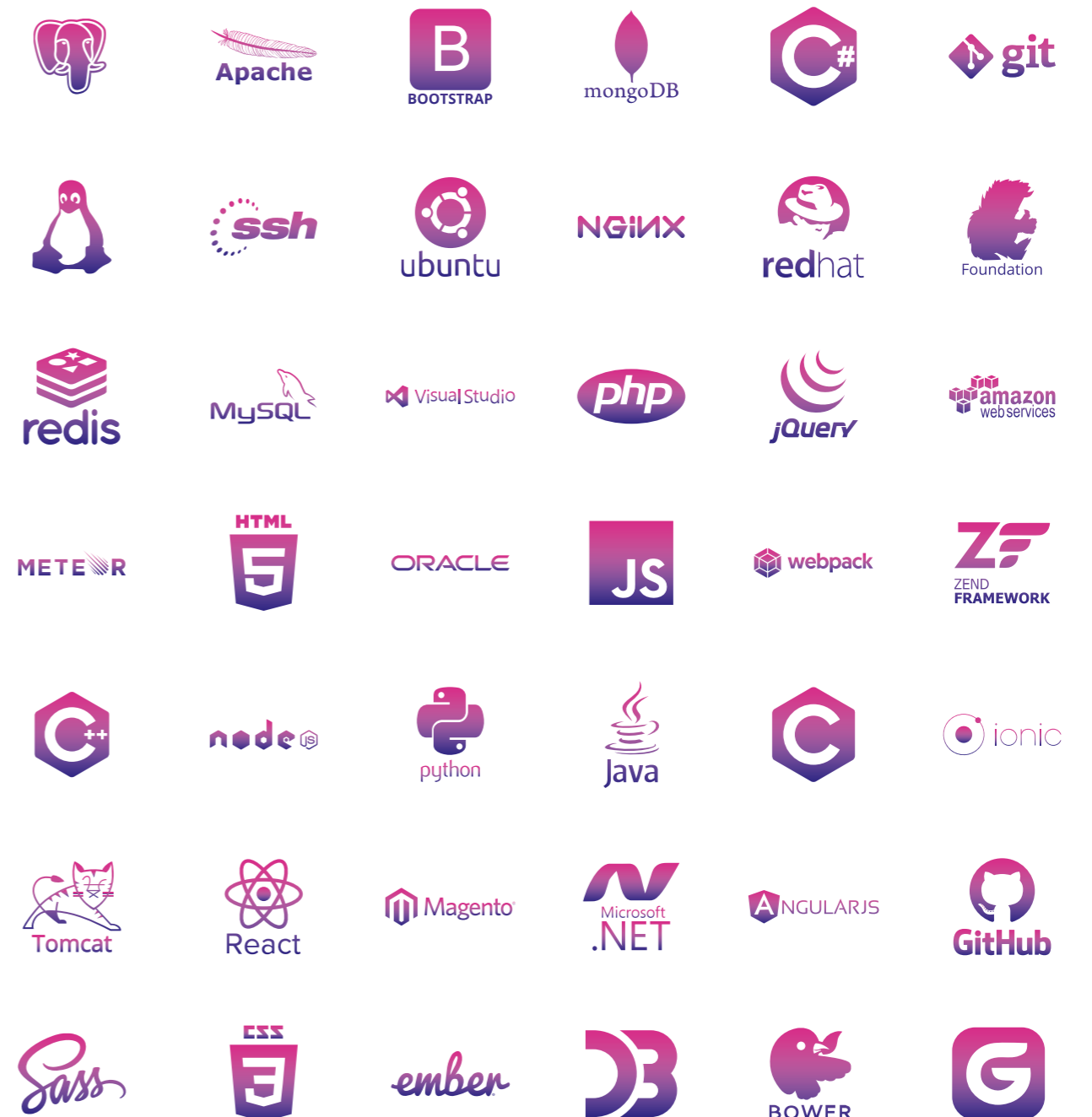
Le nostre certificazioni

Investiamo quotidianamente nell'innovazione e nella formazione delle nostre risorse. Per poter lavorare ad alti livelli e superare gli standard più comuni, abbiamo conseguito le seguenti certificazioni:



Tecnologie e competenze

Tecnologie e strumenti che raccontano molto di noi. Crediamo che la tecnologia debba piegarsi al servizio della strategia e non viceversa.



Progetti. **Case histories**



iDO

Nuova identità digitale e nuova strategia omnichannel per incrementare la pedonalità in-store

Cliente
MiniConf SpA

Settore
Abbigliamento per l'infanzia

Brand
iDO

Link
www.ido.it



Overview

Miniconf SpA è tra le maggiori aziende Italiane nel campo dell'abbigliamento per infanzia e bambini da 0 a 16 anni. L'azienda produce e commercializza con successo tre brand: iDO, Sarabanda, Dodipetto.

Il business si concentra nella vendita dei propri capi a negozi specializzati in abbigliamento per l'infanzia ed oggi Miniconf può vantarsi di essere un punto di riferimento nel panorama nazionale ed internazionale grazie a filiali in Russia, Spagna e Cina.

Miniconf si avvale di una distribuzione multicanale ed è caratterizzata da attenzione alle nuove tecnologie, da una logistica all'avanguardia e da una capacità di ascolto del mercato consumatori davvero unica.

Esigenze del cliente

- Incrementare notorietà ed appetibilità della marca, coerentemente con il posizionamento.
- Incrementare la pedonalità nei punti vendita fisici.
- Attivare la vendita on-line evitando di concorrere con il proprio trade, anzi incrementando il grado di coinvolgimento dei rivenditori.
- Elevare mood e valori percepiti da parte dei consumatori, attraverso il miglioramento dei servizi ad essi dedicati.
- Gestire il pricing e la vendita on-line in mercati Italiani ed Esteri tramite piattaforma integrata con i software in uso presso l'azienda.

Il progetto realizzato

Sviluppo di una piattaforma di vendita on-line innovativa, capace di raccontare la marca ed integrarsi con i software aziendali, migliorando la customer experience. In pochi mesi dal suo lancio, il progetto ha riscontrato un notevole incremento del tasso di engagement, sia da parte del trade che degli utenti finali, oltre ad un incremento di visite e lead collecting superiore al 300%.

Le caratteristiche più sorprendenti del progetto

Integrazione in real time con il magazzino ed in generale con l'ERP interno.

Integrazione e dialogo con la piattaforma b2b di Miniconf per la gestione di bonus, promotion e rewarding verso il trade.

Integrazione con il software per la gestione del retail e delle fidelity.

Integrazione con il CRM aziendale e con il software dedicato al direct email marketing.

Integrazione con sistema di geo-localizzazione GPS basato su protocollo HTTPS.

Achiviazione di tutti i dati all'interno di Cloud Server, così da facilitare l'esportazione dei dati verso software di terze parti.



Feedback dall'interno

“Il progetto ha richiesto una complessa progettazione e l'impiego di oltre 12 risorse specializzate, in un lavoro di squadra che ci ha impegnati per circa 10 mesi. Siamo fieri di poter raccontare un progetto ambizioso che ha fornito un alto grado di innovazione ed un incremento di fatturato ben oltre le stime iniziali.”

Michele Russo

MARKETING & SALES MANAGER, Quantico

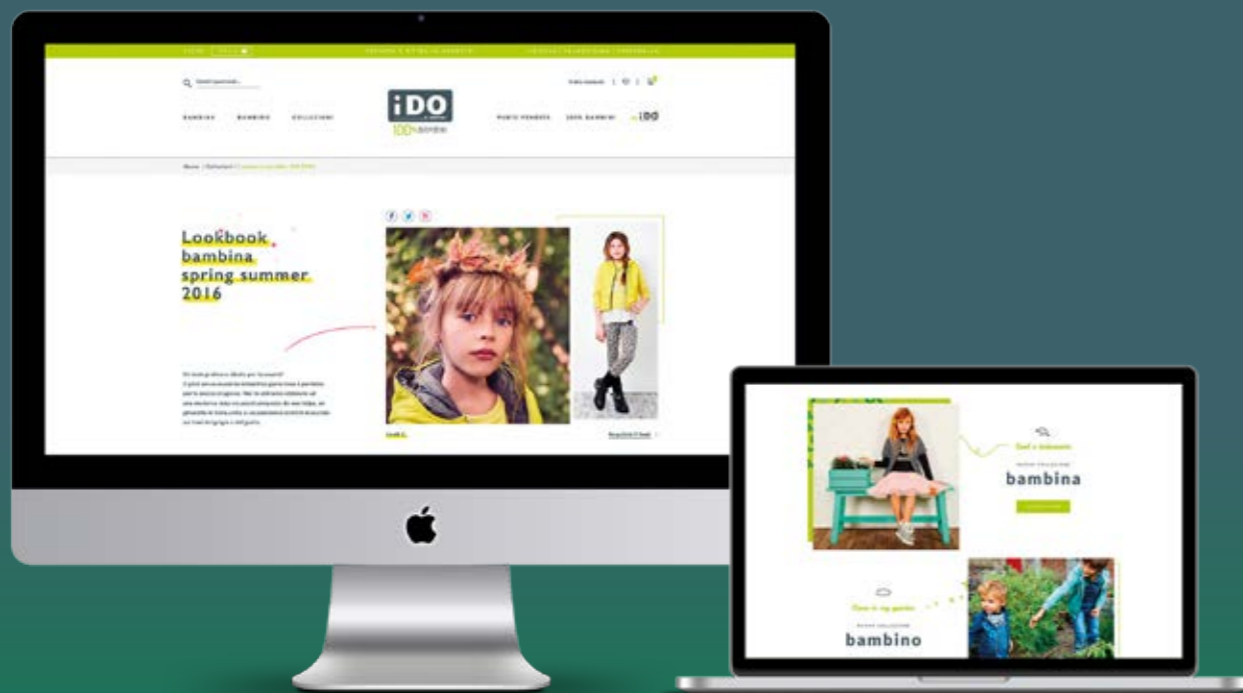
Omnichannel strategy

Le fasi di analisi hanno portato alla creazione di un progetto eCommerce omnichannel fortemente innovativo, che invita l'utente web a reperire fisicamente presso gli store un codice utile per entrare a far parte del mondo iDO ed accedere a scontistiche e vantaggi riservati.

Il negoziante aderente ha accesso ad una dashboard personale con interfaccia semplificata, dalla quale può compiere più azioni promozionali e monitorare l'andamento del proprio profilo e la lista degli utenti da lui collezionati.

E' stato inoltre realizzato un complesso sistema di rewarding digitale in grado di gestire assegnazione e calcoli di fee provvigionali al trade aderente al progetto.

I bonus economici possono essere infine utilizzati dal trade per acquistare nuovi capi all'interno dello storico B2B di Miniconf, anch'esso interamente realizzato da Quantico.



Progetto interamente sviluppato con tecnologie Cross-Platform: Java, Javascript, PHP, HTML5, CSS3, JQuery, MySQL, NodeJs, Websocket, RemoteDOM, Elasticsearch, Apache, Tomcat, Bootstrap, Grunt, Geocode, Distance Matrix.



Soldini

Elevare la percezione del brand attraverso l'eCommerce

Cliente
Soldini SpA

Brand
Soldini

Settore
Calzature, moda

Links
www.calzaturificiosoldini.it
www.soldiniselection.it

SOLDINI

Overview

Oltre che azienda storica, Calzaturificio Soldini SpA è annoverabile tra i più affermati e conosciuti calzaturifici italiani.

Forte di oltre 70 anni di esperienza, Soldini presidia con successo varie posizioni nel mercato della calzatura civile con i marchi di proprietà Soldini Uomo, Soldini Donna, Soldini Ecogreen, Antica Cuoieria, Kifu.

Il Calzaturificio non si limita ad amministrare una posizione di successo, ma punta a qualificarsi nella creatività e nella continua innovazione dei prodotti: le più recenti tecnologie si coniugano col know-how secolare della grande tradizione artigiana, mantenendo l'accuratezza e lo stile riconoscibile del prodotto italiano, sinonimo di eccellenza nel mondo.

L'azienda distribuisce le proprie creazioni attraverso alcuni outlet e monomarca di proprietà ed una capillare rete vendita di store multi-brand.

Esigenze del cliente

- Elevare appetibilità e notorietà del Brand oltre alla qualità percepita dai consumatori, attraverso l'incremento di contenuti e storytelling.
- Riposizionare il Brand all'interno del mercato calzaturiero, virando verso un concept di prodotto artigianale ma con tendenze fashion.
- Attivare la vendita di prodotti on-line, limitatamente ad una selezione di prodotti specifici.
- Digitalizzare ed automatizzare il controllo e la gestione delle giacenze a magazzino disponibili o dedicate ai progetti eCommerce.
- Creare una struttura di dati sicura, integrata e scalabile in previsione del lancio di nuovi progetti eCommerce B2C e B2B.

Il progetto realizzato

Rebranding e riposizionamento della marca. Creazione del nuovo sito corporate e del nuovo shop on-line. Integrazione con i software aziendali.

Le caratteristiche più sorprendenti del progetto

Aggiornamento cataloghi prodotti e giacenze eCommerce tramite integrazione con magazzino.

Unico pannello di back-end per la gestione di tutti i siti corporate ed eCommerce aziendali.

Gestione autonoma degli spazi comunicativi su tutte le versioni dei siti web.

Calcolo delle distanze degli store e dei tempi di percorrenza tramite Distance Matrix.

Possibilità di creazione ed invio link di pagamento per vendita indiretta da sito corporate.

Integrazione avanzata con corriere di spedizione per tracciamento merce on delivery.



Feedback dall'interno

"70 anni di storia e personalizzazioni software non sono state affatto facili da gestire in termini di System Integration. L'impiego di web services è stato centrale per lo sviluppo del progetto"

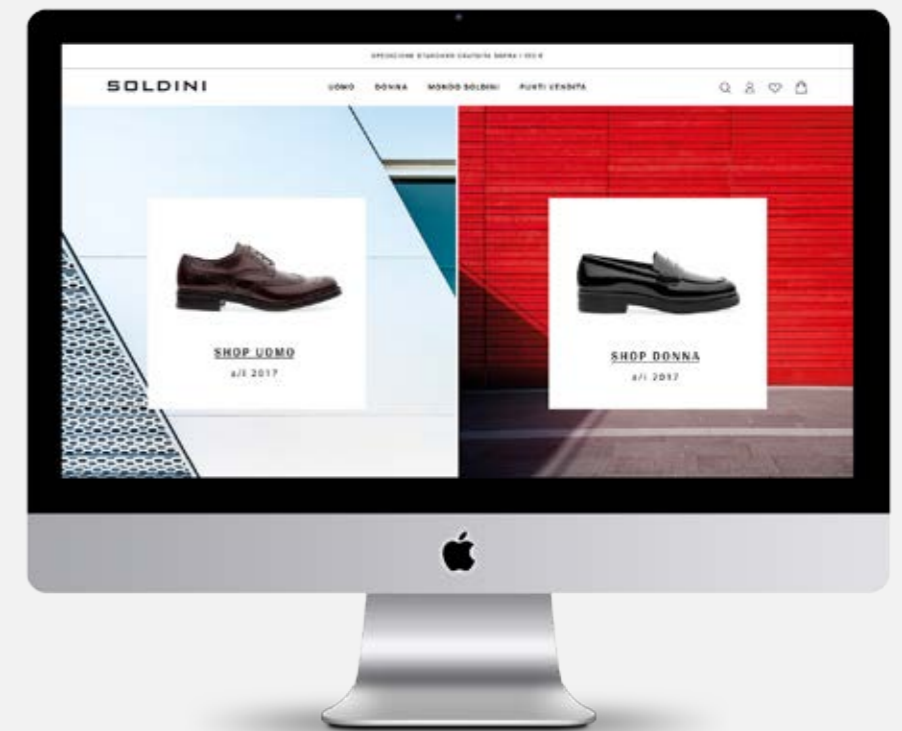
Massimiliano Sorcinelli
CTO, Quantico



Una nuova identità digitale

Pulizia delle forme, linee essenziali, geometrie e delicate tonalità di grigio sono i nuovi tratti distintivi che raccontano la nuova identità digitale del brand.

Una veste minimal che lascia spazio e rivela l'anima delle collezioni, elevando il prodotto ad uno status di elitaria artigianalità.



Progetto interamete sviluppato con tecnologie Cross-Platform:
Web application sviluppata con linguaggi Java, Javascript, PHP, HTML5 e CSS 3
su DB MySql. Web application Installata su web Server Apache Tomcat.



Costanter

Ottimizzazione delle logiche di magazzino e dei processi logistici

Cliente
Costanter SpA

Brand
Costanter

Settore
Manutenzione
Immobili e vendita
Prodotti igiene

Link
www.costanter.it

COSTANTER

Overview

Costanter SpA è una società operante nel settore della manutenzione e gestione degli immobili. Presente sul mercato dal 1971, ad oggi Costanter ha espanso il suo focus non soltanto sui servizi, ma anche su vendita e consegna di prodotti e strumenti per le pulizie.

Negli ultimi anni l'aumento della competitività del settore ha spinto le società coinvolte in questa industria ad importanti riorganizzazioni volte alla riduzione dei costi operativi.

Costanter si è rivolta al nostro gruppo con l'obiettivo di ridurre sensibilmente i costi interni, ottimizzando i processi di lavoro e la gestione informatica dei propri magazzini.

Esigenze del cliente

- Ottimizzare le tempistiche ed i processi logistici interni inerenti la movimentazione delle merci.
- Riduzione di dati ridondanti e riduzione delle discordanze logistiche.
- Gestire informaticamente tutto il processo logistico, dallo scarico della merce in ricezione alla gestione degli ordinativi e dello shipment in uscita.
- Costruire una comunicazione perfetta tra il sistema centrale di Warehouse Management ed i radio-terminali utilizzati dagli operatori per la gestione del carico/scarico merci.
- Visualizzare le giacenze di tutti i magazzini e rendere possibile la gestione contemporanea di movimentazioni da parte di oltre 50 operatori mobili.

Il progetto realizzato

Analisi, progettazione e sviluppo di un software verticale per la gestione dei processi logistici, commerciali e di magazzino accessibile in mobilità.

Le caratteristiche più sorprendenti del progetto

Gestione e movimentazione di un inventario di oltre 250.000 prodotti.

Gestione e monitoraggio in Real-Time di tutti i processi logistici e commerciali (ricezione e stoccaggio merci, gestione ordinativi, organizzazione logistica e shipment).

Integrazione del nuovo sistema con i radio terminali utilizzati contemporaneamente da oltre 50 operatori.

Archiviazione di tutti i file su spazio Cloud, pronti per essere rielaborati con strumenti di analisi statistica di terze parti.

Accesso al gestionale da qualsiasi luogo, poiché sviluppato come Web Rich Internet Application.



Feedback dall'interno

Quando si mette mano a sistemi informatici complessi e consolidati da un uso protratto di questi per molti anni, non si deve soltanto tener conto dei miglioramenti del nuovo sistema, ma anche della progettazione di una User Experience "potenziata" e non "stravolta", per scongiurare un rigetto da parte degli utenti chiave del nuovo sistema. Questa è la vera sfida dell'innovazione.

Marco Pancini
PROJECT MANAGER, Quantico

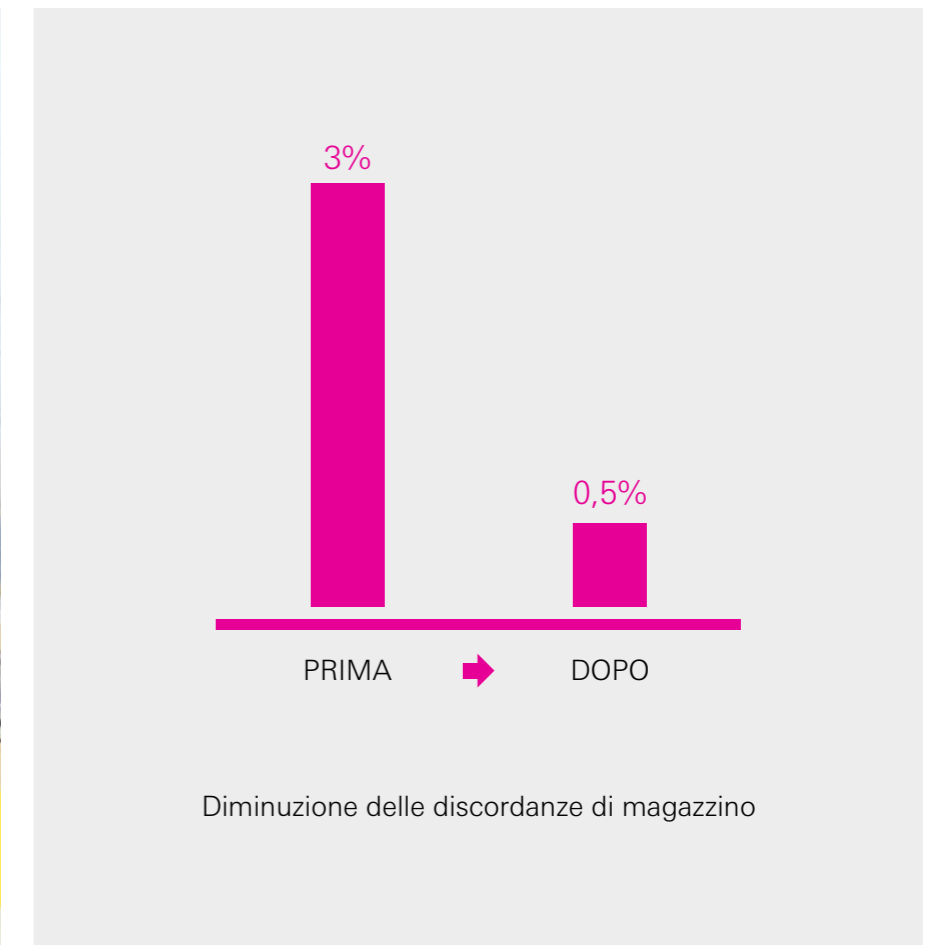


Prima di poter sviluppare le funzionalità richieste, è stata necessaria una fase di analisi delle logiche e dei processi precedentemente in uso presso Costanter. Il progetto ci ha visti impegnati per oltre 3 mesi di lavoro.

Risultato

Riduzione di circa l'80% (ovvero dal 3% allo 0,5%) degli errori sulla registrazione delle transazioni nel magazzino.
Tracciabilità immediata delle incongruenze tra registrazioni da gestionale e transazioni fisiche da magazzino.

Tecnologia: 100% Instant Developer
Applicazione Web: Java 1.7, Javascript, CSS3, Xml
Database: MySQL 5, Oracle, SQL Server



Progetto interamente sviluppato con tecnologie Cross-Platform: Java, Javascript, PHP, HTML 5, CSS 3.



Textura

Fidelizzazione del trade e potenziamento brand identity tramite un progetto “customer-oriented”

Cliente
Textura SpA

Brands
Lebole Uomo
Renato Balestra
City Time
Caesar

Settore
Confezioni abbigliamento uomo

Links
www.leboleuomo.it
www.leboleuomoshop.it
www.texturab2b.it

CITY TIME®

 Renato Balestra

CAESAR
dal 1935

 LEBOLE

Overview

Textura SpA è la società proprietaria di storici marchi di confezioni ed abbigliamento per cerimonia rivolti al mercato maschile, in particolare: Lebole Uomo, Monsieur Pektrus Blanco, City Time, Caesar 1935, Renato Balestra.

La società focalizza il proprio business nella rivendita dei propri capi a negozi specializzati, con una distribuzione capillare in Italia e all'estero.

Nel corso degli anni Textura ha accumulato nei propri magazzini un enorme numero di capi e materie prime invendute e si è rivolta al nostro gruppo con l'obiettivo di convertire il capitale a magazzino in fatturato.

Esigenze del cliente

- Valorizzare economicamente il proprio magazzino tessuti e la merce invenduta delle passate stagioni tramite la vendita on-line ai propri rivenditori.
- Fidelizzare i propri rivenditori offrendo loro un servizio a valore aggiunto che garantisca personalizzazioni di prodotto ed aggiornamento in tempo reale sulle giacenze.
- Migliorare l'immagine web e potenziare l'identità del gruppo, attraverso interfacce di semplice navigabilità dal design accattivante e moderno.
- Duplicare e salvare tutti i dati presenti nei gestionali di magazzino in uno spazio Cloud, pronti per essere importati negli eCommerce rivolti al consumer.

Il progetto realizzato

Progettazione e sviluppo di una piattaforma verticale allineata in Real Time con le giacenze di magazzino, con possibilità da parte di clienti finali e rivenditori di configurare ed acquistare abiti personalizzati.

Le caratteristiche più sorprendenti del progetto

Aggiornamento in Real Time sulle materie prime presenti a magazzino e calcolo automatizzato.

Integrazione della piattaforma con tutti i software logistici e contabili in uso presso Textura.

Possibilità per i clienti finali e rivenditori di effettuare ordinativi su prodotti promozionati per intervalli temporali, selezionabili tramite svariati filtri di ricerca verticali.

Possibilità per i clienti finali e rivenditori di personalizzare completamente il capo di abbigliamento desiderato, scegliendo i tessuti, le taglie e gli accessori abbinabili.

Pubblicazione su Cloud Server di tutte le distinte base e di tutti gli articoli presenti a magazzino, pronti per essere importati su eventuali futuri progetti.

Possibilità di accesso ed utilizzo della piattaforma in mobilità.



Feedback dall'interno

“Sapevamo fin da subito che il progetto sarebbe stato complesso, non solo per la gestione di più marchi tra loro molto diversi, ma soprattutto nell’ottica di dover realizzare una piattaforma di immediato ed intuitivo utilizzo. Ci siamo riusciti!

Nei prossimi mesi saremo impegnati nell’analisi dei dati provenienti da web analytics e nella strategy promozionale, con l’obiettivo di riuscire a liberare i magazzini dal maggior numero di capi invenduti.”

Nicola Pasqui

PROJECT ANALYST, Quantico



Fidelizzazione e incremento del fatturato

Il progetto ha evidenziato un grandissimo interesse da parte di clienti finali e rivenditori con un conseguente aumento del traffico. Dopo 6 mesi dalla pubblicazione della piattaforma, abbiamo registrato un esponenziale incremento delle visite al catalogo ed un significativo aumento del fatturato aziendale transato sulla piattaforma on-line.

Il progetto ci ha visti impegnati in un'intensa fase di progettazione ed analisi strategica, in cui i nostri consulenti hanno lavorato in team con il reparto marketing di Textura SpA per delineare le linee guida strategiche da seguire nelle fasi operative.

Progetto interamente sviluppato con tecnologie Cross-Platform: Java, Javascript, PHP, HTML5, CSS3.



Butali

Custom software per localizzazione gps del parco automezzi e riduzione costi di trasporto

Cliente
Butali SpA

Brand
Euronics Italia

Settore
Elettronica
informatica
elettrodomestici

Link
www.euronics.it



Overview

Butali SpA è socio di maggioranza di Euronics Italia SpA, celebre gruppo Italiano che nel 2016 ha superato i 350 milioni di euro di fatturato.

Euronics focalizza la propria attività nella distribuzione di elettrodomestici ed elettronica di consumo attraverso il canale diretto (negozi di proprietà) ed il canale indiretto (vendite a clienti all'ingrosso ed affiliati), oltre che nella vendita on-line al cliente finale.

Il target primario è rappresentato dalla famiglia che investe nel comfort domestico, interessata all'innovazione, sensibile ai segnali di marca e, al contempo, attenta al budget.

Euronics Italia ha da sempre ottimizzato i processi logistici, basandoli su di un esteso utilizzo dell'Information Technology e sull'integrazione dei sistemi logistici con i fornitori.

Esigenze del cliente

Quantico è stato contattato per rispondere ad esigenze su processi ed attività logistiche (trasporto su ruote).

Abbiamo progettato e realizzato un sistema hardware/software che riducesse i costi di trasporto dell'azienda ed i furti di merce, monitorando in tempo reale il parco automezzi del cliente tramite localizzazione satellitare GPS.

Oltre a localizzazione e controllo, si configurava l'esigenza di strutturare comunicazioni automatizzate in merito a particolari azioni ed eventi logistici.

Il risultato raggiunto

Riduzione del 90% dei furti di merce agli automezzi. Sensibile riduzione dei costi di trasporto. Fidelizzazione dei clienti tramite riduzione delle tempistiche di consegna merce. Monitoraggio in tempo reale dei propri dipendenti alla guida degli automezzi.

Le caratteristiche più sorprendenti del progetto

Monitoraggio e calcolo dei tempi di percorrenza e di sosta degli automezzi.

Controllo in tempo reale del posizionamento degli automezzi su cartografia Google Maps.

Controllo dei consumi dell'automezzo tramite interfacciamento con le centraline degli automezzi con sistema CAN-bus.

Comunicazione e messaggistica con gli autisti tramite dispositivi satellitari Garmin.

Comunicazioni automatizzate tramite SMS ai responsabili di magazzino in relazione ad azioni ed eventi.

Controllo in real-time dell'apertura del portellone fuori dalle zone autorizzate.

Rilevatore collisioni per pronto intervento.



Lebole gioielli

Vendita on-line per una web strategy basata sulla lead generation

Cliente
Spazio Lebole Srl

Brand
Lebole Gioielli

Settore
Bijoux, Gioielleria

Link
www.lebolegioielli.it

LEBOLE
GIOIELLI

Overview

Lebole Gioielli crea, progetta e produce gioielli e bijoux dallo stile inconfondibile. Nonostante la giovane età, il marchio ha saputo penetrare mercati nazionali ed esteri grazie ad un concept di prodotto stupefacente basato su antiquariato, cultura e sete preziose.

Lebole Gioielli rappresenta ad oggi una vera e propria case history di successo tutta italiana in materia di marketing e comunicazione.

Il marchio distribuisce in maniera diretta le proprie creazioni in tutto il mondo grazie ad una piattaforma eCommerce verticale da noi sviluppata e indirettamente attraverso 900 punti vendita.

Una nuova digital identity

Arte, cultura, stoffe e colore irrompono nello schermo dello smartphone con la nuova identità di Lebole Gioielli.

Il brief consegnato dal cliente era chiaro: rafforzare e caratterizzare il brand, differenziandolo.

Per farlo abbiamo scelto di impiegare le texture e le cromie dei materiali utilizzati per la creazione dei gioielli stessi, in un web layout realizzato ex novo per il progetto.

La fusione tra l'esperienza di acquisto on-line ed i tratti distintivi del prodotto favoriscono un reciproco scambio di valore, definendo una user experience piacevole ed intrigante.

Il progetto realizzato

Integrazione di software di terze parti di varie tipologie all'interno di una piattaforma eCommerce, realizzata per poter gestire e differenziare il marchio ed il prodotto in Paesi e mercati eterogenei.

Le caratteristiche più sorprendenti del progetto

Gestione dinamica degli spazi comunicativi e di tutte le versioni straniere tramite IP setting.

Gestione autonoma di listini e shipping price per Paesi e mercati di riferimento multi-valuta.

Gestione autonoma di price & countdown promotion multi-valuta.

Integrazione con software custom per l'estensione della garanzia di prodotto finalizzato al Lead Collecting.

Integrazione di funzionalità verticali di marketing automation sui carrelli abbandonati.





Alcuni nostri **clienti**

aruba.it



PRADA



GUCCI




BORGIO ITALIA
UNITED ITALIAN FACTORIES

sarahanda



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

UNOAERRE
ITALIAN JEWELLERY

 FAOR
ITALIAN FINDINGS

CITY TIME®




iDO
by M&C
100%BAMBINI

TEJRA
TELECOMMUNICATIONS

rubacuori.

SOLDINI

 Renato Baleria



MINI CONF

dodipetto®




KERING

LEBOLE
GIOIELLI





2018

Web design & creativity

Exprimo Design Srl
Via Martiri di Civitella, 3
52100 Arezzo (AR)

Web marketing & strategy

Up Italia Srl
Via Martiri di Civitella, 3
52100 Arezzo (AR)

Software development

InitZero Srl
Via Carlo Donat Cattin, 63/A
52100 Arezzo (AR)

Contact:

info@wearequantico.it / +39 0575 1820365

wearequantico.it