



Contatti Media

Christophe de Lussac
Direttore Generale Europa
Tel.: + 33 (0) 1 44 89 45 87
cdeLussac@centerstonetech.com

Reef® sceglie CenterStone per la sua soluzione di gestione degli ordini via Internet.

I rivenditori americani Reef® accederanno alla soluzione e-commerce B2B - iVendix.

Per diffusione immediata, Denver, Colorado, 16 gennaio 2007.

CenterStone Technologies Inc., fornitore di soluzioni di gestione degli ordini via Internet per i professionisti del tessile, calzatura e attrezzature, annuncia che Reef®, una marca del gruppo VF Corporation le cui attività sono situate a San Diego in California, ha scelto la soluzione iVendix.

iVendix fornirà un servizio B2B di gestione degli ordini via Internet per i rivenditori e i rappresentanti Reef® negli Stati Uniti. CenterStone è presente nell'industria degli sport all'aria aperta, sport di neve, dell'attrezzatura, del surf e degli sport di scivolamento; le sue soluzioni beneficiano inoltre, di un tasso d'adozione elevato dei rivenditori specializzati in questi settori. Quando l'applicazione sarà lanciata quest'estate, i rivenditori Reef nordamericani potranno trasmettere i loro ordini di stagione e riassortimento, nella loro lingua e moneta locale. Grazie a iVendix, potranno inoltre verificare la disponibilità dei prodotti e seguire lo stato dei loro ordini, 24/24, 7/7 via Internet.

« La divisione «Outdoor» del gruppo VF è un eccellente partner, un sostegno di lunga data di CenterStone e del nostro modello di « software come servizio » (SaaS - « Software as a Service »). Siamo entusiasti all'idea che abbia deciso di estendere iVendix alla marca Reef®. D'ora in avanti, la divisione «Outdoor» del gruppo VF beneficerà di una piattaforma unica per le sue diverse marche. The North Face, diversi anni fa, fu la prima marca a integrare iVendix, l'anno scorso abbiamo aggiunto JanSport®, Vans® è in fase d'implementazione, attualmente Reef® è stato scelto come prossima marca a comparire su iVendix », dichiara Tom Detmer, PDG di CenterStone Technologies.

« Diversi anni fa, The North Face optava per la soluzione di CenterStone. Questa soluzione ha ricevuto un'accoglienza particolarmente positiva da parte dei rivenditori e rappresentanti. Da allora, CenterStone è diventato rapidamente uno standard in materia di soluzioni B2B di gestione degli ordini, in particolare nell'industria degli sport di scivolamento e dell' «Outdoor», dunque, era logico che Reef® lanciasse una iniziativa simile. Forte di diverse migliaia di rivenditori specializzati e rappresentanti che utilizzano attualmente la nostra soluzione « software come servizio » (Software as a Service - SaaS), siamo fiduciosi all'idea che i rivenditori e rappresentanti Reef® adottano rapidamente iVendix. Come ci confidava un rivenditore, « iVendix ha cambiato il modo di lavorare. È un po' come Amazon.com supervitaminizzato ma in versione B2B. Lo adoro! »

Durante un'intervista con un rivenditore distributore VF (divisione «Outdoor»), Mike Fowler, VP delle Operazioni per Uncle Dan's a Chicago dichiarava allora che gli chiedevano se iVendix apportava un vantaggio concorrenziale alle marche come The North Face: « È indiscutibile! Il mio rappresentante The North Face otterrà ogni giorno più ordini poiché posso collegarmi e consultare i prodotti più rapidamente e prendere delle decisioni in tutta sicurezza. Per di più constato che i miei fornitori che utilizzano CenterStone beneficiano di un sovrappiù di attività di fronte a quelli che non lo utilizzano, perché il fatto che possiamo facilmente consultare i prodotti e trasmettere degli ordini, fa che se ne comprano di più. »

« Dotando la rete di distributori Reef® della nostra soluzione, aiuteremo questa marca leader sul mercato del surf e degli sport di scivolamento ad andare ancora più lontano, facilitando le loro relazioni commerciali con i loro rivenditori, ciò che, di conseguenza, contribuirà ad aumentare le vendite di Reef® come quelle dei loro rivenditori. », dichiara Dave Mathias, VP delle vendite a CenterStone. « Reef® riconosce che l'utilizzazione di una soluzione B2B 'on line' per i suoi rivenditori e rappresentanti, è oggi il modo più moderno di nutrire buone relazioni commerciali. Condividere delle informazioni sui prodotti, sullo stato delle scorte, e facilitare la presa d'ordine partecipa a queste buone relazioni. Le marche sono sempre più coscienti del modo in cui queste soluzioni le permettono di aumentare le loro vendite. I rivenditori si collegano al fine di consultare lo stato delle scorte, e possono così seguire fino alla fine gli ordini dei loro clienti. Beneficiano anche di un processo d'ordine di riassortimento semplice e rapido e possono così aggiornare le scorte nella stagione corrente. Poiché iVendix è accessibile 24/24 e 7/7 via Internet, i rivenditori Reef® dispongono di più tempo a dedicare ai loro clienti durante la giornata lavorativa e guadagnano in efficienza al di fuori degli orari di apertura tradizionali dei punti vendita, mantenendo delle ottime relazioni con i fornitori grazie a un accesso completo alle informazioni che necessitano. »

Fra le marche che mettono a disposizione la nostra soluzione iVendix ai propri rivenditori e forze vendita, trovate: The North Face, JanSport e VF Imagewear, appartenenti al gruppo VF; Pearl Izumi, Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear e Planet Earth, appartenenti al gruppo K2; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, e Fidra Golf, appartenenti al gruppo Quiksilver; RipCurl; Billabong; Sport Obermeyer; Smith Optics; Garmont, Bridgedale e Icebug; KHS Bicycles; Dale of Norway; O'Neill; Hot Chillys; Walk-EZ e altre ancora.

A proposito di CenterStone

CenterStone Technologies fornisce iVendix, un servizio di gestione degli ordini via Internet, disponibile in cinque lingue e in diverse divise, in Europa e America del Nord. iVendix permette ai rivenditori, rappresentanti e ai distributori del mondo intero di consultare 24/24 i cataloghi e lo stato delle scorte aggiornate, di trasmettere più efficacemente degli ordini di pre-stagione e di riassortimento con i loro fornitori. Nel 2006, sono state registrate su iVendix transazioni per oltre 300 milioni di euro.

CenterStone rinforza la concorrenzialità dei fornitori, ottimizzando la rotazione delle scorte sul punto vendita, riducendo i costi di funzionamento del servizio clienti e favorendo una più grande reattività commerciale in rapporto ai rivenditori. Per ulteriori informazioni su CenterStone Technologies, situato in Francia a Parigi, e la cui sede è a Denver (Colorado) andate su: www.centerstone-europe.com

Nota dell'editore: I nomi delle marche e dei prodotti menzionati nel presente documento, possono essere stati depositati dai loro rispettivi proprietari.