



**MODDO**  
ASISTENTE DE VENDEDOR

NINE WEST

# Nine West

## CASE STUDY

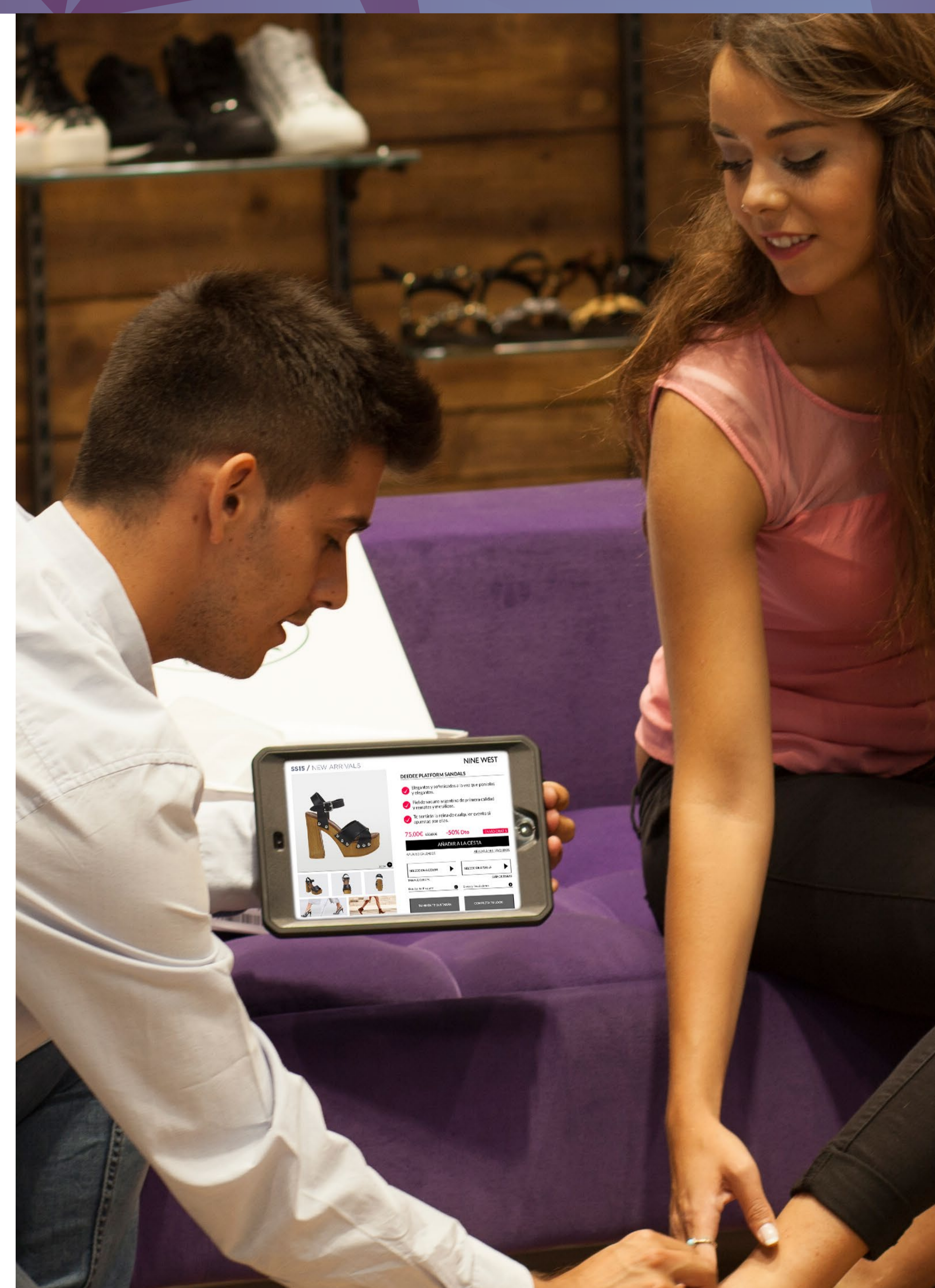
“Moddo|Asistente de Vendedor ha convertido a nuestros vendedores en súper vendedores, ahora tienen desde su primer día de trabajo la información que necesitan para cerrar las ventas mucho más rápida y eficazmente”.

**GERENTE**  
Nine West México

## RETOS

Nine West quería incrementar su ratio de conversión en tiendas físicas. Para ello necesitaba que sus vendedores conociesen a la perfección los mejores argumentos de venta de cada producto, sus sustitutos y complementarios para incrementar el ticket de compra medio con ventas cruzadas, que dispusiesen de los catálogos de fotos más inspiradoras para favorecer el momento decisivo de la decisión de compra.

**La alta rotación del personal de tienda y los altos costes de formación hacían que pareciese un reto imposible.**





# SOLUCIÓN

**A través de Moddo|Asistente de Vendedor surge la posibilidad de crear una herramienta que potencia las cualidades de venta de los empleados de tienda y les ofrece toda la información que necesitan sobre cada producto, directa del Departamento de Marketing de la marca a las manos del vendedor.**

Con una tableta como soporte, los vendedores de Nine West podían acceder a toda la información de cada modelo, además de productos complementarios, sustitutivos y tener visibilidad de inventario de todas las boutiques y otros almacenes del grupo, así como la

generación de traspasos y/o movimientos de mercancía automáticos... Aumentando el ratio de conversión, cerrando la venta en el momento y ofreciendo a los clientes una experiencia de compra superior y generando eficiencia en la operación de la boutique.



## RESULTADOS

Moddo|Asistente de Vendedor ha permitido a Nine West:

- **Aumentar el ratio de conversión en tienda hasta un 19%**, salvando las ventas cuando hay indecisión u ofreciendo un producto sustitutivo cuando no hay stock del necesario.
- **Aumentar el ticket medio** mediante la sugerencia de productos complementarios a los comprados y fomentando las ventas cruzadas.
- **Ahorrar hasta un 67% los gastos de formación** de empleados. Aunque haya rotación, tienen acceso a toda la información desde el primer día de trabajo.