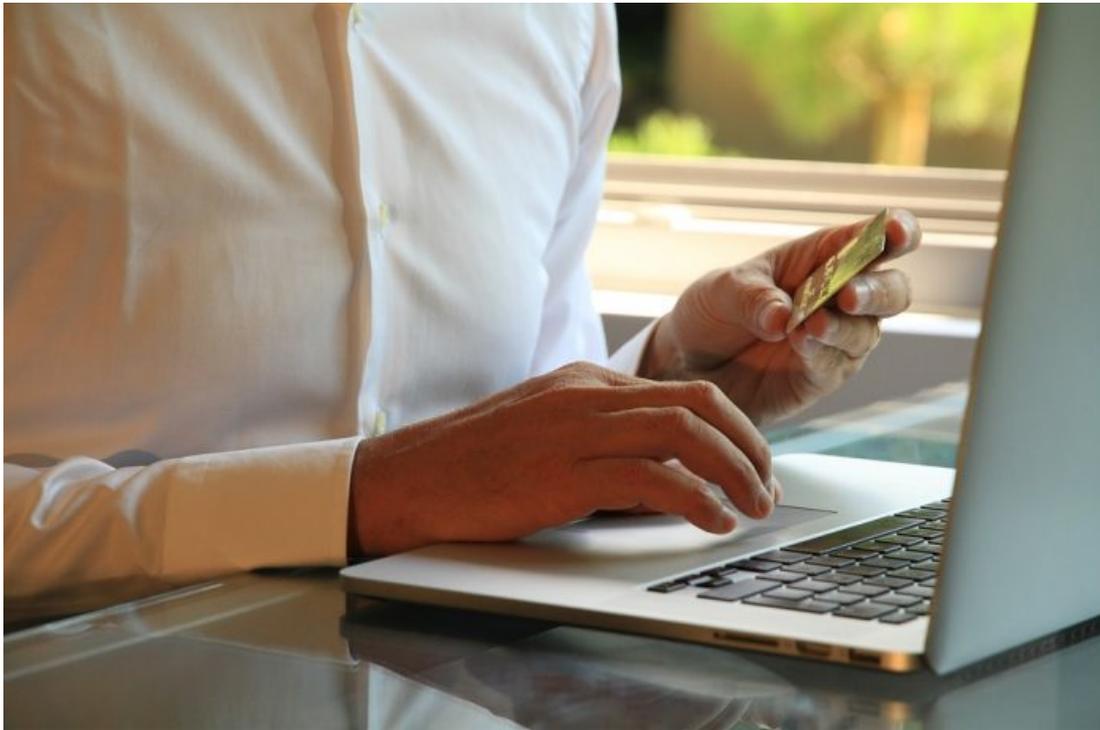


Come aprire un negozio di abbigliamento online senza rischi

Da a cura della Divisione Marketing e Promotion - 11 Aprile 2019



Abbigliamento online: B2B Griffati, uno dei principali marketplace di moda all'ingrosso a livello europeo.



Ha iniziato nel 1993, a soli 13 anni, ad appassionarsi all'informatica Domenico Rigattieri, che oggi ha 39 anni ed è ormai un esperto in It. Palermitano trapiantato a Padova, ha un passato con importanti incarichi nel campo delle telecomunicazioni, sfociate nel 2017 nel lancio di B2B Griffati, uno dei principali marketplace di moda all'ingrosso a livello europeo. Un successo immediato, che lo ha convinto ad ampliare il business verso il mercato b2c attraverso la

creazione di un network online, operante con il sistema del dropshipping, che offre interessanti opportunità di business a chi voglia entrare a farne parte.

Ci racconta qualcosa della nascita di B2B Griffati, ingrosso abbigliamento online firmato delle migliori marche Made in Italy?

«Con il piccolo capitale di cui disponevo, grazie alla liquidazione percepita dopo 10 anni di lavoro come consulente informatico e il giusto mix di idee, decisi di fare finalmente quel passo che sognavo fin da ragazzo: "creare ricchezza" e valorizzare le mie idee di business. Così contattai alcuni dei principali ingrossi di abbigliamento, proponendomi come **piattaforma di vendita online all'ingrosso internazionale**, tramite la quale mi sarei occupato di promuovere i loro i prodotti in oltre 180 Paesi, tradurli in 24 lingue, gestire le spedizioni dal ritiro fino alla consegna e all'eventuale rientro per reso. Il mio modello risultò subito vincente, perché noi avevamo accesso diretto a migliaia di prodotti senza alcun rischio di magazzino, mentre i nostri partner avevano accesso diretto al mercato globale senza alcun costo, dato che si limitavano esclusivamente alla preparazione del pacco da spedire ai clienti. In pochi anni sono arrivati nuovi fornitori e abbiamo sviluppato un hub centralizzato, ove viene eseguita la lavorazione delle merci in outsourcing. Questo ci ha consentito di mantenere una struttura aziendale piuttosto contenuta, massimizzando gli utili da reinvestire quasi interamente in attività di web marketing, consentendo così una rapida accelerazione con un fatturato che cresce di circa il 70% all'anno».

Come descriverebbe l'attuale realtà del mercato dell'abbigliamento in Italia?

«Dal punto di vista del mercato interno, legato alla nostra clientela b2b, credo sia ancora un settore colpito dalla crisi degli anni passati e dalla spietata concorrenza cinese, che ha portato alla chiusura di tante attività da Nord a Sud, ma che in questi ultimi anni sta cercando di rialzare la testa. Tuttavia la nostra azienda ha sempre guardato fin dalla nascita al mercato globale senza limiti geografici, tanto che il nostro "mercato domestico" è l'Europa! Mi auguro presto che la situazione di mercato interno torni ai livelli pre-crisi del 2008».

Attualmente state promuovendo un'opportunità di business nel settore dell'abbigliamento online con la formula del dropshipping. Di cosa si tratta?



«Per "dropshipping", letteralmente parlando, si intende una modalità di e-commerce evoluta e versatile, nella quale il venditore (o dropshipper) non possiede magazzino e vende prodotti del proprio fornitore online, con il vantaggio che sarà direttamente il fornitore a spedire il prodotto, in tutta Europa, al cliente finale, liberando quindi il dropshipper online da qualsiasi incombenza

logistica e duplicazioni di costi di spedizione. Oggi il mercato dell'abbigliamento sul Web è in continua ascesa e, proprio per questo, sono tanti gli operatori online più o meno grandi interessati al servizio dropshipping».

Ecco come funziona il dropshipping di B2B Griffati:

- Importazione del catalogo. Dopo essersi registrati, è possibile, mediante lo smart basic o le integrazioni per Shopify, Prestashop e WooCommerce, caricare il catalogo nel proprio e-commerce.
- Vendita dei prodotti. Tutto è pronto per attirare potenziali clienti e vendere i prodotti, senza necessità di magazzino.
- Ricezione dell'ordine. Non appena un cliente effettua un acquisto, il sistema riceve l'ordine e ne inizia automaticamente l'elaborazione.
- Consegna al cliente. B2B Griffati effettua una spedizione veloce e monitorata del prodotto al cliente mediante un pacco neutro, gestendo anche resi e cambi taglie.

Quali sono i principali vantaggi di entrare a far del network B2B Griffati?



«Il primo, come accennato, è l'assenza di magazzino: in questo modo si evitano i problemi legati a stoccaggio e logistica, oltre che l'ingente investimento economico che un deposito porta con sé. In più, la soluzione per la vendita di abbigliamento online proposta da B2B Griffati annulla la necessità di dover impiegare risorse per le spedizioni. A gestire l'intera commessa pensa infatti il fornitore, che spedisce direttamente al cliente la merce, integrata anche dal

codice di tracciamento online, con i migliori vettori come Dhl e Ups a tariffe agevolate e assicurate in caso di sinistri. Questa soluzione assicura anche un altro benefit, ossia quello di poter restare concentrati sugli aspetti più importanti, che determinano poi il successo di un sito e-commerce, come la cura dei clienti, il marketing, la selezione dei prodotti, la libertà di ricarico sul prezzo finale senza imposizione di prezzi, la gestione della piattaforma e-commerce e i guadagni. Un concetto che amo riassumere così: You sell, we ship ("Tu vendi, noi pensiamo a spedire"). Inoltre, il nostro brand viene continuamente recensito da testate online come miglior servizio in Europa sia in termini di assortimento di catalogo sia di servizio ai clienti. Il vasto assortimento dei prodotti offerti spazia infatti dal medio al più alto brand di abbigliamento, per un totale di circa 300 marchi tra i migliori oggi presenti sul mercato. Gli articoli, dai pantaloni alle borse, dalle calzature fino ai capispalla, raggiungono la soglia dei 20mila capi, per offrire all'utente finale una scelta molto ampia e completa».

Come si fa ad accedere alla rete B2B Griffati e a chi vi rivolgete?

«Per accedere ai nostri servizi e prodotti è necessario prima di tutto essere muniti di Partita Iva, perché collaboriamo solo con aziende e liberi professionisti. Questi devono registrarsi sul nostro sito Web e rilasciare i dati richiesti, per consentirci un minimo di controllo sulla validità dell'attività commerciale del neoregistrato, con alcune verifiche incrociate con l'Agenzia delle entrate. In alcuni casi purtroppo rigettiamo le richieste, a causa di situazioni che non collimano con il nostro settore, come è successo con alcune piccole imprese o liberi professionisti come caseifici, meccanici, panifici, e potrei citarne altri. In linea generale preferiamo collaborare con professionisti del settore moda, ma allo stesso tempo apriamo le porte a tutti i giovani imprenditori, anche senza esperienza, disposti a mettersi in gioco, lasciando però fuori coloro che credono semplicemente di arrotondare vendendo online e utilizzando solo un po' di tempo libero perché, in realtà, impegnati a fare altre professioni».

INFO:

Tel. 049 8258813

www.griffati.com

dropshipping@griffati.it

[linkedin.com/in/rigattieri](https://www.linkedin.com/in/rigattieri)

1 Abbigliamento online: B2B Griffati, uno dei principali marketplace di moda all'ingrosso a livello europeo.

1.1 Ci racconta qualcosa della nascita di B2B Griffati, ingrosso abbigliamento online firmato delle migliori marche Made in Italy?

1.2 Come descriverebbe l'attuale realtà del mercato dell'abbigliamento in Italia?

1.3 Attualmente state promuovendo un'opportunità di business nel settore dell'abbigliamento online con la formula del dropshipping. Di cosa si tratta?

1.3.1 Ecco come funziona il dropshipping di B2B Griffati:

1.4 Quali sono i principali vantaggi di entrare a far del network B2B Griffati?

1.5 Come si fa ad accedere alla rete B2B Griffati e a chi vi rivolgete?

a cura della Divisione Marketing e Promotion