



FOVSHOP.IT: Dal Door-to-Door al Virtual Store

Comodo, pratico e veloce. L'e-commerce è così, ma in fovshop.it, di Legor Group, dietro a tutto questo c'è anche la competenza e l'assistenza di consulenti esperti del settore

MERCOLEDÌ, 09 DICEMBRE 2020, BY LORENZA SCALISI



Il termine phygital è un neologismo che ormai sembra invadere ogni spazio, creando una sorta di ponte fra mondo reale e digital. E con FOV, questo concetto sbarca anche nel settore gioielliero. Si clicca fovshop.it e si accede a un virtual store con oltre 1.200 articoli cosiddetti “consumabili” (microfusione, saldatura, finiture, lavorazione a banco...), indispensabili a chi si dedica a quest’arte, come imprescindibile è la consulenza offerta e garantita da chi questo mestiere lo conosce in ogni sua sfumatura e dettaglio. **Un’idea**, quella di integrare l’opportunità di un approvvigionamento vastissimo e veloce reso possibile dall’e-commerce e la qualità di un customer care in grado di soddisfare ogni genere di richiesta ed esigenza, **che nasce dalla volontà di Legor Group, azienda vicentina leader nell’ambito delle leghe e delle galvaniche, dal 2007 proprietaria di FOV**. Già Forniture Orafe Vicentine, questo il significato dell’acronimo FOV, si porta dietro il know how e l’esperienza di agenti che dal 1960 in poi collaborano con le più importanti imprese dell’industry, e che oggi, grazie alla tecnologia e alle potenzialità infinite dell’e-commerce, si ritrovano a poter offrire ai loro clienti il vantaggio di un servizio più rapido, che cambia nella forma ma lascia immutata la sostanza. Fiducia, affidabilità ed empatia con il cliente sono sempre al primo posto, anzi, implementate dalla consapevolezza di poter dare ancora di più e in modo più immediato. Caratteristica fondamentale in un mondo che va a tempo di bit. Lo sa bene **Claudio Zen**, arruolato fra gli agenti di FOV già nel 1984, per gestire la filiale di Bassano del Grappa, allora “capitale” del catename, e oggi fra coloro che possono testimoniare come e quanto l’integrazione fra questi due mondi paralleli possa far bene agli imprenditori e agli artigiani, che dietro all’indirizzo di un sito online, troveranno sempre esperti consulenti pronti a suggerire l’articolo più adatto a una certa lavorazione. **“L’oreficeria è un campo delicato, le aziende che lavorano nel settore sono molto riservate, è una realtà che vive dei segreti del mestiere. Un commerciale deve essere in grado di capire il cliente, di mettersi nei suoi panni. Conoscere bene il cliente, cosa produce, cosa fa e presentare l’articolo giusto nel momento giusto”**, afferma Zen. Così era fino a ieri, quando la vendita era solo door-to-door, e così sarà anche entrando in fovshop.it

Share this article:



Correlati
