

## **È online Hopstok, la soluzione ai principali problemi del settore moda: il riassortimento della merce e lo smaltimento del magazzino**

Finalmente non solo le grandi catene monomarca, ma anche i negozi multimarca indipendenti possono vendere merce o effettuare acquisti da altri commercianti in maniera semplice e immediata evitando così di avere giacenze nel proprio negozio ed incrementando le vendite

Treviso, 1 dicembre 2015 – [HOPSTOK](#) è una piattaforma web che connette i negozi di abbigliamento e più in generale del comparto moda, aiutandoli a smaltire l'invenduto ed effettuare veloci riassortimenti salvaguardando il valore della merce. Sulla piattaforma infatti si possono effettuare scambi e compravendite a prezzo di costo, lasciando al negoziante la facoltà di inserire autonomamente il prezzo di vendita e di modificarlo in corso d'opera in base alle proprie necessità.

L'idea nasce da esigenze concrete: solo in Italia sono presenti circa 140 mila punti vendita multimarca indipendenti di abbigliamento, che ogni anno hanno merce invenduta per 4 miliardi di euro. Mentre a livello globale, ogni anno, la merce invenduta nel settore moda vale circa 240 miliardi di dollari. L'invenduto va a pesare il 20% in media sul fatturato di un negozio, e l'impossibilità di pronto riassortimento causa il 30% di mancate vendite. HOPSTOK propone una soluzione innovativa a sostegno dell'intero comparto moda indipendente, permettendo ad ogni singola attività di poter smaltire e riassortire merce e quindi di conseguenza di incrementare il proprio fatturato, fidelizzare la propria clientela e di recuperare l'investimento sostenuto.

Succede spesso che un capo vada a ruba in una città, mentre venda poco in un'altra. Quello che infatti è un capo slow seller in un luogo, per ragioni di clima o trend locali, può essere un best e fast seller in un'altra città o regione. Grazie alla rete di negozi messi in contatto attraverso la piattaforma HOPSTOK, si hanno due benefici: si risolve il problema dell'invenduto e si aumentano i picchi di vendita.

HOPSTOK si rivolge ai proprietari dei negozi multimarca moda indipendenti, tra cui boutique e concept store, negozi tradizionali e negozi di moda giovane che hanno tutto il rischio imprenditoriale sulle loro spalle, legato all'elevata incertezza e variabilità del settore.

I punti di forza di HOPSTOK sono la semplicità e la chiarezza: basta caricare sulla piattaforma la foto del prodotto che non si vende, di qualsiasi brand, stagione ed



anno, inserire quantità e prezzo ed in pochi click si potrà vendere ad altri negozi certificati. Se invece un cliente richiede un determinato articolo che è terminato, basta ricercarlo su HOPSTOK, acquistarlo da altri negozi e la clientela viene soddisfatta.

Ad oggi, tali negozi hanno, come unica opzione, quella di rivolgersi allo stocchista per lo smaltimento della merce, il quale però la acquista a peso o svalutandola del 90%, non aiutando il negoziante a recuperare l'investimento.

Al contrario dei competitor già sul mercato HOPSTOK crea un effettivo network tra negozi fisici, ha un alto livello di sviluppo tecnologico, è interamente dedicato al comparto moda e non svaluta la merce. In più HOPSTOK mantiene l'anonimato dei negozi per evitare di svelare troppi dettagli di magazzino ai propri competitor e soprattutto garantisce le esclusive commerciali, in quanto la compravendita e lo scambio possono avvenire solo a parità di marchio.

La registrazione e l'utilizzo del servizio sono gratuiti per i negozi, mentre la piattaforma trattiene il 10% di commissione su ogni transazione.

Per registrare il tuo negozio: <http://hopstok.com/>

**Per maggiori informazioni:**

**HOPSTOK** è una piattaforma web B2B che connette una rete di negozi di abbigliamento, accessori, scarpe e attrezzature sportive con l'obiettivo di smaltire l'inventario e riassortire la merce attraverso lo scambio e compravendita di merce. HOPSTOK nasce grazie all'esperienza lavorativa di Luca Vannucci, co-founder, presso un negozio di abbigliamento multimarca dove la merce inventata veniva movimentata con altri negozi attraverso conversazioni telefoniche. Da qui nasce l'idea, condivisa con la futura co-founder Giulia Ruggi, di movimentare il magazzino ed effettuare riassortimenti attraverso una piattaforma web. I due ragazzi sono stati selezionati per partecipare al programma di accelerazione H-CAMP, di H-FARM e lì hanno iniziato a sviluppare l'idea. Oggi il team è composto da 8 persone e il servizio è in partenza per i negozi del mondo YCstreetwear, abbigliamento e calzature, per aprirsi in un secondo momento ad altre tipologie di negozi sempre del settore fashion. Su HOPSTOK si effettuano scambi e compravendite a prezzo di costo della merce e il negoziante è libero di inserire il prezzo che vuole alle offerte, modificandolo in corso d'opera a seconda della necessità. La principale innovazione è che HOPSTOK sta applicando le logiche e il modello di business tipico del B2C al B2B. Per favorire la scalabilità del business, la registrazione e l'utilizzo di HOPSTOK sono gratuiti; HOPSTOK trattiene il 10% di commissione su ogni transazione andata a buon fine. Un modello che promette di aumentare i picchi di vendita dei negozi, incrementarne la liquidità e svuotare i magazzini.