

Vans Case Study



Background



In quanto azienda di calzature originali per sport estremi, Vans possiede un brand molto forte e una storia da raccontare ai suoi 6.800 dipendenti in tutto il mondo. Si tratta di un'azienda rivolta realmente alle persone la cui sfida principale era raggiungere, formare e stimolare facilmente una forza lavoro giovane, distante in modo rapido e coinvolgente.

109

punti vendita in
Europa

>50

anni di
storia

6.800

dipendenti a livello
mondiale

La sfida



La formazione è sempre stata importante per Vans, determinata a stimolare ogni collaboratore a raggiungere il massimo potenziale. La formazione precedente si affidava tuttavia ai team manager di ogni punto vendita, incaricati di istruire le proprie equipe, e da cui derivavano livelli diversi dei contenuti forniti in azienda. Il materiale formativo era in prevalenza cartaceo e risultava ben presto obsoleto. Era difficile valutare e ottimizzare i risultati.



Il percorso seguito insieme



Il mobile microlearning si è rivelato la soluzione ottimale per Vans, in quanto ha consentito ai collaboratori giovani, esperti nella comunicazione mobile e che lavorano presso il punto vendita, di seguire la formazione in sessioni brevi, ovunque si trovino, integrando con facilità l'apprendimento nella giornata lavorativa. Ciò ha consentito agli Store Manager, a corto di tempo, di concentrarsi maggiormente sul proprio carico di lavoro anziché sulla formazione dei membri del team.

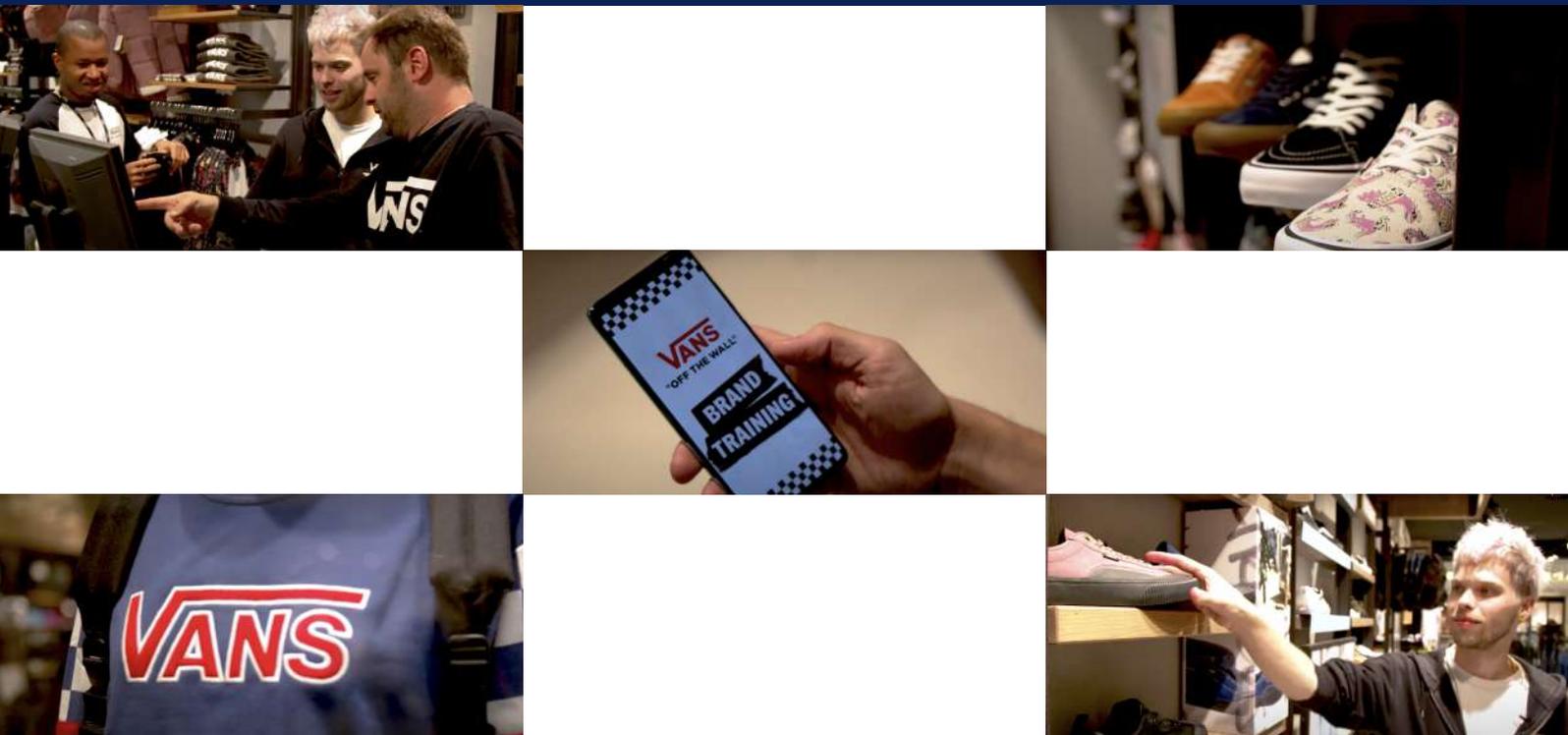
"MobieTrain mi ha semplificato la vita in quanto è molto breve. Puoi seguirla ovunque vuoi, quando necessario. Consente di gestire le proprie responsabilità e sviluppare la crescita personale."

Store Manager, Vans Antwerp.



Abbiamo collaborato con Vans per sviluppare percorsi di apprendimento per i vari e ampi livelli di conoscenza che l'azienda intendeva condividere, mantenendo nel contempo la personalità divertente e anticonvenzionale del brand, fondamentale per il suo successo. Partendo da un percorso di onboarding per i neoassunti, abbiamo lavorato velocemente per creare la formazione su tutti gli argomenti, dalle tecniche di vendite e dal servizio clienti alla conoscenza approfondita dei prodotti, fino al tracciamento delle prestazioni personali.

Abbiamo inoltre collaborato con gli store manager per facilitarne il lavoro grazie al tracciamento e alla valutazione dello sviluppo e della formazione dei loro collaboratori in remoto dal nostro dashboard.



"Per me, in quanto District Manager, è una piattaforma facile da usare in quanto non sono presente ogni giorno presso tutti i punti vendita. Posso quindi visualizzare il dashboard da remoto per verificare dove si trovino le persone durante la formazione e accertare che siano in linea con ogni argomento."

Retail District Manager, Vans Benelux



Risultato e vantaggi



Attualmente Vans ha introdotto MobieTrain in 112 punti vendita a beneficio di 1051 dipendenti nell'area EMEA e continuiamo a lavorare con l'azienda per fornire un numero di percorsi formativi in costante aumento a un numero crescente di sedi.



Risposta alla pandemia di Covid 19: abbiamo supportato Vans nell'introduzione tempestiva di formazione per garantire che tutti i dipendenti siano protetti e ben informati.



Coinvolgimento e conversione: L'85% dei collaboratori del punto vendita ha completato i percorsi di onboarding, facendo registrare al brand una crescita consistente del tasso di conversione.



Risultati chiari e valutabili: i dipendenti seguono la formazione effettivamente necessaria, consentendo a Vans di risparmiare tempo e investimenti su inutili L&D.



Mobietrain

MobieTrain

C-Mine 12, 3600 Genk, Belgio

(+32) 475 79 34 97

hello@mobietrain.com

www.mobietrain.com



MobieTrain

Change Behaviour. Boost Performance.

La conoscenza è il nostro forte e la nostra missione consiste nello stimolare i dipendenti con la conoscenza necessaria per avere successo. La formazione mobile-first pone i collaboratori al centro del loro apprendimento e sviluppo, migliorando così l'esperienza del cliente e il coinvolgimento del dipendente, oltre all'impatto sulla bottom-line dell'azienda.

La nostra visione consiste nel definire lo standard globale del mobile learning per aumentare la produttività e le vendite sul posto di lavoro, un dipendente alla volta.