

# Über die volle Distanz

Converse schafft mithilfe von WorkForce Experience eine positive Markenerfahrung bei globalen Retail-Partnern



## CONVERSE →

„Statt praktisch keiner Kommunikation zwischen den Teams haben wir heute einen zentralen, einheitlichen Kommunikationskanal, der unsere DTC Visual Merchandising-, Marketing- und Betriebsteams miteinander verbindet.“

– Thiago Rigo, Retail Director – Online & Stores für Global Partner Markets bei Converse

## Ziele



Kommunikation zwischen DTC Visual Merchandising-, Marketing- und Betriebsteams verbessern.



Mehr Transparenz der Ergebnisse der internationalen Zusammenarbeit mit Partnern schaffen.



Einheitliche, integrierte Lösung für Kommunikations-, Dokument- und Aufgabenmanagement einführen.

## Herausforderungen

- Sicherstellen, dass Einzelhandelspartner an Tausenden von Verkaufsstellen die Unternehmenskommunikation erhalten, die Markenstandards und -richtlinien einhalten und über wichtige Informationen auf dem Laufenden bleiben.
- Sicherstellen, dass per E-Mail oder Textnachricht verschickte interne Kommunikationen wie technische Anleitungen und Best Practices beim Empfänger ankommen, zur Kenntnis genommen und korrekt umgesetzt werden.
- Sicherstellen, dass Richtlinien eingehalten werden – durch mehr Transparenz der Vorgänge in den Filialen.

## Die Aufgabe

- Die Unternehmensleitung von Converse, Global Partner Markets brauchte eine bessere Möglichkeit für die Kommunikation, den Informationsaustausch und die Aufgabenverteilung zwischen den Direct-to-Consumer (DTC) Visual Merchandising-, Marketing- und Betriebsteams.

## Die Lösung

- Durch die Einführung von WorkForce Experience wurde die Kommunikation optimiert und die Transparenz der Teams internationaler Partner von Converse in Lateinamerika, Europa, Nahost, Nordafrika und Südostasien verbessert.
- Das Global Partner Markets-Team kann per Messaging direkt mit Mitarbeitern und Teammitgliedern kommunizieren, Dokumente wie Standardvorgehensweisen und markenspezifische Anleitungen mit Fotos und Videos teilen und bei der Produktpositionierung, bei Marketingkampagnen und beim Tagesgeschäft beraten.

# Mitarbeitererfahrung wird bei Converse lebendig



## Echtzeitkommunikation und Transparenz

Converse profitiert von wechselseitiger Kommunikation mit Retail-Partnern ohne externe Messaging-Tools. Partner können rasch und mühelos Fragen stellen, Unklarheiten beseitigen und auf die neuesten Referenzmaterialien, Markenstandards, technischen Anleitungen, Fotos und Videos zugreifen – und die Zentrale kann sich mit eigenen Augen von der Einhaltung ihrer Vorgaben in den Filialen überzeugen.



## Bessere Kommunikation und Zusammenarbeit

Converse nutzt WorkForce Experience als Verbindung zu seinen internen DTC-Teams. Mit einem gemeinsamen Tool für die gesamte Kommunikation (von Ankündigungen und Neuigkeiten bis hin zu Einzel- und Gruppenkonversationen) konnten die Abstimmungs- und Antwortzeiten erheblich verkürzt werden.



## Verbesserte Compliance, informierte Mitarbeiter

Die Converse-Zentrale nutzt WorkForce Experience, um die Abläufe in den Filialen zu verwalten und den Betrieb an den Partnerstandorten zu optimieren. Die Lösung unterstützt die reibungslose Übermittlung von Richtlinien, Aufgaben und Umfragen und ermöglicht Converse, in derselben App die Compliance zu beurteilen und zeitnahes Feedback zu geben.



## Mehr Produktivität ohne zusätzliches Personal

In der Zusammenarbeit mit 24 verschiedenen Partnern in unterschiedlichen Zeitzonen, Sprachen und Kulturen nutzt das Global Partner Markets-Team von Converse WorkForce Experience, um die Transparenz zu verbessern sowie wichtige Informationen und Schulungsinhalte zu teilen, ohne zusätzliche Manager für die Betreuung der einzelnen Regionen einzustellen.



„Wir haben endlich echte Transparenz, können Dokumentationen mühelos teilen und müssen nicht Tage oder Wochen auf Antworten per E-Mail warten. Mit einem Mal können alle unsere Partner sehen, was im Rest der Welt geschieht – wer was tut und was gut funktioniert – und diese Best Practices an ihren jeweiligen Standorten übernehmen.“

– Thiago Rigo, Retail Director – Online & Stores für Global Partner Markets bei Converse

Besuchen Sie uns unter [workforcesoftware.com/customers](https://workforcesoftware.com/customers) und erfahren Sie, wie Converse und viele andere globale Unternehmen ihr Mitarbeiterengagement optimieren.

**workforce**  
SOFTWARE