**Dom Mody Klif i Galeria Klif mistrzami dobrych praktyk**

**Dom Mody Klif Warszawa i Galeria Klif Gdynia otrzymały Dyplom Mistrza Dobrych Praktyk w specjalnej, pandemicznej, edycji magazynu Polskiej Rady Centrów Handlowych Retail Awards. Oba obiekty zostały docenione za wsparcie sprzedaży on-line, prowadzonej w czasie pandemii przez najemców i podejmowane działania pro-sprzedażowe.**

Prestiżowy konkurs PRCH Retail Awards organizowany jest przez Polską Radę Centrów Handlowych od dwunastu lat. Kapituła konkursowa nagradza w nim m.in. centra i sieci handlowe, które realizują nowatorskie działania w branży oraz wdrażają pro-konsumenckie działania. W tym roku, wskutek pandemii Covid-19, która utrudniła pracę przedsiębiorców, postanowiono zmienić założenie konkursu i nagrodzić wszystkie działania, które zapewniały bezpieczeństwo klientom i pracownikom obiektów branży retail.

Gdyńska Galeria Klif i warszawski Dom Mody Klif zostały docenione za wsparcie, jakiego udzieliły najemcom obu galerii, którzy wskutek lockdownu zmuszeni byli przenieść sprzedaż do sieci. Podejmowane przez Klif kroki były nie tylko unikatowymi działaniami marketingowymi w branży retail, ale pozwoliły w tym trudnym okresie zbudować pozytywne relacje z najemcami i uzyskać wzajemne zaufanie co do dalszej współpracy. W okresie, w którym sklepy zmuszone były przenieść sprzedaż do e-commerce, galerie Klif nie zostawiły swoich najemców samym sobie. Oba obiekty wdrożyły działania, które zapobiegły zupełnej zmianie nawyków zakupowych klientów galerii na rzecz e-commerce i ułatwiły im powrót do zakupów w sklepach stacjonarnych po zakończeniu lockdownu. Działania podejmowane zarówno przez Klif Gdynia, jak i Dom Mody Klif polegały na wprowadzeniu szeregu mechanizmów „Online2Offline”, opierających się na kształtowaniu konwersji klienta ze świata cyfrowego do świata rzeczywistego. W trakcie okresów, kiedy to centra handlowe były otwarte, obie galerie prowadziły działania o charakterze pro-sprzedażowym, premiując klientów realizujących zakupy kartami podarunkowymi oraz indywidualnymi voucherami. W roku 2020 pilotażowo wprowadzono cykl sprzedaży LIVE, gdzie styliści obu centrów promowali nie tylko ofertę limitowaną marek segmentu wysokiego, ale i unikalne kolekcje dostępne wyłącznie w salonach prowadzących działalność w centrach sygnowanych logiem Klif. Pomysły te pozwoliły najemcom nie tylko uniknąć zamknięcia sklepów, ale przede wszystkim utrzymać dotychczasowe miejsca pracy. Klientom pokazały prokonsumenckie nastawienie galerii. Marka Klif nie po raz pierwszy udowodniła, że jest wrażliwym, empatycznym i godnym zaufania partnerem biznesowym.

Wyzwania, z jakimi mierzyły się Galeria Klif i Dom Mody Klif we wspomnianym okresie były niezwykle trudne. Podjęte kroki pokazują jednak, że podejmując innowacyjne przedsięwzięcia, odpowiadające na potrzeby lokalnej społeczności i swoich najemców, obie galerie przyczyniły się nie tylko do zapewnienia bezpieczeństwa klientów, elastycznie i z pomysłem odpowiedziały na nagłą zmianę przyzwyczajeń zakupowych, ale przede wszystkim przyczyniły się do utrzymania miejsc pracy w firmach swoich najemców i budowania pozytywnych relacji w biznesie.