

Attraverso le sue soluzioni logistiche, **Sendcloud**, la piattaforma di spedizioni e-commerce, ha aiutato **ENNEBISERVICE**, business italiano specializzato nei ricambi per elettrodomestici, a far decollare la propria attività, con un notevole risparmio in termini di tempi e costi. La storia a lieto fine che coinvolge l'azienda umbra ha le sue radici già nei primi anni 2000, sullo sfondo dell'evoluzione digitale del retail.

La necessità di ENNEBISERVICE

L'azienda con sede a Magione, nella provincia perugina, nasce nel 1996 dallo spirito imprenditoriale di Nicola Barbanera. Inizialmente si trattava di un centro di assistenza fisico per elettrodomestici, presto digitalizzato all'inizio degli anni 2000 per allargare la propria base di utenti e consolidare il proprio posto sul mercato. La mission da allora è la stessa: **cercare di aiutare le persone a non gettare via i propri elettrodomestici**, trovando e fornendo il ricambio giusto per ogni occasione. Analogamente a molte piccole imprese italiane, l'esigenza di ENNEBISERVICE nasceva proprio dall'esigenza di spedire la merce in tutta Italia, ma anche all'estero, in modo semplice, veloce e efficiente. Per questo, dopo una lunga ricerca, ha trovato in Sendcloud un partner di valore in termini di trasparenza e rapidità.

La soluzione di Sendcloud

Sendcloud ha permesso all'azienda di svincolarsi dagli oneri del processo di spedizione autonoma: niente più visite interminabili nel web service di Poste o all'ufficio postale, niente più perdita di contatto con i colli e lamentele dei clienti, niente più rapporti diretti e contratti ad hoc con gli spedizionieri, grazie a **tariffe di spedizione prenegoziata scalabili e convenienti**. La piattaforma cura inoltre tutti gli aspetti della spedizione, compresa la fatturazione, mentre la comunicazione con il CMS è più profonda rispetto ai competitor: Sendcloud manda l'e-mail della notifica della spedizione al cliente e ne lascia traccia nella dashboard dell'ordine. Attraverso un **sistema integrato con Shopify**, l'esperienza del cliente è valorizzata e migliorata, mentre l'azienda risparmia tempo e fatiche di gestione. In particolare, per ENNEBISERVICE, le soluzioni implementate sono state **Pack&Go, per l'ottimizzazione del prelievo e dell'imballaggio degli ordini**, generando fino a 200 liste alla volta per l'evasione degli ordini, e il servizio guidato di **spedizioni internazionali**.

I risultati

Grazie all'intervento di Sendcloud, ENNEBISERVICE è stata in grado di **risparmiare 40.000 euro in un solo anno**: le attività di controllo ordini e stampa delle etichette sono

state completamente gestite dalla piattaforma, consentendo di liberare la persona esclusivamente dedicata a quella mansione. In un'azienda di meno di 10 persone, come ENNEBISERVICE, questo cambiamento è stato di fondamentale importanza per reinvestire le risorse nel software. *“Il coronavirus è stato un detonatore per l'e-commerce: vogliono tutti vendere online. Ora in Italia c'è l'e-commerce ma non c'è ancora la cultura dell'e-commerce. Sono la voglia di innovazione e la necessità di risolvere un problema ad averci guidato da SendCloud: l'innovazione è l'unica via. È inutile rimandare,”* commenta Nicola Barbanera, fondatore di ENNEBISERVICE.

Rob van den Heuvel, CEO di Sendcloud, aggiunge *“In un periodo post-pandemico in cui l'e-commerce ha subito una crescita esponenziale e anche i business locali hanno aperto il loro store online, ottimizzare il processo di spedizione è di fondamentale importanza per ampliare il proprio business e rispondere alle necessità di clienti sempre più esigenti in termini di consegne e personalizzazione dell'esperienza di acquisto. Grazie alla nostra piattaforma, questi problemi vengono risolti: automatizzare il lavoro creando un flusso logistico efficiente e fornire ai clienti esperienze di acquisto riconoscibili rispetto ai competitor diventa davvero semplice.”*

© riproduzione riservata pubblicato il 20 / 04 / 2022