

Business Case History

Case history di vari settori merceologici:
efficienza nei costi e aumento del coinvolgimento

shipminds.





Background

In un contesto logistico complesso e ad alto volume, l'**efficienza operativa** e la **qualità dell'esperienza cliente** sono **leve strategiche**.

Queste **case history** mostrano come l'adozione di Shipminds abbia generato **saving significativi** e migliorato il coinvolgimento del cliente finale, attraverso dati, automazione e controllo.

ALGORITMO: ottimizzazione dei costi di spedizione settore beauty

Il cliente gestiva le spedizioni assegnando manualmente i corrieri, seguendo regole operative consolidate e l'esperienza del team. Con l'aumento dei volumi fino a **200.000 colli B2C** sul territorio nazionale di cui **1,5% di spedizioni verso aree remote**, questo approccio generava inefficienze: il provider applicava un **sovrapprezzo di €18** per ciascuna consegna in località difficili da raggiungere.

Con Shipminds, l'introduzione dell'algoritmo e la gestione ottimizzata di un nuovo provider che non applica questo extra-costi il cliente ha potuto ottenere un **saving pari a € 54.000**



ALGORITMO: ottimizzazione dei costi di spedizione settore casalinghi

Il cliente, con circa **80.000 spedizioni annue**, gestiva manualmente l'assegnazione dei corrieri, senza un sistema di ottimizzazione basato sulle caratteristiche dei colli. Circa il **50%** delle spedizioni utilizzava un imballo da **60×40×40 cm** (0,096 m³), con peso reale inferiore al volumetrico. Il fornitore applicava un coefficiente **1:250**, tassando ogni spedizione come se pesasse **24 kg**, con conseguente aumento dei costi di trasporto.

Con **SHIPMINDS**, L'introduzione dell'algoritmo ha permesso di instradare questi colli su un provider con tariffe a peso reale riducendo i costi di trasporto **del 30 % circa**.

- **Massimizzazione del risultato** dell'ottimo negoziato con i provider
- **Meno tempo speso in attività ripetitive e manuali** = miglior qualità di lavoro e possibilità di liberare risorse per analisi strategiche e qualitative



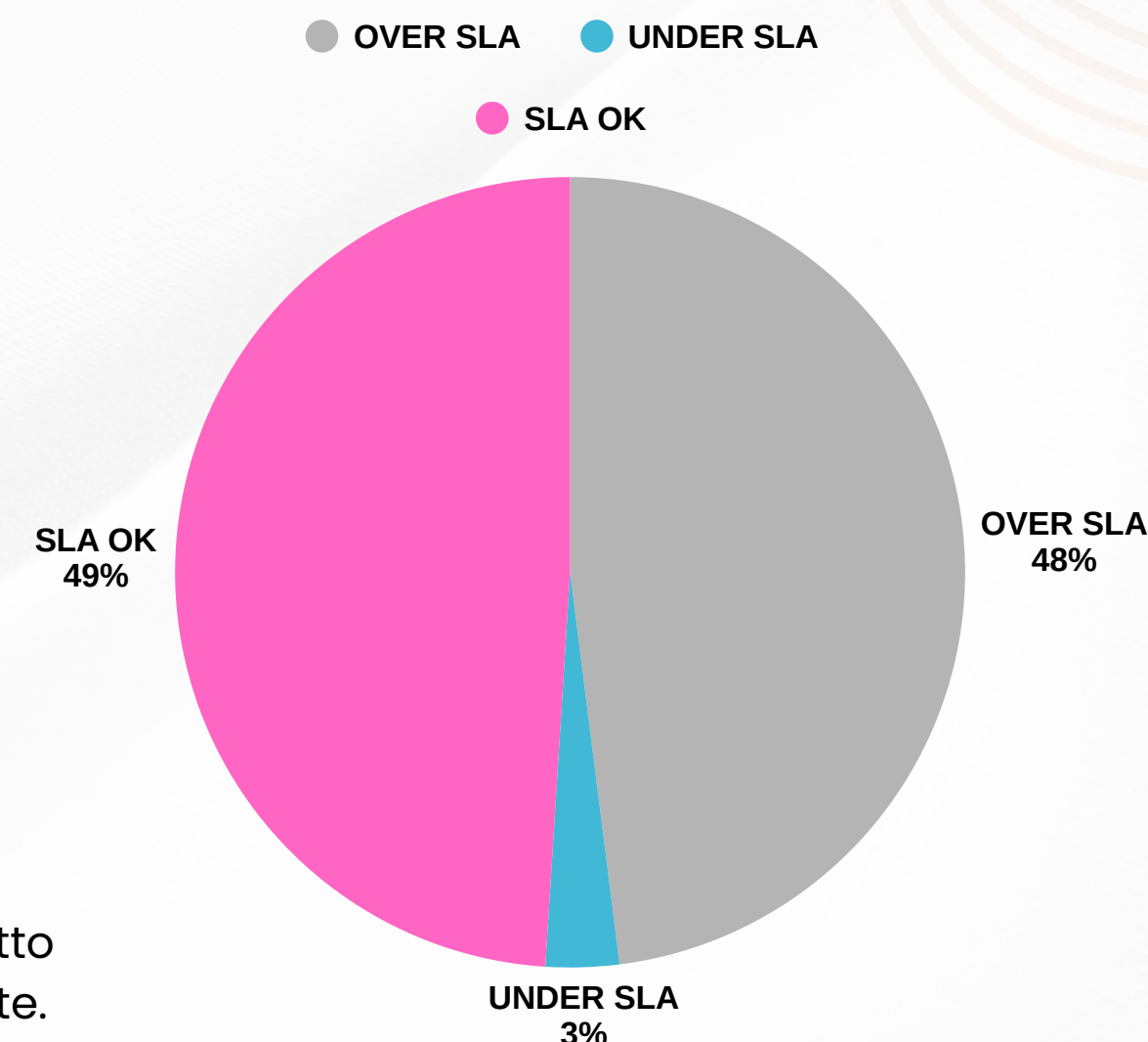
MODULO STATISTICHE: confronto con SLA cliente B2B settore elettronica

Il cliente non disponeva di strumenti strutturati per monitorare le performance dei corrieri. Le informazioni su **performance**, **mancate consegne** o **deviazioni dagli SLA** venivano raccolte in modo frammentato, spesso solo a posteriori, rendendo difficile intervenire tempestivamente o avviare confronti efficaci con i partner logistici.

Con SHIPMINDS e la dashboard di monitoraggio continuo si possono analizzare le performance dei corrieri, rilevando automaticamente le deviazioni dagli SLA e georeferenziando i dati. **Questo ha permesso di evidenziare che le performance fuori SLA corrispondevano a quasi la metà delle spedizioni, dando al cliente uno strumento fondamentale nella rinegoziazione annuale delle tariffe.**



Una consegna contrassegnata come completata non sempre racconta l'intera esperienza: senza monitoraggio dei KPI, ritardi e attese eccessive possono passare inosservati, soprattutto nel B2B, dove raramente si trasformano in reclami ma influenzano la soddisfazione del cliente.



NOTIFICHE TRANSAZIONALI **ottimizzazione del tasso di coinvolgimento**

Le **comunicazioni** post-spedizione erano **standardizzate, poco riconoscibili** e spesso non allineate con il tono del brand. Questo comportava **bassi tassi di apertura** e una scarsa percezione di attenzione verso il cliente nel momento più delicato: l'attesa della consegna.

Con SHIPMINDS, Il cliente ha attivato un **sistema di notifiche transazionali personalizzate e brandizzate**, inviate in modo contestuale **lungo tutto il ciclo di spedizione** (presa in carico, transito, consegna, eventuali ritardi e problemi per la consegna). Ogni messaggio è coerente con l'identità del brand e adattato al tipo di spedizione.

Il tasso di apertura della mail è cresciuto del 25% con un impatto positivo sulla fidelizzazione e sul valore percepito dal cliente finale.





Vantaggi di Shipminds.

- ✓ Saving economici misurabili
- ✓ Riduzione delle inefficienze logistiche
- ✓ Miglioramento della customer experience
- ✓ controllo strategico sui dati delle performance

