

LegnanoNews

Le news di Legnano e dell'Alto Milanese

La flotta aziendale elettrificata per il miglioramento della customer experience

divisionebusiness · Thursday, December 1st, 2022

Se c'è una cosa che può fare la differenza nella **customer experience** è certamente l'offerta di un servizio di consegne a domicilio. Infatti, l'idea di un servizio sempre più capillare che permetta a un'azienda di consegnare un prodotto direttamente al domicilio del consumatore è sempre più valorizzata e applicata: il che ha delle ricadute positive nell'ampliamento o nel **rinnovo delle flotte aziendali**, che oggi stanno assumendo un aspetto sempre più green.

Scegliere veicoli elettrici per il proprio servizio di consegne

Non bisogna considerare la questione di una **flotta aziendale elettrificata** soltanto dal punto di vista della comodità che questa può offrire al consumatore, che può ricevere un prodotto direttamente a domicilio. Bisogna infatti valutare la forte sensibilità che ormai caratterizza gran parte dei consumatori e dell'economia tutta nei confronti delle tematiche ambientaliste e dei processi ecosostenibili. Da questo punto derivano a cascata delle conseguenze non indifferenti.

La prima conseguenza di questa tendenza green è una maggiore propensione della clientela verso quelle aziende che fanno dichiaratamente uso di **furgoni elettrici** per le consegne e gli spostamenti, dimostrandosi dunque in linea con quella maggiore attenzione all'ambiente che caratterizza il periodo attuale. Dall'altra parte, deriva la necessità per le aziende di rinnovare la propria flotta consegne usando **veicoli elettrici**; il tutto, ovviamente, cercando di abbattere i costi.

Direttamente collegato a questa doppia necessità è il successo delle formule di **noleggior lungo termine** come quelle di <https://www.noleggiolungoterminefurgoni.com>, che si rivelano perfette per quelle aziende desiderose di un ricambio all'interno del proprio parco mezzi, puntando sull'elettrico e contenendo i costi. La formula del **noleggior a lungo termine furgoni**, infatti, permette di accedere a un canone fisso anche a veicoli elettrici di ultima generazione: il pagamento della rata comprende tutte quelle spese di gestione e manutenzione che sono appannaggio all'autentico proprietario del mezzo, ossia la **società di noleggio** stessa. In questo senso, risultano aggirati anche rischi concreti come quello di svalutazione del mezzo, nonché spese relative ad assicurazione e tassa di proprietà.

Come migliorare il proprio servizio di consegne

Al di là della possibilità di **noleggiare un furgone elettrico** per le consegne a domicilio, esistono alcuni punti essenziali da valutare quando si desidera rivedere il proprio sistema di delivery,

tenendo sempre presenti le reali necessità del consumatore finale.

Tra i punti su cui lavorare, si potrebbe iniziare attivando una copertura assicurativa capace di tutelare cliente e azienda nel caso di smarrimento o danneggiamento della merce durante lo spostamento. Allo stesso tempo, l'implementazione nel servizio di software per la gestione delle consegne non farà che incrementare l'efficienza della flotta su strada adibita allo spostamento dei beni, per un migliore rispetto delle tempistiche e una maggiore soddisfazione del cliente. L'uso del GPS garantisce inoltre l'abbattimento dei chilometri percorsi, con una sensibile riduzione dei consumi dei propri mezzi aziendali.

La competitività può di certo essere assicurata da sistemi di **spedizione gratuita** o dalla possibilità di reso, ma oggi il cliente si aspetta qualcosa in più: può dunque rivelarsi fondamentale garantire all'acquirente la possibilità di effettuare il monitoraggio della spedizione, del suo stato e della sua posizione, implementando sul proprio portale la funzione di tracking in tempo reale.

Proseguendo, un maggiore coinvolgimento del cliente, che può essere chiamato a scrivere recensioni online non solo sul prodotto ma anche sul servizio di consegna, non può che alimentare un circolo virtuoso in cui i consumatori crescono in numero e soddisfazione. La possibilità di combinare questi processi con l'offerta di sconti sulle spedizioni stesse, oltre che sui prodotti, non farà che **migliorare la customer experience**, garantendo un numero maggiore di ordini in breve tempo.

Infine, è necessario cogliere le reali esigenze dei clienti, stimando la possibilità di migliorare la loro esperienza grazie a piccole comodità e attenzioni: tra queste, il rispetto degli orari richiesti, se indicati, o la possibilità di usufruire di un POS mobile se il pagamento è previsto alla consegna.

Perché migliorare la customer experience

Alle volte, anche il prodotto migliore può essere sacrificato se la spedizione o il servizio di consegna non convincono l'utente. Un acquirente perplesso sul sistema di consegna, infatti, nel 77% dei casi finisce per abbandonare il carrello dello store online, mentre il 58% degli utenti insoddisfatti di solito finisce per cambiare rivenditore all'acquisto successivo.

Infine, vale sempre la pena considerare la possibilità di una consegna a costo zero, poiché oltre l'84% degli acquirenti valuta positivamente questa opzione, ritenendola determinante al momento di confermare l'acquisto.

This entry was posted on Thursday, December 1st, 2022 at 6:32 am and is filed under [Altre news](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.