

Showroomprive, in crescita del +40%, si affida a Dispeo per la gestione degli ordini in tutta Europa

Questa nuova alleanza permetterà di preparare in meno di 2 ore gli ordini di magazzino realizzati sia in Italia che nel resto dei paesi in cui Showroomprive opera, ridurre al minimo i tempi di consegna del gigante delle vendite private e adattare le operazioni logistiche alla iper-crescita della società.

Gli ordini di Showroomprive, uno dei più grandi attori del commercio elettronico in Europa, saranno gestiti nel nuovo centro logistico Dispeo, specializzato nel commercio elettronico e il più grande in Francia in termini di gestione degli ordini per il settore del commercio online

Milano, 30 Ottobre 2014 – Showroomprive prevede di aumentare il proprio fatturato nel 2014 del 40% rispetto all'anno precedente, stimando di raggiungere una cifra compresa tra i 480-500.000.000 di euro, soprattutto grazie alla crescita massiccia del club di vendite private in Italia e negli altri 7 mercati europei in cui opera. Per gestire questa crescita, che influenza direttamente le operazioni logistiche della società, **Showroomprive ha firmato un accordo con il centro logistico Dispeo, filiale del Gruppo 3SI, per la gestione e l'handling dei propri ordini.**

Questa nuova alleanza permetterà di **preparare in meno di 2 ore gli ordini effettuati dall'Italia e dagli altri paesi in cui Showroomprive opera, riducendo al minimo i tempi di consegna** e garantendo l'innovativa Consegna Express in 72 ore e in 24 ore per il 30% del vendite offerte dal gigante delle vendite private, unica società nel suo settore a offrire questo servizio.

Dispeo conta su una soluzione logistica automatizzata, progettata specificamente per il settore del commercio elettronico e in grado di gestire grandi volumi di ordini. In particolare, il nuovo hub di Dispeo, dove vengono elaborati gli ordini di Showroomprive, rimane attivo 6 giorni alla settimana. Inoltre, **Dispeo ha sviluppato un sistema di gestione specifico per soddisfare le caratteristiche proprie del commercio elettronico e, in particolare, di Showroomprive.**

Questo nuovo sistema permetterà di integrare gli articoli selezionati in modo automatizzato saltando vari processi relativi al deposito e prelievo delle merci che, fino ad ora, erano necessari nella gestione tradizionale dei prodotti per l'eCommerce. Questo nuovo processo, unico nel settore, è particolarmente efficace per l'ottimizzazione dei ritardi e si adatta ai flussi variabili degli ordini al fine di rispondere efficacemente ai picchi di vendite generati in periodi di incremento delle richieste, come il Natale.

Thierry Petit, CEO e co-fondatore di Showroomprive spiega il perché questa alleanza: *"Con un fatturato di 350 milioni di euro nel 2013, una previsione di crescita del 40% per il 2014 e presenza in otto paesi, **Showroomprive si è affermato come uno dei principali attori del commercio elettronico in Europa.** Questi altissimi livelli di crescita sono direttamente collegati al nostro sviluppo del mobile commerce (che rappresentano oltre il 50% del traffico totale), alla Consegna Express in 72 e 24 ore per il 30% delle nostre vendite e alla capacità di rispondere alle aspettative dei consumatori, differenziandoci così dagli altri operatori del settore. Per accompagnare questa crescita, abbiamo bisogno di un partner solido per la logistica, un partner che possa soddisfare il nostro impegno a mantenere il più alto livello di eccellenza nella qualità del servizio tanto per i marchi che lavorano con noi che per i soci iscritti al club. Con Dispeo abbiamo la sicurezza di contare su un partner che eseguirà alla perfezione le operazioni logistiche necessarie ad affrontare la crescita di Showroomprive, una crescita che sarà ancora più eccezionale nei prossimi mesi."*

Bernard Avirl, CEO di 3SI Servizi, commenta *"In aggiunta alla capacità di affrontare il grande sviluppo e la crescita di un partner come Showroomprive, Dispeo si caratterizza per offrire **un trattamento personalizzato della logistica** per le aziende eCommerce, soprattutto in caso di flusso variabile delle vendite".*

Centro Operazioni Logistiche Dispeo

Grazie alla flessibilità e produttività dei suoi processi, unici in Europa, e la sua capacità di stoccaggio, **Dispeo si è affermato come il punto di riferimento della logistica nel settore dell'eCommerce in Europa.** Con 1.000 dipendenti a cui si aggiungeranno gli oltre 400 nuovi posti di lavoro creati per soddisfare le esigenze di Showroomprive, 145.000m2 stoccaggio, di cui 40.000 corrispondono al centro operativo di HEM in cui vengono trattati gli ordini di Showroomprive, Dispeo dispone di una piattaforma tecnica sviluppata specificamente per soddisfare le esigenze del commercio online: velocità, affidabilità, costi e volumi. Grazie a lei, il centro è in grado di gestire 80 milioni di pezzi all'anno a una velocità di 150.000 ordini al giorno e si caratterizza per la velocità e l'affidabilità nel trattamento di grandi volumi.

Dispeo è una filiale del Gruppo 3SI, il primo operatore privato di servizi di eCommerce in Francia. Con più di 1.000 dipendenti, il centro copre tutte le esigenze del settore dell'eCommerce: trasporto internazionale dall'origine delle merci, ricezione della merce e controllo qualità, stoccaggio, preparazione degli ordini, consegna all'impresa di trasporti e gestione dei resi.

A proposito di Showroomprive

Showroomprive è tra i principali player delle vendite private online in Europa. Showroomprive distribuisce più di 1.500 marchi di moda per donna, uomo e bambino, accessori, arredi, decorazioni e prodotti per la casa, cosmetici e prodotti di bellezza, gastronomia, attrezzature sportive, tra i suoi 16.2 milioni di soci registrati in Italia, Francia, Portogallo, Spagna, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi e Polonia. Showroomprive riceve Le Grand Prix des Entreprises de Croissance 2014 Leader League, il Primo Premio, categoria assoluta, al Netcomm eCommerce Award 2013, come miglior sito di e-commerce italiano e nella stessa edizione si aggiudica anche il premio come miglior sito della categoria Abbigliamento e Accessori. Ha inoltre conseguito il Red Herring Europe Top 100 Winners 2013 e il premio "Best International Growth" ricevuto dall'organismo europeo EMOTA.

Showroomprive ha realizzato un fatturato di 350 milioni di euro nel 2013, di cui il 40% proviene da dispositivi mobile (smartphone e tablet). In Italia, attualmente vanta più di 2 milioni di membri, per un fatturato che nel 2013 ha raggiunto i 33 milioni di euro (+65% rispetto al 2012). Showroomprive, che ha iniziato a operare nel settore delle vendite private nel 1993 in ambito offline e ha fatto il salto all'on-line nel 2006, conta una squadra in crescita di oltre

500 persone, con uffici a Barcellona, Madrid e Parigi e 5 centri operativi logistici per un totale di 70.000 m2. Showroomprive è inoltre l'unico club di vendite private in Europa che propone il servizio "Consegna Express in 72 ore" in tutti i paesi in cui opera (24h in Francia).

Showroomprive è membro dell'Asociación Española de la Economía Digital, sponsor della Cibeles Madrid Fashion Week e aderisce al marchio Confianza Online, il primo sistema di autoregolamentazione nel commercio elettronico riconosciuto dalle autorità spagnole. In Spagna, Showroomprive ha siglato un accordo con l'ufficio commerciale di riferimento di Mediaset, media group di riferimento in Spagna, per lanciare congiuntamente Divinitycollection.es, il nuovo club di vendite private online associato a uno dei suoi canali, DIVINITY.

CONTATTI

Showroomprive

Virginia Hernández

virginia.hernandez@showroomprive.com

Marta Panera

marta.panera@showroomprive.com

Mirandola Comunicazione

Simona Miele-Sara Antonelli

Simona.miele@mirandola.net - sara@mirandola.net

348 2509895 - 329 4858838

0524 574708

www.mirandola.net

