Amazon, la consegna passa dai bar

amazon-consegna-bar-02-71f65dff

Il gigante si allea con le formiche. E i benefici per queste ultime potrebbero essere da non sottovalutare. Il gigante è Amazon, le formiche sono i negozi di quartiere ai quali il colosso di Seattle propone una inedita partnership: diventare i punti di ritiro degli ordini effettuati sulla piattaforma online. L'iniziativa – lanciata in anteprima mondiale in Regno Unito e Italia con il nome di Counter – rappresenta per la compagnia di Jeff Bezos un importante test sul fronte della logistica dell'ultimo miglio, ovvero del trasferimento di merci dall'hub alla destinazione finale. Un aspetto su cui gioca una vera e propria battaglia nel mercato dell'e commerce. Ma la proposta risulta interessante anche per i piccoli punti di vendita che operano sul territorio. E tra questi, bar e caffetterie sono senza dubbio in prima fila. Presentano infatti caratteristiche ideali agli occhi di Amazon (e dei suoi clienti): possono contare su una diffusione capillare lungo tutta la Penisola, su un orario di apertura prolungato, su una forte consuetudine nella frequentazione da parte degli avventori, spesso abituali.

PERCHÉ DIVENTARE PARTNER



Una dote molto appetibile, insomma, cui potranno fare da contrappeso i vantaggi offerti dalla company statunitense. «Counter consentirà ai negozi partner di consolidare i rapporti con la propria clientela – spiega **Alessia de Col**, responsabile del programma Counter per l'Italia –, mettendo in campo un'azione di fidelizzazione. Inoltre, permetterà di instaurare nuove

relazioni con i clienti Amazon che sceglieranno l'opzione. Clienti che, a differenza di quanto si potrebbe pensare, non sono solo giovani ed esperti di tecnologia. I feedback dei partner che hanno aderito al servizio già nelle scorse settimane hanno infatti evidenziato il variegato profilo degli utenti attratti dal servizio. Portiamo solo un esempio: Teresa SRL, uno dei negozi partner di Bergamo in Italia, ci ha confessato che gli avventori anziani amano utilizzare Counter perché consente loro di interagire con lo staff del negozio». Tra i vantaggi del servizio, vi è poi l'aspetto economico. La multinazionale non rilascia informazioni sui termini dell'accordo commerciale proposto ai negozianti, ma – stando alle indiscrezioni raccolte – sarebbe previsto un fee per ogni pacco ritirato e consegnato al cliente. La valutazione della convenienza spetterà quindi ai singoli gestori, che, in contropartita, dovranno però mettere in conto aspetti quali la responsabilità della consegna dei colli e la messa a disposizione di spazi per lo stoccaggio dei pacchi.

LE STIME DI CRESCITA

Sul progetto Amazon sembra comunque puntare parecchio. «Counter – racconta de Col – è stato lanciato da poco e sarà implementato nei negozi partner durante il 2019: saranno coinvolti migliaia di negozi in Italia grazie ai nostri partner Giunti, Fermopoint e SisalPay. E il numero è destinato ad aumentare in futuro dal momento che siamo già alla ricerca di nuovi partner e vogliamo estendere questa opportunità anche ai piccoli negozi di quartiere e alle catene affinché le attività commerciali di tutte le dimensioni possano beneficiare dell'espansione della rete di punti di ritiro Counter».

Amazon Counter: la voce di chi ha già aderito