

# L'OUTSOURCING: LIBRO BIANCO

Perché esternalizzare il servizio  
di vendita on-line

In virtù della rapida e continua evoluzione del mercato globale caratterizzato da innovazione tecnologica e aspettative sempre più alte dei consumatori, le aziende devono affrontare sfide sempre più complesse per mantenere alti livelli di competitività. In questo scenario, l'e-commerce non è più un semplice canale di vendita: la sua gestione efficace rappresenta una componente strategica essenziale per la crescita economica e la diffusione del brand. Tuttavia, per molte aziende, gestire internamente tutte le operazioni legate all'e-commerce rappresenta un servizio dispendioso in termini di risorse e oneroso dal punto di vista organizzativo.

Abbiamo pensato di realizzare un sintetico “**libro bianco**” scaricabile dal nostro Sito per approfondire alcuni temi legati alla logistica, alla supply chain e all'outsourcing.

Cercheremo di analizzare brevemente, ma in maniera esaustiva, i vantaggi dell'**outsourcing** (**esternalizzazione**) rispetto alla gestione interna, mostrando come questa scelta possa non solo ridurre i costi e aumentare l'efficienza, ma anche migliorare l'esperienza del cliente.

# SOMMARIO

Delegare ad altri un'attività non strategica

Riduzione dei costi operativi: efficienza economica attraverso l'outsourcing.

Flessibilità: strategia “a fisarmonica”.

Miglioramento dell'esperienza cliente: l'e-commerce come strumento di fidelizzazione.

Concentrazione sulle attività core: liberare risorse per la crescita.

Integrazioni senza pensieri.

Conclusioni.

# RIDUZIONE DEI COSTI OPERATIVI

Efficienza economica attraverso l'outspourcing

Gestire un e-commerce internamente comporta costi significativi legati a infrastrutture IT, spazi, imballaggi, mezzi per movimentare la merce, scaffalature, certificazioni, personale specializzato e formazione continua. Recenti ricerche parlano di una riduzione del 60% dei costi operativi per le aziende che si sono affidate all'outsourcing, dato che sottolinea come risulti una leva strategica per ottimizzare le risorse finanziarie.

Un fornitore di servizi in outsourcing come **Logintegra** gestisce decine di clienti, permettendo alle aziende di beneficiare di economie di scala. Ciò consente ai nostri clienti di godere di una gestione logistica più efficiente, riducendo sensibilmente i costi operativi complessivi. Questo tipo di economia di scala è irrealizzabile per le piccole e medie imprese.

L'outsourcing trasforma i costi fissi in costi variabili, consentendo alle aziende di pagare solo i servizi effettivamente svolti.

# FLESSIBILITÀ E RISPOSTA ALLE RICHIESTE DEL MERCATO

Strategia “a fisarmonica” per gestire situazioni  
di stress

La capacità di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato è cruciale per il successo di un’azienda che punta alla vendita on-line. Durante periodi di alta domanda (“Black Friday”, ordini ferie e festività natalizie) è fondamentale evadere le richieste con la cura di sempre, senza pregiudicare la qualità del servizio. *McKinsey* ha rilevato che le aziende che utilizzano outsourcing per gestire questi picchi di domanda riducono i tempi di risposta fino al 70%.

L’outsourcing permette ai nostri clienti di rispondere prontamente alle fluttuazioni del mercato, senza incorrere in ritardi ed inefficienze dettate dall’espandersi e/o contrarsi della domanda proveniente dal web. **Logintegra** attua una **strategia “a fisarmonica”** estremamente flessibile e collaudata che permette di implementare la propria capacità di evasione ordini, mantenendo gli abituali standard qualitativi anche in situazioni di elevato stress. In maniera darwiniana, è la capacità e velocità di adattamento che garantisce la sopravvivenza in un ambiente sempre più competitivo nel quale le aspettative del cliente dettano legge.

# IL CLIENTE SODDISFATTO

**L'e-commerce come strumento  
di fidelizzazione**

A fronte di una spiccata omologazione in termini di prodotti, servizi e modalità d'acquisto, l'esperienza cliente è uno dei principali fattori di differenziazione nell'e-commerce. La velocità nel ricevere un ordine, il buon confezionamento e la tracciabilità sono elementi caratteristici di un'esperienza positiva e ciò si traduce in fedeltà verso un brand. Ciò significa che la soddisfazione del cliente in termini di qualità e prontezza nell'evasione degli ordini, funge da motore di crescita.

# FOCALIZZARSI SU ATTIVITA' CORE

**Metti il pilota automatico al tuo business**

Affidare in outsourcing la gestione dell'e-commerce permette alle aziende di concentrare energie e risorse sulle attività core, strategiche e ad alto valore aggiunto: ricerca e sviluppo, marketing e potenziamento commerciale del marchio. Si tratta quindi di un approccio strategico che, secondo studi recenti, si traduce in un aumento del 30% nella produttività interna.

L'outsourcing riduce la pressione sul personale, migliorando la redditività e la soddisfazione dei dipendenti che non vengono distratti da attività secondarie e a basso valore aggiunto.

# E-COMMERCE

Integrazioni senza pensieri

Nel terzo millennio, caratterizzato da uno sviluppo tecnologico prodigioso, non è giustificabile nascondersi dietro la frase *“abbiamo sempre fatto così”*. Se un’operazione può essere svolta in maniera più efficiente e tecnologicamente avanzata, è obbligatorio fare scelte in linea coi tempi, adeguarsi rapidamente e ottenere tutti i vantaggi che l’innovazione ci offre. L’invio multiplo di email, le ricevute su dropbox o drive, il copia e incolla, gli errori di trascrizione sono archiviabili come “archeologia logistica”. Sarebbe come rinunciare ai muletti per sollevare i pallet a mano... **Logintegra** affianca i propri clienti, nella sfida dell’e-commerce, con la massima semplicità:

- Rapida e immediata integrazione alla tua piattaforma e-commerce.
- Evasione degli ordini.
- Integrazioni disponibili, senza costi aggiuntivi, per oltre 60 piattaforme e-commerce.



# CONCLUSIONI

**L'outsourcing come strategia di business**

L'outsourcing della gestione dell'e-commerce non è semplicemente una scelta operativa, ma rappresenta una vera e propria strategia di business in grado di trasformare sfide in opportunità. Grazie all'esperienza di **Logintegra** e ad economie di scala, i nostri clienti possono ridurre i costi, accedere a competenze avanzate, migliorare l'esperienza cliente, gestire agevolmente i rischi e concentrarsi sulle attività core. In un mercato globale sempre più complesso e competitivo, queste capacità non sono solo desiderabili, ma essenziali per crescere e prosperare.

Un partner come **Logintegra**, permette ai nostri clienti di navigare con successo le complessità del commercio elettronico, ma anche trasformare il loro shop on-line in un motore di crescita potente e sostenibile.

# CONTATTI

Logintegra S.r.l.  
Seconda Strada Lungarno, 32  
52028 Terranuova B.ni (AR)  
[www.logintegra.it](http://www.logintegra.it)

*Leonardo Oliva  
Responsabile commerciale*

[leonardo@logintegra.it](mailto:leonardo@logintegra.it)

mobile +39 3207713587

