

# MIGLIORARE LE OPERAZIONI DI CONSEGNA ATTRAVERSO I CANALI DIGITALI



Abbiamo trovato in ShippyPro una soluzione rapida e scalabile per ottimizzare le operazioni di consegna globali su piattaforme digitali."



**Enrico Ruzza**  
Product Owner | Gruppo Rossignol



## MEGLIO CON SHIPPYPRO

**15%**

Diminuzione delle richieste di assistenza clienti

**50%**

Riduzione dei costi di integrazione del vettore

**12.000**

Resi gestiti annualmente da ShippyPro

### Esperienza digitale premium per l'icona dell'abbigliamento sportivo

La scelta di ShippyPro ha permesso a Rossignol di estendere lo stesso servizio di alta qualità e professionale ai suoi canali online. Di fronte a prodotti tecnicamente avanzati, l'obiettivo del marchio era replicare sul web quell'esperienza premium di livello esperto. Nel 2023, in qualità di nuovo attore digitale, Rossignol ha adottato le soluzioni ShippyPro per accelerare le best practice del settore ed espandersi su altri canali. Entro luglio 2023, il suo sito è migrato a Salesforce Commerce Cloud e il processo di reso è stato completamente automatizzato. Nell'aprile 2024, Dynastar-Lange, un marchio affiliato al Gruppo Rossignol, ha lanciato il suo sito transazionale ed

entrambi i marchi hanno introdotto una comoda opzione di ritiro dei resi, consentendo ai clienti di pianificare il ritiro online o tramite il Servizio Clienti. Entro maggio 2025, il Gruppo si è espanso anche in Francia grazie a una partnership con VeePee. Nei prossimi mesi, ShippyPro integrerà i punti di ritiro dei corrieri direttamente nel flusso di pagamento per aumentare le conversioni. Guardando al 2026, il Gruppo mira a implementare una strategia completamente omnicanale, consentendo ai clienti di gestire spedizioni e resi senza problemi da qualsiasi negozio fisico.



Grazie a ShippyPro, i resi vengono ora gestiti tramite un processo automatizzato, aumentando l'efficienza e riducendo al minimo l'impatto sul servizio clienti, e le consegne risultano davvero premium grazie alla mappa integrata dei punti di ritiro del corriere. Il nostro obiettivo era replicare online la stessa esperienza di servizio di alto livello e competenza che i clienti si aspettano nei nostri negozi fisici.



**Enrico Ruzza**  
Product Owner | Gruppo  
Rossignol



## NUMERI CHIAVE DEL PROGETTO

### SPEDIZIONI ALL'ANNO

**> 70.000 K**

**in oltre 30 paesi in Europa,  
Nord America e Asia**

### PUNTI DI VENDITA

**8 Pro-Shop**

**2 Ecommerce (Rossignol e  
Dynastar-Lange)**

**3 Marketplaces**

### INTEGRAZIONI

**3 Corrieri**

**Punti di consegna per l'E-commerce - previsti nel 2025**

## Il punto di riferimento dell'eccellenza negli sport di montagna

Rossignol è il marchio iconico degli sport di montagna. Rivolto a tutti gli appassionati, amatoriali o esperti, offre prodotti – attrezzatura, abbigliamento e accessori – per lo sci alpino, lo sci nordico, lo snowboard, il ciclismo, il trekking e il trail running. Il gruppo offre un'ampia gamma di marchi proprietari, tra cui Rossignol, Dynastar, Lange, Look, Kerma e Risport.

In quanto esperienza multi-stagionale e multi-attività per vivere il sogno alpino e abbracciare appieno lo stile di vita montano, nell'anno fiscale 2024 ha registrato un fatturato di 372 milioni di euro.

La sua presenza in Francia, Italia, Germania, Austria, Svizzera, Stati Uniti e Canada rappresenta oggi il suo successo internazionale ed è il risultato di una strategia omnicanale che ha permesso al brand di crescere rapidamente, nella quale ShippyPro ha giocato un ruolo fondamentale.

Con l'obiettivo di diventare un marchio di articoli sportivi da montagna per tutto l'anno, affrontiamo anche la sfida di creare un'esperienza utente distintiva nelle categorie di attrezzature e prodotti tessili per sport invernali.

[Contatta i nostri esperti](#)

[Inizia con ShippyPro](#)