



Il caso di successo SL Transport

**Rafforzare le relazioni con
i trasportatori e garantire
la sicurezza del trasporto**



Chi è SL Transport

SL Transport è un'azienda di spedizioni e trasporti con filiali in Polonia e nella Repubblica Ceca. Gestisce una propria flotta, che include camion e furgoni fino a 3,5 tonnellate. L'azienda è specializzata nel trasporto merci provenienti da Germania, Italia e Spagna, lavorando principalmente con vettori affidabili con contratti a lungo termine.

I numeri di SL Transport

90+

dipendenti

3

filiali in Polonia

1

filiale in
Repubblica Ceca

1200

ordini gestiti
mensilmente

2019

anno
di fondazione



Sebbene oggi gestiamo il 15-20% in più di ordini rispetto all'anno scorso, grazie all'implementazione delle soluzioni di Trans.eu abbiamo notato una notevole riduzione dei problemi. Il numero di reclami, merci perse o danneggiate – e persino incidenti – è diminuito.

Abbiamo anche aumentato la fiducia dei nostri clienti, che si è tradotta in un maggior numero di ordini. Apprezzano in particolare vedere gli stessi autisti e veicoli sulle rotte abituali – un aspetto particolarmente gradito dai nostri clienti in Francia, dove spesso gestiamo carichi notturni. Questo è un segno positivo che favorisce le relazioni a lungo termine e la fiducia in SL Transport come partner affidabile nel trasporto merci.

Serhii Yatsura
Proprietario di SL Transport



Le sfide di SL Transport

1. Verifica dei trasportatori lunga e complessa

Gli spedizionieri dovevano verificare manualmente ogni vettore, seguendo le procedure interne – tra cui il controllo delle licenze, dell'assicurazione di responsabilità civile, i dettagli del registro delle imprese e le recensioni sulla piattaforma Trans.eu. Anche con una comunicazione fluida, il processo durava in genere dai 7 ai 10 minuti. Nei casi meno fortunati, gli spedizionieri dovevano aspettare i documenti mancanti.

L'intera responsabilità di gestire un trasportatore spot ricade sullo spedizioniere. Ogni filiale utilizzava una propria lista di trasportatori affidabili, poiché non esisteva un modo efficace per condividere queste informazioni all'interno dell'organizzazione. Di conseguenza, **SL Transport non stava sfruttando appieno il proprio know-how interno.**

2. Difficoltà nell'attrarre e trattenere vettori affidabili

I buoni trasportatori sono molto richiesti. Sebbene SL Transport offrisse condizioni preferenziali ai partner di lunga data (come pagamenti più rapidi), **le mancava un modo efficace per comunicare questi vantaggi** e dimostrare la sua affidabilità come principale partner con cui costruire una cooperazione a lungo termine.

3. Preferenze lavorative in evoluzione

Un numero crescente di spedizionieri – soprattutto tra le generazioni più giovani – **preferisce la comunicazione scritta** alle telefonate. SL Transport aveva bisogno di strumenti per consentire interazioni veloci, moderne e comode con i trasportatori.

4. Mantenere un elevato livello di qualità del servizio

Con un **aumento del volume degli ordini del 15-20% su base annua**, mantenere un elevato livello di servizio in modo continuativo è cruciale. Secondo l'esperienza di SL Transport, lavorare con vettori affidabili riduce significativamente il rischio di ritardi, danni e reclami.

La soluzione: gli strumenti di comunicazione e il marketplace privato di Trans.eu

SL Transport ha implementato Private Freight Exchanges, il marketplace privato di Trans.eu, per aumentare la frequenza di cooperazione con vettori affidabili, garantire la sicurezza delle merci per i propri clienti e ottimizzare il lavoro quotidiano degli spedizionieri.

Il nostro nuovo marketplace privato — SL Private Marketplace — **funziona perfettamente**, e ho intenzione di svilupparlo ulteriormente. Ci aiuta a garantire **sicurezza, puntualità e qualità** del servizio — ed è veloce. Ora pubblichiamo la maggior parte dei nostri carichi lì.

Serhii Yatsura
Proprietario di SL Transport



1. Maggiore sicurezza del carico

SL Transport gestisce due marketplace privati con oltre 5.500 trasportatori attentamente selezionati, che soddisfano gli standard di sicurezza interni. Questo modello ha portato a:

Reclami ridotti
di oltre l'85%

Collaborazioni più
frequenti con vettori
affidabili e prevedibili

Riduzione degli errori
umani, poiché tutti gli
accordi sono salvati nel
sistema

Maggiore
prevedibilità
dei prezzi

La riservatezza delle offerte è anche un grande vantaggio per i committenti con i quali hanno contratti.



2. Miglioramento dell'efficienza degli spedizionieri

Gli spedizionieri preferiscono pubblicare i trasporti tramite Private Freight Exchange — dove non è necessario verificare ogni trasportatore da capo. Questo consente di **risparmiare dai 7 ai 10 minuti per ogni spedizione**, liberando tempo per gestire altre richieste e ordini. Questo è un fattore chiave per mantenere un alto livello di qualità del servizio e **fidelizzare i clienti**.

Con Trans.eu, **tutta le comunicazioni con i vettori e l'assegnazione dei carichi avviene ora all'interno di una singola piattaforma** — Trans.eu. Inviare un'offerta tramite messaggio privato o pubblicarla nel Private Freight Exchange è molto più facile che fare chiamate o gestire diverse chat.

”

Dall'attivazione della piattaforma, Serhii e io ci siamo incontrati almeno una volta al mese per **valutare le prestazioni** delle soluzioni Trans.eu e il modo in cui sono utilizzate dal team. Inoltre, verifico regolarmente che i vettori aggiunti al Private Exchange continuino a **soddisfare i requisiti** di autorizzazione della nostra piattaforma.

Poiché SL Transport si impegna a mantenere aggiornata la sua rete di partner affidabili, **monitoro la reattività dei vettori** e raccomando di rimuovere quelli che non rispondono mai.

”

Mateusz Pawłowski
Customer Success Manager, Trans.eu



Private Exchange è diventato un **database condiviso e centralizzato di vettori attivi e verificati, accessibile a tutte le filiali e ai team di SL Transport**, che ha permesso di arricchire il network di partner affidabili e di ridurre significativamente i tempi di verifica.

3. Mantenimento e rafforzamento delle relazioni con i vettori

Gli spedizionieri ora utilizzano diversi strumenti per assegnare i carichi in modo più efficace:



Preferred Carrier Offers

contatti e offerte direttamente ai trasportatori regolari e contrattualizzati, anche quelli che non sono attualmente attivi sulla piattaforma Trans.eu (con notifiche tramite SMS)



Private Freight Exchanges

un marketplace privato per raggiungere rapidamente un ampio gruppo di trasportatori verificati e ricevere offerte in base alle relazioni esistenti



Multipubblicazioni

una modalità utilizzata per pubblicare per carichi urgenti, anche se la priorità rimane ai vettori provenienti dal marketplace privato

I vettori sanno di ricevere offerte esclusive che non sono rese pubbliche a tutti. Questo crea lealtà, semplifica il processo di cooperazione e rafforza la **reputazione di SL Transport**. I vettori di fiducia sono più propensi ad accettare i trasporti perché conoscono le condizioni e si fidano dell'azienda.

Inoltre, Trans.eu consente a SL Transport di **distinguere e premiare i vettori abituali**, ad esempio offrendo condizioni di pagamento migliori. Questi vantaggi sono chiaramente visibili nella descrizione della chat di Trans.eu, aumentando l'attrattiva delle loro offerte, soprattutto in regioni competitive come la Polonia orientale. L'azienda ha persino notato che è aumentato il numero di richieste di collaborazione ricevute spontaneamente da nuovi vettori.

La collaborazione all'interno del marketplace privato Private Freight Exchanges ha generato anche recensioni più positive da parte dei trasportatori, contribuendo a costruire una migliore reputazione sulla piattaforma Trans.eu.

Sintesi dei risultati chiave

- **Maggiore sicurezza dei trasporti** – meno reclami, merci perse o danneggiate
- **Collaborazioni più frequenti** con vettori affidabili, garantendo alta qualità dei trasporti
- **Aumento della produttività degli spedizionieri** – fino a 200 ore al mese in meno per la verifica dei vettori grazie a un risparmio di 7-10 minuti per spedizione
- **Comunicazioni efficaci e centralizzate** con i vettori
- **Maggiore visibilità del brand** sulla piattaforma Trans.eu
- **Migliore prevedibilità dei costi** in base allo storico delle prestazioni

