

Shipping locker: ottimizza il posizionamento con la location intelligence



Quanti di voi hanno fatto almeno un acquisto online sperimentando la comodità di farsi consegnare gli articoli in un locker? L'efficacia di questo sistema dipende in larga misura dal posizionamento degli armadietti. Ma come possono i fornitori e le aziende di spedizioni utilizzare i dati di localizzazione per posizzionarli strategicamente, massimizzare il ROI e incentivare più aziende a utilizzare i loro servizi?

L'impennata dell'e-commerce ha rivoluzionato la maggior parte dei settori. Con il [20,1% degli acquisti al dettaglio che si prevede avverrà online nel 2024](#) e un numero decrescente di persone che oggi fanno acquisti nei negozi fisici, è chiaro che lo shopping online è destinato a rimanere.

Soprattutto negli ultimi anni, gli armadietti per pacchi – altrimenti noti come shipping locker, hanno guadagnato una buona dose di popolarità.

Un armadietto per pacchi è una cassetta sicura e automatizzata che consente ai clienti di ritirare i pacchi a loro piacimento, in genere vicino alle abitazioni o ai luoghi di lavoro. Questi armadietti semplificano il processo di consegna, offrendo un'opzione flessibile ai clienti e centralizzando le consegne per migliorare la logistica dell'ultimo miglio.

Secondo il gigante delle spedizioni [DHL](#), il mercato globale degli armadietti per pacchi dovrebbe passare da 806,6 milioni di dollari nel 2022 a 2.073,4 milioni di dollari entro il 2030, con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 12,6%.

La maggior parte della popolarità di questi armadietti dipende dalla loro posizione.

Per i fornitori di questi servizi è quindi essenziale scegliere i punti giusti in cui collocarli.

Il modo più affidabile per farlo è la location intelligence. Grazie ai dati sui punti di interesse (POI), sul sentiment e sulla popolarità, le aziende possono prendere decisioni informate su dove posizionare i loro shipping locker, per massimizzare la convenienza e l'utilizzo.

In questo blog post scoprirai:

- Cosa intendiamo per location intelligence, POI, sentiment e dati di popolarità
- Perché la location è fondamentale
- Fattori essenziali per il posizionamento dei locker e come ottenere i migliori risultati con i dati di location

Che cos'è la location intelligence?

La Location Intelligence prevede l'analisi dei dati geografici per scoprire insight, pattern e modelli utili a prendere decisioni strategiche.

In particolare, è fondamentale l'analisi dei dati dei punti di interesse (POI). **I POI data sono dataset relativi a luoghi specifici come aziende, attrazioni e servizi con una presenza fisica.**

(Puoi trovare qui una [Guida completa ai POI data](#))

Questi POI possono essere arricchiti con dati sulla popolarità e sul sentiment, che aggiungono ulteriori informazioni sulle preferenze e sui comportamenti dei consumatori.

I dati sulla popolarità fungono da proxy del footfall e misurano la frequenza di interazione dei consumatori con un luogo, aiutando a identificare le aree ad alto traffico, essenziali per il posizionamento ottimale dei locker.

I dati sul sentiment invece analizzano l'atteggiamento del pubblico nei confronti dei punti di interesse, guidando la selezione delle location sulla base di percezioni positive, che sono cruciali per il successo dell'investimento.

Queste informazioni supportano un processo decisionale informato, rivelano le tendenze di mercato, permettono di capire meglio il comportamento dei clienti, aiutano a ottimizzare il posizionamento dei locker e migliorano le attività di logistica.

Site selection per gli shipping locker: perché la location è così importante?

Perché scegliere la posizione giusta per gli shipping locker è fondamentale?

Vicinanza a zone ad alto traffico pedonale

La collocazione degli armadietti in aree ad alto traffico pedonale, come centri commerciali, snodi di transito e quartieri residenziali molto frequentati, aumenta l'accessibilità e la comodità per gli utenti,

contribuendo a soddisfare una domanda in costante aumento. Poiché i consumatori apprezzano sempre più la velocità e la convenienza, gli armadietti situati vicino alle aree residenziali o ai punti vendita più frequentati diventano essenziali.

Accessibilità

La facilità di accesso e la distanza sono i fattori principali che i consumatori più giovani (spesso i primi a scegliere questo servizio) citano nella selezione dei locker rispetto alla consegna a domicilio.

Dare agli utenti l'opportunità di ritirare i pacchi a loro piacimento significa non solo essere posizionati strategicamente in luoghi dove i consumatori probabilmente si recano in modo regolare, **ma anche considerare la disponibilità di accesso in orari non ordinari.**

Ad esempio, se gli armadietti sono collocati nei supermercati, è essenziale che gli orari di apertura siano in linea con i modelli di comportamento dei consumatori, che preferiscono ritirare i pacchi nelle ore serali dopo il lavoro o durante i weekend. Garantire l'accessibilità degli armadietti per i pacchi in questi orari di punta può migliorare significativamente la soddisfazione degli utenti e i tassi di adozione.

Riduzione dei costi di consegna dell'ultimo miglio

L'ultimo miglio (ossia l'ultimo tratto del viaggio di un prodotto da un centro di distribuzione o da un magazzino fino al cliente finale) **rappresenta in genere oltre il 50% dei costi totali di spedizione e rappresenta quindi la parte più onerosa e complessa del processo di consegna.** Il posizionamento strategico degli armadietti di spedizione può ridurre significativamente questi costi, centralizzando le consegne multiple in un'unica sede, riducendo al minimo la distanza e il tempo di percorrenza degli autisti.

Aumentare la velocità e l'efficienza delle consegne

Gli smart locker possono snellire i percorsi di consegna, **consentendo ai corrieri di consegnare più pacchi in un'unica sede anziché fare diverse soste.** Questa efficienza non solo riduce i tempi di consegna, ma

aumenta anche la capacità di effettuare più consegne nello stesso arco di tempo.



Impatto ambientale

L'utilizzo di armadietti per spedizioni riduce l'impatto ambientale delle emissioni di CO2 dell'ultimo miglio, consolidando le consegne. [Si stima che un solo armadietto riduca annualmente fino a 13.845 kg di CO2](#) – l'equivalente di 2.769 alberi in più.

Meno viaggi di consegna significano minori emissioni di anidride carbonica, il che sta diventando sempre più importante sia per i consumatori che per le aziende che intendono ridurre la propria impronta ambientale.



Scegliere il giusto POI data provider

Trova il provider di POI data più adatto alle tue esigenze.

[Leggi la nostra guida](#)

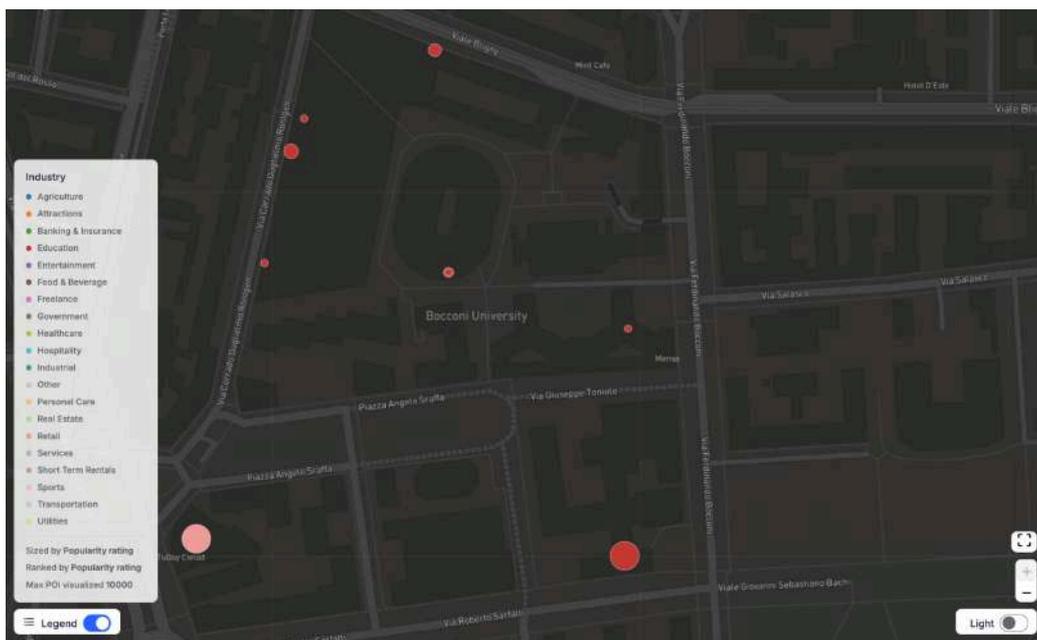
Fattori essenziali per il posizionamento dei locker e come ottenere i migliori risultati con i dati di location

1. Traffico pedonale

Le aree ad alto traffico pedonale sono ideali per collocare i locker. Esempi di luoghi di questo tipo sono:



- **Scuole e università:** con un afflusso costante di studenti e personale, questi ambienti sono ideali per gli armadietti, che offrono un servizio comodo per la consegna e il ritiro dei pacchi.
- **Vicino agli uffici:** l'elevato turnover dei dipendenti durante la giornata rende gli edifici che ospitano uffici aziendali luoghi ideali per i locker, perché si possono ritirare i pacchi anche nell'orario di lavoro.
- **Supermercati:** con un elevato traffico giornaliero di acquirenti, i supermercati sono luoghi eccellenti per i locker, in quanto offrono ai clienti una soluzione comoda per ritirare o consegnare i pacchi mentre fanno la spesa.
- **Ospedali e ambulatori medici:** i locker soddisfano le esigenze del personale, dei pazienti e dei visitatori.
- **Centri commerciali:** con il loro flusso continuo di persone e gli orari di solito molto prolungati, i centri commerciali sono perfetti per gli armadietti, in quanto combinano un'elevata visibilità con un alto traffico pedonale.
- **Trasporti:** stazioni ferroviarie, terminal degli autobus e aeroporti sono perfetti per i viaggiatori e i pendolari che hanno bisogno di inviare o ritirare pacchi on-the-go.



Questa zona di Milano vanta numerosi punti di interesse legati alla formazione, tra cui l'Università Bocconi, e un grande supermercato. Per questo potrebbe essere interessante proporre un locker al supermercato, oppure trovare un punto intermedio come un distributore di benzina, dato che gli studenti passano spesso da questa zona per fare le loro commissioni – Fonte: D / AI Locations

L'utilizzo di dati POI (Point of Interest) arricchiti da informazioni sulla popolarità, come il nostro Popularity Index, aiuta a identificare i luoghi più frequentati e valutati per gli armadietti per pacchi.

Inoltre, il Sentiment Score consente di valutare la soddisfazione e la percezione del pubblico, assicurando un posizionamento ottimale dei tuoi locker.

2. Consumer targeting

Chi è il mio pubblico di riferimento e dove posso trovarlo?

Se è vero che un elevato traffico pedonale è fondamentale per il successo degli armadietti per pacchi, è altrettanto importante che questo traffico includa il tuo pubblico di riferimento. **Per posizionare efficacemente i locker dove si trovano i tuoi clienti ideali, devi analizzare i dati pertinenti, come i modelli di comportamento dei consumatori e le informazioni specifiche sulla posizione.**

I dati dettagliati sui punti di interesse (POI) e sulla posizione – incrociati con dati demografici o zero-party – offrono informazioni preziose per massimizzare la comprensione del mercato. Valutando fattori come i punteggi di sentiment, gli indici di popolarità e le preferenze dei clienti legate a luoghi specifici, le aziende possono:

- **Posizionare strategicamente gli armadietti:** identificate le aree ad alto traffico frequentate dal vostro pubblico target per ottimizzare il posizionamento.
- **Selezionare le caratteristiche del locker:** scegliete il tipo giusto di armadietto per pacchi (come gli armadietti intelligenti, gli armadietti refrigerati o i modelli tradizionali) in base alle esigenze del pubblico.
- **Comprendere le preferenze dei consumatori:** adattare i servizi offerti in ogni sede in base alle preferenze e ai comportamenti locali che emergono dalle recensioni online.

- **Migliorare la strategia complessiva:** utilizzare le informazioni per perfezionare e migliorare il posizionamento e l'offerta di servizi nel tempo.



3. Accessibilità

L'accessibilità è un fattore cruciale nella scelta della location per i locker perché garantisce agli utenti di utilizzarli comodamente gli armadietti senza intoppi o perdite di tempo.

Questo significa che la posizione deve offrire:

- Disponibilità di parcheggio
- Vicinanza ai mezzi di trasporto pubblico
- Facilità di accesso pedonale
- Accesso garantito anche alle persone con disabilità o che necessitano di assistenza aggiuntiva

I dati dei POI svolgono un ruolo fondamentale nella valutazione dell'accessibilità, fornendo informazioni dettagliate sulle caratteristiche e i servizi di ogni attività. Aiutano a identificare i luoghi con parcheggi convenienti, opzioni di trasporto pubblico nelle vicinanze e accessi pedonali.

4. Opportunità di partnership

Le opportunità di partnership possono migliorare significativamente l'efficacia e la portata dell'utilizzo dei locker.

La collaborazione con aziende, istituzioni o proprietari di immobili può offrire vantaggi reciproci e favorire un maggiore utilizzo. I POI data possono aiutarti a individuare i potenziali partner, mostrando le migliori attività e strutture chiave vicine ai potenziali siti dei locker, come negozi al dettaglio, centri commerciali o edifici per uffici.

I dati sul sentiment possono guidare ulteriormente questo aspetto, perché potrai valutare le aziende o i luoghi con un feedback positivo e quindi preferiti dalle persone.

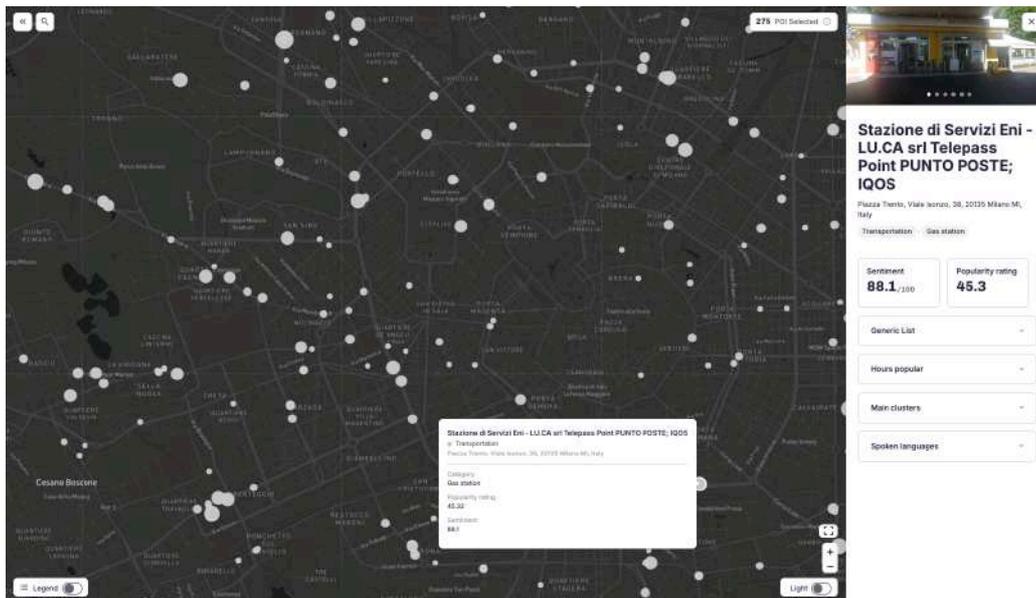
5. Aree sicure

Come abbiamo già detto, la location intelligence può individuare i siti migliori per i locker, combinando i dati di sentiment, popolarità e POI.

^

L'analisi del sentiment aiuta a identificare i luoghi con una buona reputazione, mentre i dati sulla popolarità rivelano le aree ad alto traffico pedonale. Questo, indirettamente, è anche un indice del livello di sicurezza dell'area.

Per esempio, un'azienda potrebbe scegliere una stazione di servizio popolare, con un sentimento positivo e un traffico elevato, dove posizionare il locker. In questo modo si assicurerà che l'armadietto sia situato in un luogo sicuro, facilmente accessibile e ben frequentato.



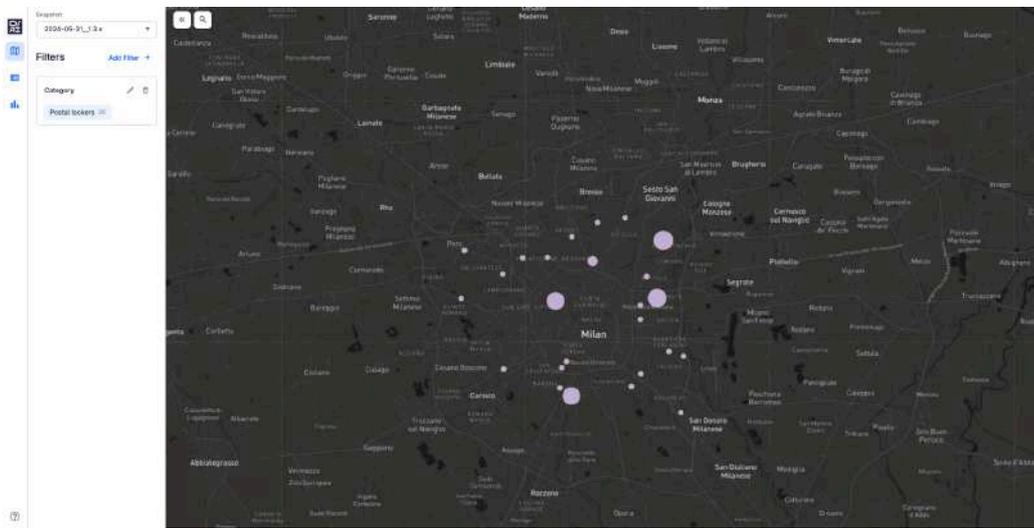
Questa stazione di servizio di Milano ha un ottimo livello di sentiment, il che la rende un'ottima scelta per un armadietto. Infatti, ha già un locker di Punto Poste.

Fonte: D / AI Locations

6. Analisi dei competitor

Valutando i luoghi dove sono collocati i locker delle altre aziende, è possibile determinare la saturazione del mercato, comprendere i punti di forza e di debolezza e trovare le opportunità per differenziare la propria offerta.

La valutazione di fattori quali il numero di armadietti concorrenti, la loro ubicazione e il feedback dei clienti aiuta a selezionare i siti in cui è possibile conquistare efficacemente quote di mercato e soddisfare esigenze non soddisfatte.



Visuale complessiva di un campione di locker di Milano.

Fonte: D / AI Locations

7. Vicinanza a magazzini e partner commerciali

La vicinanza ai magazzini o alle aziende partner è fondamentale per ottimizzare l'ultimo miglio, l'efficienza complessiva e la sostenibilità.

Si riducono i tempi di consegna, il consumo di carburante e le emissioni di carbonio, migliorando sia l'efficienza operativa che l'impatto ambientale.

Anche in questo caso, i POI data sono fondamentali per identificare i siti ideali in prossimità di questi servizi.

Potenzia il tuo team di vendita con i dati giusti

La location intelligence è essenziale per le aziende che vogliono incrementare le vendite e l'efficienza operativa su nuovi mercati.

I POI data forniscono utili liste ai team commerciali, come l'indirizzo e i contatti. Questo consente alle aziende di posizionare strategicamente le proprie risorse e di adattarsi rapidamente alle tendenze del mercato, aumentando il proprio vantaggio competitivo e migliorando i risultati di vendita.

Trova il posto perfetto per i tuoi locker



Data Appeal semplifica il processo di site selection per gli shipping locker grazie ai suoi POI data pack.

Offriamo informazioni dettagliate, tra cui indirizzi, coordinate GPS e informazioni aggiuntive, come il sentiment e la popolarità, di ogni POI. Con una copertura di oltre 251 milioni di POI in 180 Paesi, i nostri dati possono aiutarti a individuare i luoghi migliori per i locker.

Il nostro Popularity Index permette di analizzare gli orari di punta e la stagionalità, su aree fino a 500 x 500 metri.

Il Sentiment Score permette invece di valutare il feedback dei clienti per comprendere le performance dei POI rispetto agli standard del settore, prendendo in considerazione fattori come sicurezza, qualità e prezzo.

Con 5 anni di dati storici e la piena conformità al GDPR, questo tipo di data pack supporta un processo decisionale informato.