

Il facchino più innovativo del mondo
– e meno tecnologico – ti svela...
**“Come puoi assicurarti la presenza in fiera
per vendere meglio i tuoi articoli,
SENZA distruggerti il fegato in lunghe attese
o rischiare un infarto con una telefonata
senza risposta al tuo trasportatore”**



Sempre informato e al riparo da brutte sorprese con il metodo semplice e immediato che puoi facilmente imparare anche solo continuando la lettura.

Mi chiamo Andrea Bianchi e faccio lo spedizioniere da quasi 30 anni durante i quali mi sono impegnato a imparare i principali metodi di trasporto e spedizione e ad aumentare le mie conoscenze studiando le abitudini commerciali e le pratiche doganali richieste nelle principali destinazioni mondiali. Nel 2011, in piena crisi economica, decisi di fondare la mia azienda con la precisa idea di specializzarmi nel mondo delle fiere e alla fine dell'anno partii.

Quello che segue è uno degli esempi che mi hanno aiutato a imparare la principale missione del mio lavoro: **la merce deve essere consegnata in fiera nei tempi e nei modi concordati, cascasse il mondo!**

Era un febbraio molto freddo a Villepinte i camion erano già arrivati nonostante fossero solo le 7 del mattino di un lunedì importantissimo perché era l'ultimo giorno utile per consegnare prima dell'apertura della fiera.

Il venerdì precedente c'era stato un vero uragano di richieste per ritirare tutte le merci dei clienti e caricare in tempo per rispettare gli orari di partenza e far sì di far arrivare i camion nei tempi previsti.

Le squadre dei facchini furono disposte e alle 8 iniziammo a scaricare mentre i primi espositori erano già in arrivo per allestire i loro stand e il fatto di trovare la merce già sul posto li rese contenti perché c'era già tutto e avrebbero finito rapidamente l'allestimento, ritagliandosi qualche ora di riposo prima della fiera.

Notai, però, che in altri stand di espositori affidati ad altri spedizionieri non erano ancora state fatte le consegne e verso le 10 di mattina i volti di questi espositori iniziò ad avere un primo velo di preoccupazione.

Nel mentre procedevo con le successive consegne mi capitò di ascoltare alcune frasi di questi espositori che al telefono con i loro trasportatori cercavano di capire dove si trovasse la loro merce, quando e come sarebbe stata consegnata e perché non avevano ricevuto alcun avviso.

Quello che mi impressionò furono i volti e i toni delle voci che con il passare delle ore diventavano sempre più pallidi e arrabbiati in certi casi, smarriti e affranti in altri.

Alcuni di loro mi fermavano nei corridoi per chiedere spiegazioni e sapere se potevo fare qualcosa visto che le loro telefonate cadevano nel vuoto e nessun referente del mio concorrente era presente.

Inizialmente erano preoccupati di non poter allestire in tempo, ma con il passare delle ore il problema principale diventava la stessa partecipazione alla fiera. Decine di migliaia di euro di investimento che rischiavano seriamente di andare in fumo per aver fatto una scelta sbagliata, in alcuni casi per puntare a un risparmio. In molti casi difatti alcuni di loro aveva scelto l'altro piuttosto che noi per una tariffa più bassa.

Non riuscivo a essere contento dello spettacolo a cui assistevo e pensavo alla mia reazione se mi fossi trovato nella stessa situazione. Sicuramente fu un grande stimolo e mi dette una spinta fortissima per trovare la soluzione ideale e garantire la consegna.

Mettere al riparo dai ritardi, garantire la consegna, eliminare l'enorme tensione di quelle attese interminabili, evitare l'ansia di un telefono che squilla senza risposta: da quel giorno questi furono i miei obiettivi.

Non potevo dimenticare quelle persone nello stand che non sapevano cosa fare o dove guardare mentre il titolare camminava nervosamente su e giù per quei 10 metri con il cellulare all'orecchio, ora arrabbiato ora diplomatico, impegnato a trovare una soluzione che riducesse il danno.

Iniziai a rendermi conto che le richieste dei clienti, le loro esigenze, i loro desideri riconducevano sempre allo stesso punto: **vivere l'esperienza della fiera senza l'assillo, la tensione e l'ansia del trasporto.** Avere la certezza matematica che la merce sarebbe stata consegnata, senza se e senza ma.

Certo esistono realtà più grandi di noi e molte case di spedizioni in questi anni hanno scoperto il settore fieristico, ma nessuno è in grado di affiancarti in modo continuo e garantito come I-SPED.

Le 7 regole di I-SPED per una fiera serena al 100% e che nessun altro ti consiglierà:

- una persona al tuo fianco per preparare i documenti in maniera corretta;
- la consulenza ideale per la pratica doganale e la tipologia di esportazione idonea ai tuoi scopi;
- un numero diretto o di cellulare per essere continuamente reperibili e per rispondere alle tue chiamate in ogni momento;
- il ns. imballatore per verificare l'idoneità dei tuoi imballi e suggerirti eventuali miglioramenti;
- piena disponibilità per trovare la migliore copertura assicurativa sia essa in formato standard che su misura;

- la ns. disponibilità totale per gestire il carico e venire incontro alle tue esigenze di produzione, nel tuo migliore interesse;
- tutto il meglio della ns. organizzazione per gestire la tua consegna e farla arrivare esattamente quando la vuoi ricevere al tuo stand.

I 6 elementi chiave che ti aiutano a individuare lo spedizioniere sbagliato:

- commerciali affamati di fatturato che diranno sempre di sì a ogni tua richiesta senza fornire una spiegazione chiara;
- operativi scostanti e sbrigativi, mai disposti a prendere del tempo per capire le tue esigenze ed evitare ritardi e problemi;
- operativi frettolosi e impreparati, spesso irreperibili perché incapaci di rispondere;
- nessuno disposto a consigliare la soluzione nel tuo migliore interesse per assicurazione, imballo, metodo di spedizione, termine di vendita, tipo di esportazione;
- tanto pressapochismo che ti verrà fatto scontare in caso di ritardi, rotture, incidenti. Un muro di gomma sul quale ti scontrerai ripensando all'inutile risparmio di quella tariffa scontata;
- nessun numero di cellulare al quale chiamare in ogni momento per avere risposte e nessuna persona nei giorni di montaggio e smontaggio al quale rivolgersi per le più svariate esigenze.

Dagli altri avrai solo un sacco di belle parole senza alcun riscontro oggettivo.

LA TUA SPEDIZIONE TRACCIATA, CONSEGNATA E GARANTITA, CONVALIDATA DALL'ORIGINALE SISTEMA DI TRACCIAMENTO PER AVERE LA MASSIMA SICUREZZA DELLA CONSEGNA (E PER DIMENTICARE ANSIA E TENSIONE DELL'ATTESA).

L'aver visto i volti di quegli imprenditori pieni di tensione e ansia mi spinse a lavorare per trovare una soluzione che tutelasse l'investimento e rispondesse nel modo migliore alle aspettative degli espositori.

Ecco perché abbiamo puntato a un sistema di tracciamento collegato alla clausola di garanzia con rimborso.

Con esso saprai sempre dove si trova la tua collezione e quando sarà consegnata nel tuo stand grazie al sistema di alert che ti avviserà via mail o sms a ogni passaggio.

Chi può garantirti un così alto standard di sicurezza?

Non certo i generalisti, tuttologi delle spedizioni che promettono di spedire con qualsiasi mezzo per qualsiasi destinazione, di gestire ogni mercato o tipologia di merce, presenti in ogni dove e pronti a mettere il loro cappello su tutte le novità.

Ma quando necessiti di una risposta chiara, quando senti il bisogno di fidarti di qualcuno la soluzione la trovi da uno specialista come I-SPED che con la garanzia di consegnato o rimborsato ti mette al riparo da ogni sorpresa assicurando il buon esito della consegna con il tracciamento della spedizione.

Non ti fare allettare dalla tariffa più conveniente, dall'offerta stracciata o irripetibile come se quello che devi spedire fosse privo di valore o d'importanza.

Hai investito un sacco di soldi per uno spazio fieristico nel quale presentare la tua collezione, frutto di ore di lavoro e fatica e, se di investimento si tratta, perché rischiare la mancata consegna cercando un risparmio con fornitori non specializzati o privi di adeguata preparazione?

La spedizione della merce è sempre parte dello stesso investimento come lo spazio dello stand in fiera, prenotato e profumatamente pagato in anticipo.

Nessuno lo può occupare, rubare, distruggere mentre nel trasporto dal tuo domicilio allo stand può veramente succedere di tutto.

Ma ci tieni veramente al tuo investimento?

Ho ascoltato molte volte le lamentele degli espositori:

- il numero che mi hanno dato squilla a vuoto;
- adesso ho capito perché la sua tariffa era così bassa, il suo servizio fa schifo perché la merce è arrivata con ore di ritardo;
- non c'era nessuno di loro in fiera al quale rivolgermi per avere informazioni o aiuto;
- la merce è arrivata completamente rotta.

Qual è il vero risparmio? perché basta un solo disservizio per vanificare i risparmi accumulati e vedere i denari investiti e il tempo dedicato completamente vanificati.

La soluzione è rivolgersi allo specialista perché la fiera è la tua vetrina aperta sul mondo e non puoi mancare.

LA TUA SPEDIZIONE CONSEGNA E GARANTITA DALL'ORIGINALE SISTEMA DI TRACCIAMENTO PER AVERE LA MASSIMA SICUREZZA DI RICEVERE LA MERCE NEL GIORNO E ALL'ORARIO DESIDERATO (E PER DIMENTICARE ANSIA E TENSIONE DELL'ATTESA).

Garanzia di consegna che mettono al riparo il tuo investimento, lo tutelino e permettano la

perfetta riuscita dell'evento.

Persone che ti assistono fin dal primo momento per individuare la soluzione di trasporto migliore, per rispondere a tutti i tuoi dubbi e ti aiutino a compilare i documenti in maniera corretta, per scegliere la migliore tipologia di esportazione.

E trovare un assistente in fiera fin dai primi giorni di montaggio per aiutarti a trovare tutto quello che cerchi, dal rotolo di adesivo alla scala, per farti prendere un caffè senza lasciare lo stand incustodito.

Vai su www.i-sped.com o chiama il numero verde 800 744 099 per ottenere subito il miglior risultato.