



Casi di innovazione nel commercio

LA VENDITA “IN ABBONAMENTO”. BIKEFLIP

a cura di Fabrizio Valente (*founder & CEO di Kiki Lab*) - Ottobre 2024

Per alcune tipologie di beni, come quelli da cambiare con una certa frequenza, quelli ricorrenti o alcune proposte specializzate, la formula di vendita ‘in abbonamento’ rappresenta una interessante opportunità per i clienti (che spendono meno e accedono a nuovi prodotti) e per gli operatori (che fidelizzano la clientela e rendono gli incassi più prevedibili). Si tratta di una formula, inoltre, che può intercettare la crescente sensibilità dei clienti alla sostenibilità degli acquisti. In questo approfondimento analizzeremo l'applicazione del modello da parte di un negozio di bici.

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/gestione/la-vendita-in-abbonamento-bikeflip/>

Parliamo di BikeFlip, fondata nel 2019 a Utrecht, in Olanda, un'interessante caso di **Sostenibilità basato sul noleggio in abbonamento di bici** per bambini e ragazzi.

L'approccio dell'economia circolare è particolarmente adatto per questo target, che cambia velocemente esigenze con la crescita: è infatti poco economico e poco sostenibile fare nuovi acquisti in continuazione.

L'abbonamento è mensile, disattivabile, dopo i primi tre mesi, con un solo mese di preavviso. I genitori possono contare su BikeFlip prestissimo, perché l'offerta parte con le micro-bici senza pedali e poi si sviluppa con ben 9 misure diverse.



Il sistema facilita inoltre i genitori con un processo semplice e facilitato. È possibile scegliere la misura giusta già a distanza, con una tabella e un mini test di orientamento sul sito internet. Sempre a distanza, si possono visionare le biciclette disponibili per la scelta oppure farsi consigliare.

Per i clienti entro un certo raggio, la bicicletta viene **consegnata a casa in massimo 3 giorni**, ed eventuali **riparazioni vengono effettuate gratuitamente a domicilio**.

BikeFlip consente anche di scambiare una vecchia bici con uno sconto da 1 a 3 mesi di abbonamento.

I risultati dell'azienda sono notevoli: in un anno sono più di 750 bambini che hanno usato il servizio. A livello sociale BikeFlip si **impegna anche attivamente con la comunità**, fornendo biciclette a gruppi emarginati e fungendo da centro di formazione per le persone in difficoltà, come ad esempio i rifugiati, aiutandoli di inserirsi nel mondo del lavoro.

Stimoli per gli imprenditori

- **L'offerta di servizi in abbonamento** è poco sviluppata in Italia, e invece è una grande opportunità, specialmente per gli acquisti ripetuti periodicamente oppure, come in questo caso, per quei beni che necessitano un frequente cambio di modello. Tre sono i vantaggi: risparmio per il cliente, risparmio per l'ambiente e risparmio sulle spese di marketing, perché si tratta di un sistema molto fidelizzante;
- La **semplicità e la trasparenza su modi e tempi veloci per un'eventuale disdetta** aiutano il cliente a superare dubbi e resistenze che possono scaturire dall'impegno dell'abbonamento;
- La **semplicità e velocità sono sempre più apprezzate**. In questo caso le informazioni e i consigli reperibili su internet, la consegna e le riparazioni a domicilio sono un plus importante!



Fonti per le immagini:

page_99 da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [**Il Negozio nell'era di internet - 2a edizione**](#) scritta da Confcommercio, Aprile 2018.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, in formato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Per avere maggiore supporto per la Tua attività
[**contatta l'Associazione Territoriale**](#) del Sistema Confcommercio