

# InVia Srl, l'azienda di Milano brilla per professionalità e competenza

Professionalità, efficienza ed affidabilità: questi i tratti distintivi di InVia Srl, un'azienda storica di Milano che in breve tempo è riuscita ad affermare la sua *leadership* nel mercato della spedizione e distribuzione di prodotti postali, grazie ad un team di collaboratori altamente qualificati. L'Amministratore **Alfonso Capellani**, svela il segreto del successo di una realtà unica in Italia per riconoscibilità, capillarità e fiducia da parte della clientela.

di Roberta Imbimbo

**D**ott. Capellani, con quale mission è nata InVia srl? InVia è nata a Milano nel lontano 2004 con l'obiettivo di affermare la propria *leadership* nel mercato della spedizione e distribuzione di prodotti postali fino a 30 kg, grazie all'esperienza maturata in tanti anni di attività e grazie soprattutto ad una politica aziendale improntata sull'*orientamento al mercato e sulla centralità del cliente*. Un'eccellenza tutta italiana, attiva prevalentemente nel mercato B2B, in grado di competere con le grandi aziende nazionali, grazie all'energia di un team di collaboratori giovani e motivati, capaci di garantire un servizio postale integrato di elevata qualità (in termini di efficienza e rapidità), cucito su misura in base alle necessità di ogni cliente.



La flessibilità operativa, che da sempre ci contraddistingue, permette infatti di assicurare la *personalizzazione* della consegna in funzione delle singole esigenze e ci ha consentito di diventare in breve tempo un importante punto di riferimento per moltissimi clienti (cittadini, aziende e PA), favorendo una relazione personalizzata che porti necessariamente alla fidelizzazione nel lungo periodo. Siamo fortemente radicati nell'area metropolitana di Milano ma, grazie a preziose *partnership*, riusciamo oggi ad essere attivi su gran parte del territorio nazionale.

Che tipo di mercato è quello in cui operate? Quali

peculiarità vi contraddistinguono dai competitor?

Pur essendo un mercato estremamente competitivo dominato da *player* ben strutturati (Poste Italiane docet) con un team giovane, guidato da me (responsabile operativo) e dalla Dr.ssa Ribero Karin (responsabile commerciale) siamo riusciti a consolidarci anno dopo anno e ad infoltire il nostro parco clienti (ad oggi circa 200) soprattutto a livello locale, grazie alla nostra capacità di offrire con professionalità servizi *tailor made* veloci, integrati, sicuri e sostenibili, sempre più richiesti da consumatori attenti e consapevoli. La capacità di rispondere in modo adeguato ai continui cambiamenti di mercato, ponendoci come partner attivo per il cliente, e di soddisfare ogni sua esigenza in modo attento, preciso ed affidabile, rappresenta senza ombra di dubbio il nostro principale vantaggio competitivo rispetto agli altri *player* di mercato.

A differenza dei grandi operatori internazionali, la dimensione aziendale di InVia ci consente di garantire alti standard qualitativi preservando la flessibilità operativa necessaria a soddisfare le esigenze più disparate. Altro nostro valore aggiunto al servizio dei clienti, è quello di garantire tempistiche di consegna certe e un flusso costante di informazioni sullo stato delle spedizioni, grazie ad un servizio web e di front office esclusivo: per di più, l'uso di apparecchiature tecnologicamente all'avanguardia, dotate di collegamento GPS, ci consente di garantire sempre il buon fine della consegna (data e ora certa).

Quali i traguardi raggiunti sino ad oggi e quali gli obiettivi futuri?

La copertura territoriale oggi garantita grazie all'affiliazione di *partner* strategici che ci permettono di ottimizzare i nostri processi operativi, è uno dei più importanti traguardi raggiunti. Puntiamo sempre più su un utilizzo mirato delle risorse aziendali, sia umane che tecniche e sulla *personalizzazione dell'offerta* (che, come detto, è il nostro principale tratto distintivo). Per i prossimi anni ci siamo posti l'obiettivo di continuare a crescere conquistando ulteriori quote di mercato. Una sfida ambiziosa che contiamo di vincere ridefinendo le nostre strategie di *business* e sbarcando in modo massivo sulle varie piattaforme social, in modo da interpretare la nostra *mission* originaria in chiave moderna, sviluppando prodotti e servizi sempre più innovativi con l'intento di creare valore aggiunto per tutti i nostri *stakeholder*.

Per maggiori info: [www.inviaspa.com](http://www.inviaspa.com)  
[direzione@inviaspa.com](mailto:direzione@inviaspa.com)

