



CASE STUDY:

Con gli smart locker il padel vince la partita dell'innovazione



L'AZIENDA

Nel nostro Paese il padel registra ogni anno un aumento esponenziale nel numero dei praticanti e dei campi disponibili. Tanti nuovi giocatori, quindi, che per questa pratica sportiva hanno essenzialmente bisogno di una sola cosa: la racchetta. Ed è proprio intorno a questo strumento che ruota la proposta di Care Sport, una start up nata nel 2020 con l'idea di portare la sharing economy nel mondo del padel.

Care Sport ha le idee molto chiare: vuole innovare il modo in cui i giocatori noleggiavano e provano le racchette, consentendo loro di farlo direttamente presso i club, senza doversi più recare nei punti vendita. "In questi anni le abitudini e le esigenze degli sportivi sono cambiate moltissimo e noi vogliamo dare una risposta concreta, ponendoci come un anello di congiunzione tra giocatori, centri padel e produttori di racchette e accessori", commenta Paolo Capelli, fondatore dell'azienda insieme a Michel Remino.

Per realizzare questo ambizioso progetto, Care Sport ha scelto gli Smart Locker proposti da Ricoh Italia.



“

Ricoh Italia ha svolto un lavoro di system integration per interconnettere gli Smart Locker con le app per la prenotazione dei campi, per cui tutto è molto veloce e intuitivo.

PAOLO CAPELLI
FONDATORE DI CARE SPORT

”

Portare la sharing economy nel mondo dello sport

Prima di effettuare l'acquisto di una racchetta di fascia medio-alta, i giocatori hanno sempre necessità di testarne diverse. Per farlo, si devono recare presso gli store sia per ritirarle che per riconsegnarle dopo l'utilizzo e questo, oltre a essere poco funzionale, è dispendioso in termini di tempo e di spese per gli spostamenti.

Ed è qui che entra in gioco Care Sport, come spiega Paolo Capelli: “Vogliamo che i giocatori trovino tutto ciò di cui hanno bisogno direttamente nei club e nei centri sportivi. Siamo riusciti a concretizzare questa idea installando presso le strutture gli Smart Locker proposti da Ricoh Italia”.

Ricoh Italia ha svolto un lavoro di system integration per interconnettere queste tecnologie con le app per la prenotazione dei campi, per cui tutto è molto veloce e intuitivo.

Direttamente dal proprio smartphone, il giocatore può noleggiare la racchetta, scegliendo tra i modelli disponibili di cui può visionare la descrizione tecnica dettagliata e una fotografia. Una volta arrivato al campo, non deve fare altro che avvicinare allo schermo del Locker il QR che trova nella app e in questo modo si apre la cella contenente la racchetta prenotata. Terminata la partita, può riporla nel medesimo scomparto utilizzando il QR code.



Stiamo pensando, sempre in sinergia con Ricoh, di portare la nostra innovazione anche in altri Paesi.

PAOLO CAPELLI
FONDATORE DI CARE SPORT



Una marcia in più per tutti

Paolo Capelli commenta così l'innovazione: "Stiamo avendo un riscontro davvero molto positivo ed entusiasta da parte degli attori coinvolti. Ci sono tante opportunità per tutti.

I giocatori, come detto, trovano la racchetta direttamente al centro e possono accedere a sconti grazie per l'acquisto grazie ai vantaggi accumulati con l'utilizzo del servizio.

I centri padel sono molto soddisfatti di questa proposta che consente loro di essere più attrattivi offrendo alla propria utenza un'opportunità innovativa, senza necessità di dover impiegare personale dedicato. I produttori, infine, oltre a rendere disponibili i propri prodotti in modo più capillare, possono raccogliere dati sugli utilizzatori per iniziative di marketing e commerciali".

Cosa c'è dietro l'angolo

A fine 2023 sono stati installati 11 Smart Locker, ma il network è in costante espansione e Care Sport ha già iniziato a guardare più lontano: "Si tratta di un modello che sta suscitando grande attenzione anche all'estero.

Stiamo pensando, sempre in sinergia con Ricoh, di portare la nostra innovazione anche in altri Paesi. Il settore dello sport si è trasformato in modo rilevante e continua a farlo.

Noi siamo pronti ad affiancarlo affinché riesca a vincere le nuove sfide e a proporre nuovi servizi basati sulle esigenze dei giocatori".

RICOH

Ricoh trasforma gli spazi di lavoro mediante tecnologie digitali e servizi innovativi che consentono alle persone di lavorare in modo più smart, ovunque si trovino.

Grazie a competenze e capacità organizzative maturate in oltre 85 anni di storia, Ricoh si pone come un'azienda leader in ambiti strategici quali i servizi digitali, la gestione delle informazioni e le soluzioni di stampa, supportando le imprese nella trasformazione digitale e nel miglioramento delle performance di business.

Con sede principale a Tokyo, il Gruppo Ricoh è presente in tutto il mondo con prodotti e servizi che aiutano le aziende di oltre 200 Paesi a lavorare in modo più efficiente e produttivo. Nell'anno fiscale conclusosi a marzo 2023 ha realizzato un fatturato complessivo di 2.134 miliardi di yen (circa 15,7 miliardi di dollari).

Per ulteriori informazioni, visitare il sito www.ricoh.it