Deliveroo for business, fatturato a +150% in un anno

deliveroo-for-business-9645c470

Deliveroo for Business, servizio di consegna a domicilio dedicato alle aziende che possono creare un proprio account sulla piattaforma per gli ordini, compie tre anni e si rivela una modalità di successo, apprezzata da oltre 10mila aziende in tutto il mondo e oltre 1000 in Italia. Il servizio B2B di Deliveroo conferma il trend positivo dell'azienda in Italia, dopo l'investimento annunciato agli inizi del mese di agosto e l'espansione in altre 9 città, e continua a crescere anno dopo anno.

L'offerta di Deliveroo for Business prevede tre diverse opportunità alle aziende. **Events**, servizio di catering per eventi aziendali anche di grandi dimensioni, che dà la possibilità di ricevere velocemente e cibo di qualità e di personalizzare l'offerta in base alle richieste dell'azienda (per esempio la presenza di camerieri e chef in sala). Questo servizio di Deliveroo for Business è attivo in tutte le città in cui la società leader del food delivery opera e sta riscuotendo un sempre maggiore interesse da parte delle aziende, sviluppando di fatto una nuova impostazione per l'organizzazione di catering.

Il secondo servizio è dedicato agli **Hotels**, e consente alla struttura alberghiera di offrire ai propri clienti la possibilità di ricevere in camera un pasto in qualsiasi momento della giornata, di selezionare il cibo preferito e di effettuare l'ordine attraverso l'hotel, con consegna in soli 30 minuti.

L'ultimo dei servizi B2B di Deliveroo riguarda la consegna di **Fruit Baskets**, ceste di frutta e snack negli uffici, utili in occasione di riunioni e momenti speciali.

Delle tre opzioni, gli eventi registrano una maggiore crescita del volume del fatturato, che rispetto allo scorso anno è **aumentato del 150%**. Questo trend molto positivo è stato confermato anche dalla diversificazione della tipologia di clienti: showroom di moda, società di organizzazione eventi, agenzie di recruiting e casa discografiche si stanno progressivamente, aggiungendo alla tradizionale clientela dei grandi studi legali internazionali e delle banche di investimento.

"Il 2019 è stato l'anno di massima espansione per il mondo B2B di Deliveroo. – afferma **Matteo Sarzana**, General Manager Deliveroo Italy -. Siamo passati da un portfolio clienti composto prevalentemente da Studi Legali internazionali e grandi Banche d'investimento ad una varietà di clientela, sia in ambito settoriale che geografico. Ad oggi, quindi, non solo le grandi realtà di Piazza Affari utilizzano i nostri servizi per pranzi e cene ma, con Deliveroo for Business, riusciamo anche a soddisfare una richiesta sempre più ampia di grandi eventi, convention e workshop presenti su tutto il territorio nazionale".

Negli uffici italiani i lavoratori lavorano sempre più a lungo: nell'ultimo anno, infatti, gli ordini con Deliveroo for business **effettuati dopo le 20** per coloro che si intrattengono negli uffici anche la sera sono aumentati del 130% rispetto allo scorso anno. La cucina italiana si conferma la più apprezzata, rappresentando il 60% del cibo preferito a cena, seguita dalla cucina healthy (30%) e dal sushi (10%).