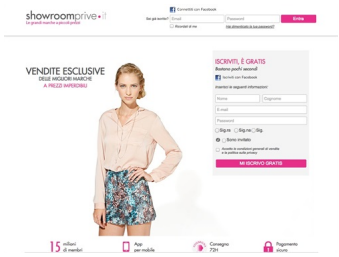

Aprile 2015 - **Showroomprive.it**, il secondo club di vendite private online in Europa, specializzato nel settore della moda, **ha installato nella sua pagina web un nuovo servizio di assistenza al cliente accessibile a tutte le persone sorde e/o con problemi di udito.**
Questo servizio, frutto del piano strategico dell'azienda per diventare la **numero uno per quanto riguarda l'innovazione nel commercio elettronico**, è stato sviluppato da **Deafi,** società pioniera nel campo della comunicazione pensata per le persone con difficoltà uditive.

Questo servizio rivoluzionario, che da la possibilità alle persone sorde o con problemi uditivi di compiere in modo agevole i propri acquisti online su Showroomprive, è attivo al momento solo per i clienti francesi.

Grazie alla soluzione di **Deafiline,** le persone sorde o con disfunzioni uditive, avranno a disposizione i servizi di assistenza al cliente ottenendo le risposte alle loro domande **attraverso un servizio di messaggistica istantanea o attraverso delle conversazioni video,** tutto ciò permetterà loro di non dover utilizzare il telefono.

"Abbiamo cercato a lungo una soluzione per rivolgerci alla comunità dei nostri soci con problemi di udito. Il dispositivo proposto da Deafi offre molteplici possibilità di comunicazione basate sullo scambio visivo o scritto di informazioni. Questo progetto si sposa perfettamente con il nostro desiderio di personalizzare la gestione delle relazioni con i clienti". Spiega **Thierry Petit, CEO e**

co-fundatore di Showroomprive.com.

Inoltre, l'ultima versione di Deafiline risponde ai requisiti del mobile commerce. Una delle priorità strategiche di Showroomprive è infatti proprio quella di essere assolutamente "mobile responsive" e presto, questo servizio, sarà disponibile anche per i dispositivi iOS e Android.

In Italia, secondo un censimento Istat sono circa 877mila le persone con problemi dell'udito più o meno gravi mentre in Europa sono più di 40 milioni le persone affette da malattie uditive.

Showroomprive è tra i principali player delle vendite private online in Europa. Distribuisce più di 1.500 marchi di moda per donna, uomo e bambino, accessori, arredi, decorazioni e prodotti per la casa, cosmetici e prodotti di bellezza, gastronomia, attrezzature sportive, tra i suoi più di 20 milioni di soci registrati in Italia, Francia, Portogallo, Spagna, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi e Polonia. Showroomprive riceve Le Grand Prix des Entreprises de Croissance 2014 Leader League, il Primo Premio, categoria assoluta, al Netcomm eCommerce Award 2013, come miglior sito di e-commerce italiano e nella stessa edizione si aggiudica anche il premio come miglior sito della categoria Abbigliamento e Accessori. Ha inoltre conseguito il Red Herring Europe Top 100 Winners 2013, il premio "Best International Growth" ricevuto dall'organismo europeo EMOTA il Premio Nazionale all'impresa del Futuro 2014 assegnato da Ernst & Young e L'Express in Francia e il premio LSA all'Innovazione.

Showroomprive ha realizzato un fatturato di 480 milioni di euro nel 2014, di cui il 45% proviene da dispositivi mobile (smartphone e tablet). In Italia, attualmente vanta 2,3 milioni di membri, per un fatturato che nel 2014 ha raggiunto i 37 milioni di euro (+13% rispetto al 2014). Showroomprive, che ha iniziato a operare nel settore delle vendite private nel 1993 in ambito offline e ha fatto il salto all'on-line nel 2006, e ad oggi conta una squadradi oltre 600 persone, con uffici a Barcellona, Madrid e Parigi e 5 centri operativi logistici per un totale di 70.000 m2. Showroomprive è inoltre l'unico club di vendite private in Europa che propone il servizio "Consegna Express in 72 ore" in tutti i paesi in cui opera (24h in Francia). Showroomprive in Italia è membro di Netcomm, Il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano.

Showroomprive in Italia è membro di Netcomm, Il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano.