

The logo for EVBOX, featuring the letters 'EVBOX' in a bold, white, sans-serif font. The letter 'O' is replaced by a circular icon consisting of a ring of small white dots, resembling a solar panel or a battery cell. The logo is centered on a dark blue background with a faint, glowing circular graphic behind it.

**EVBOX**

## **Consolidare le relazioni con i partner:**

EVBox verso la sua missione “zero emissioni” con Bynder

The logo for Bynder, featuring a white icon of two interlocking loops on the left, followed by the word 'bynder' in a lowercase, white, sans-serif font.

 bynder

L'azienda

**EVBOX**

Fondata nel 2010, EVBox è leader nella produzione di stazioni di ricarica per veicoli elettrici, con 75.000 punti di ricarica distribuiti in più di 55 paesi nel mondo.

---

**Crescita del fatturato:** 82% su base annua dal 2010

**Con Bynder da:** 2015



Bynder x EVBox

## In breve

**Situazione:** EVBox aveva bisogno di una soluzione che potesse adattarsi alla rapida crescita del business e alla rete di partner in continua espansione, permettendo a tutti i suoi partner di accedere alle ultime risorse sui prodotti.

**Sfida:** Le risorse erano archiviate su Google Drive o SharePoint e venivano inviate ai partner esterni tramite WeTransfer, con il rischio di condividere informazioni non uniformi ed errate.

**Soluzione:** La facilità d'uso di Bynder consente ai principali stakeholder di accedere ai contenuti giusti su più mercati. L'integrazione con altri sistemi garantisce la flessibilità e la scalabilità, in linea con la strategia IT dell'azienda.

**Risultati:** EVBox può rendere le risorse relative al posizionamento del prodotto facilmente disponibili per i partner, favorendo un approccio autonomo che permette loro di immettersi sul mercato più rapidamente.



[www.bynder.it](http://www.bynder.it)

29.519

risorse condivise

182

utenti attivi

51%

aumento dei download  
dal 2018 al 2019

80%

aumento del riutilizzo delle risorse

“ Siamo in continua crescita, abbiamo quindi bisogno di un sistema che possa adattarsi all’evoluzione del posizionamento e della strategia del marchio su più mercati e segmenti.

Hugo Pereira

VP of Growth & Strategy

# EVBox

EVBox è una scale-up in rapida crescita nel settore della tecnologia pulita, con la missione di accelerare la transizione verso un futuro a zero emissioni. Nel 2017, EVBox è stata acquisita da ENGIE, utility energetica e fornitore di servizi globali e, nel 2018, EVBox ha acquisito EVTronic, produttore di stazioni di ricarica ultraveloci, aggiungendo 700 stazioni di ricarica rapida precedentemente installate alla sua rete europea.

Con un team globale presente in dieci uffici in Europa e Nord America e partner in oltre 55 paesi, EVBox ha dovuto affrontare le sfide di un business in rapida crescita, gestendo una quantità sempre maggiore di risorse e prodotti. In definitiva, l'obiettivo finale è creare un'identità del marchio riconoscibile, forte e coerente in tutti i mercati.

# Situazione

Passando da un piccolo team di 15 dipendenti con pochi rivenditori e un paio di centinaia di partner di installazione nel 2015 a più di 400 dipendenti e migliaia di partner nel 2019, EVBox è cresciuta notevolmente e in poco tempo. Trattandosi di un'azienda giovane, ambiziosa e lungimirante doveva imparare a gestire meglio le proprie risorse digitali per ottimizzare le varie attività.

Prima di Bynder, tutte le risorse erano gestite internamente tramite Google Drive e/o SharePoint e la documentazione veniva inviata ai partner esterni tramite e-mail o WeTransfer. Oltre agli interminabili upload, download e condivisioni delle risorse, venivano trasmessi messaggi poco coerenti, come loghi, colori e descrizioni dei prodotti diversi, non permettendo ai team di posizionare il marchio in modo professionale.

Il maggiore impatto aziendale legato a queste inefficienze era la condivisione di informazioni errate o non aggiornate sui prodotti e questo spesso influiva negativamente sull'esperienza d'acquisto del cliente finale.

EVBox aveva bisogno di una soluzione DAM che potesse:

- 1. Garantire l'archiviazione sicura delle versioni corrette di tutte le risorse del marchio**
- 2. Consentire ai partner un accesso semplice e autonomo alle risorse più recenti**
- 3. Informare gli stakeholder interni ed esterni sulle linee guida del marchio EVBox**





## Sfide

*“All’inizio, le risorse del prodotto erano obsolete e archiviate in cartelle diverse, portando a partner diversi con accesso a informazioni diverse.”*

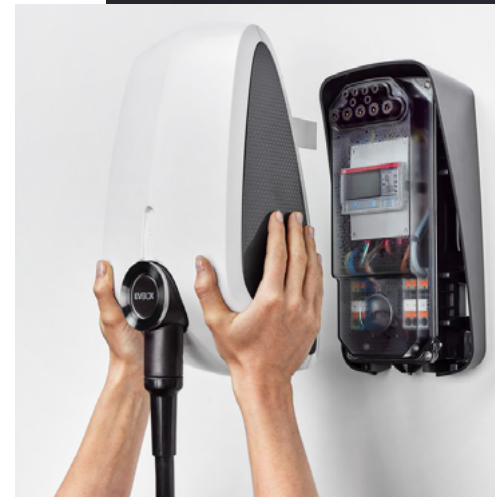
Questo si ripercuoteva sul cliente finale che non disponeva delle informazioni corrette per poter prendere la giusta decisione. EVBox ha introdotto una tecnologia innovativa in vari mercati ed era importante che riuscisse a spiegare la sua proposta nel modo più efficiente e accurato possibile per garantire la migliore esperienza al cliente.

Non solo, ogni mercato ha normative diverse, si rivela quindi fondamentale per EVBox garantire che le risorse messe a disposizione dei partner siano al 100% conformi al mercato.

*“Considerando il tipo di prodotto (soluzioni di ricarica per veicoli elettrici), le normative variano molto a seconda del mercato. È fondamentale che i partner accedano solo alle risorse disponibili per i loro mercati, rimanendo conformi alle normative.”*

Infine, dato che EVBox si sta espandendo in tutto il mondo, creare e sviluppare un marchio affermato, supportato da una storia, da una forte immagine di marca e dal valore aggiunto dei partner è fondamentale per affermare la sua posizione di leader nel settore.

*“Creare una storia del marchio coerente è estremamente importante quando si lavora con i partner, infatti vogliamo assicurarci che abbiano accesso al giusto logo, tagline o tono di voce per i nostri prodotti.”*





# Soluzione

Dato il caso d'uso unico di EVBox, Bynder è stato impostato in modo da garantire alla rete globale di partner massima autonomia, favorendo la responsabilizzazione dei partner, la formazione interna sui prodotti EVBox e un forte posizionamento del marchio.



## Formazione dei partner grazie alle Brand Guidelines

EVBox consente ai partner di accedere alle Brand Guidelines su Bynder, un wiki interno con tutte le informazioni sui nuovi prodotti..

## Promozione degli eventi

*“Ci affidiamo a Bynder per condividere immagini e contenuti prima, durante e dopo il nostro evento annuale rEvolution sulla mobilità.”*

## Tassonomia intuitiva

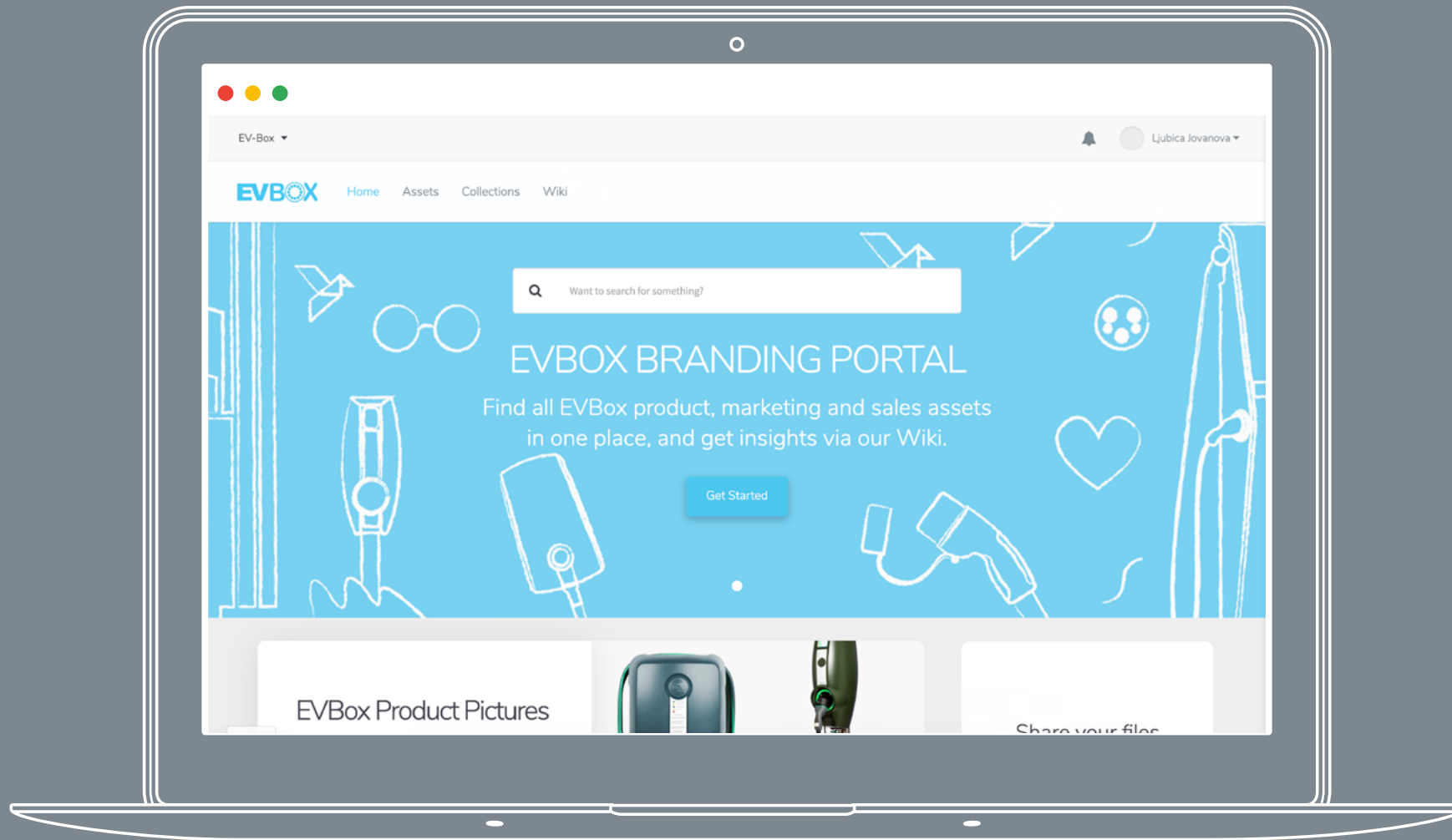
*“Con Bynder possiamo filtrare le risorse per mercato e assicurarci che ogni partner abbia accesso a ciò di cui ha bisogno.”*

## Ottimizzare l'uso delle risorse tra i sistemi

*“Stiamo puntando molto sull'integrazione di Bynder con gli altri strumenti fondamentali per risparmiare tempo, ottimizzare costantemente le risorse e ridurre la quantità di strumenti necessari.”*

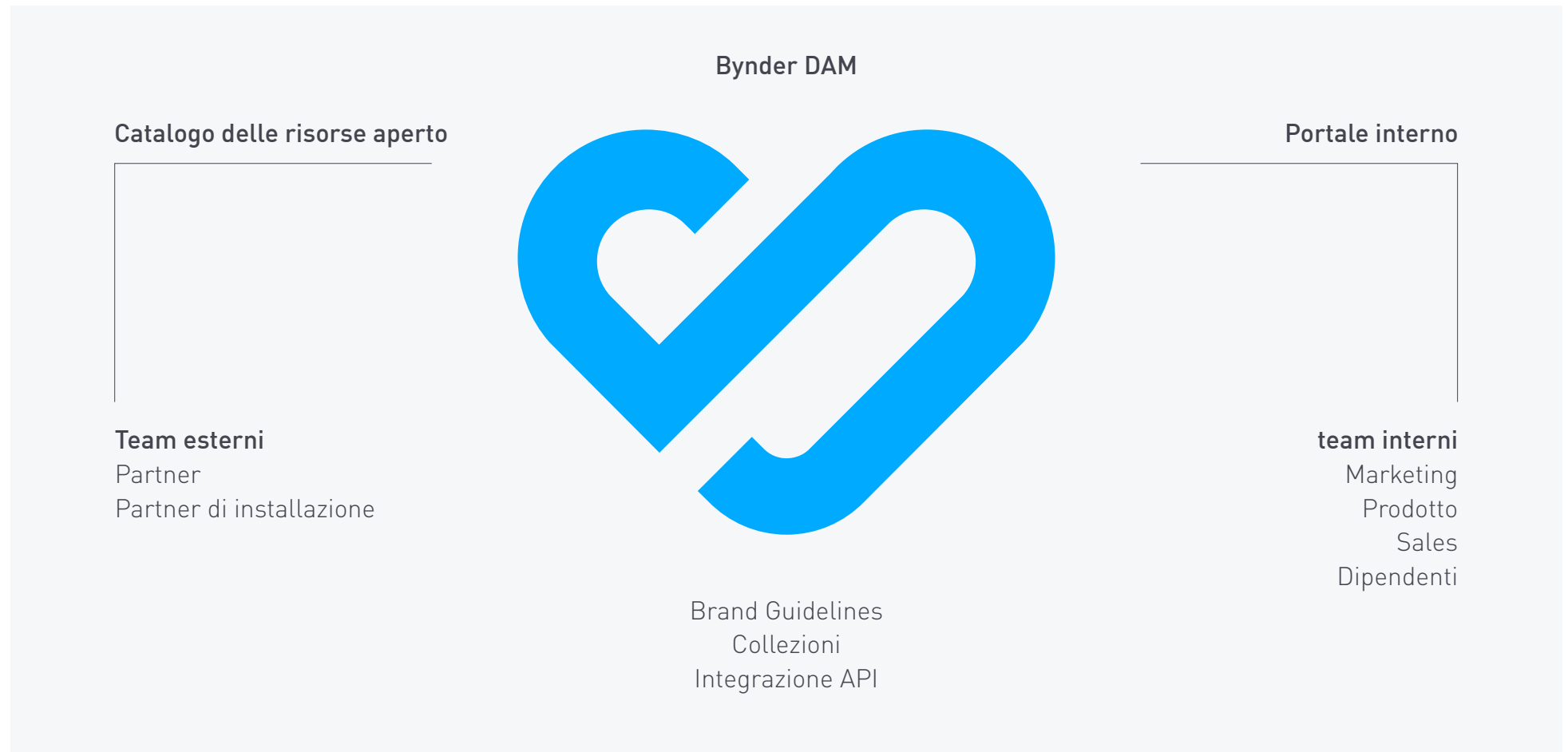
## Un ecosistema digitale a prova di futuro

*“Per quanto riguarda le integrazioni, l'analisi e il futuro del nostro stack tecnologico, puntiamo a costruire un ecosistema digitale interconnesso in cui tutti i sistemi “parlano tra loro”. Vengono sempre utilizzate le immagini più aggiornate.”*



Il portale Bynder di EVBox

# Team che utilizzano Bynder



Bynder x EVBox

## Vantaggi principali

EVBox ha costruito un business globale in tempi brevissimi e può continuare a crescere con l'aiuto di Bynder. Oltre a formare i dipendenti interni con i materiali più aggiornati, il team riduce l'onboarding dei partner e assicura un posizionamento coerente del marchio attraverso le proprie attività di marketing e in qualsiasi mercato in cui operano i partner.

### **Migliorare il go-to-market**

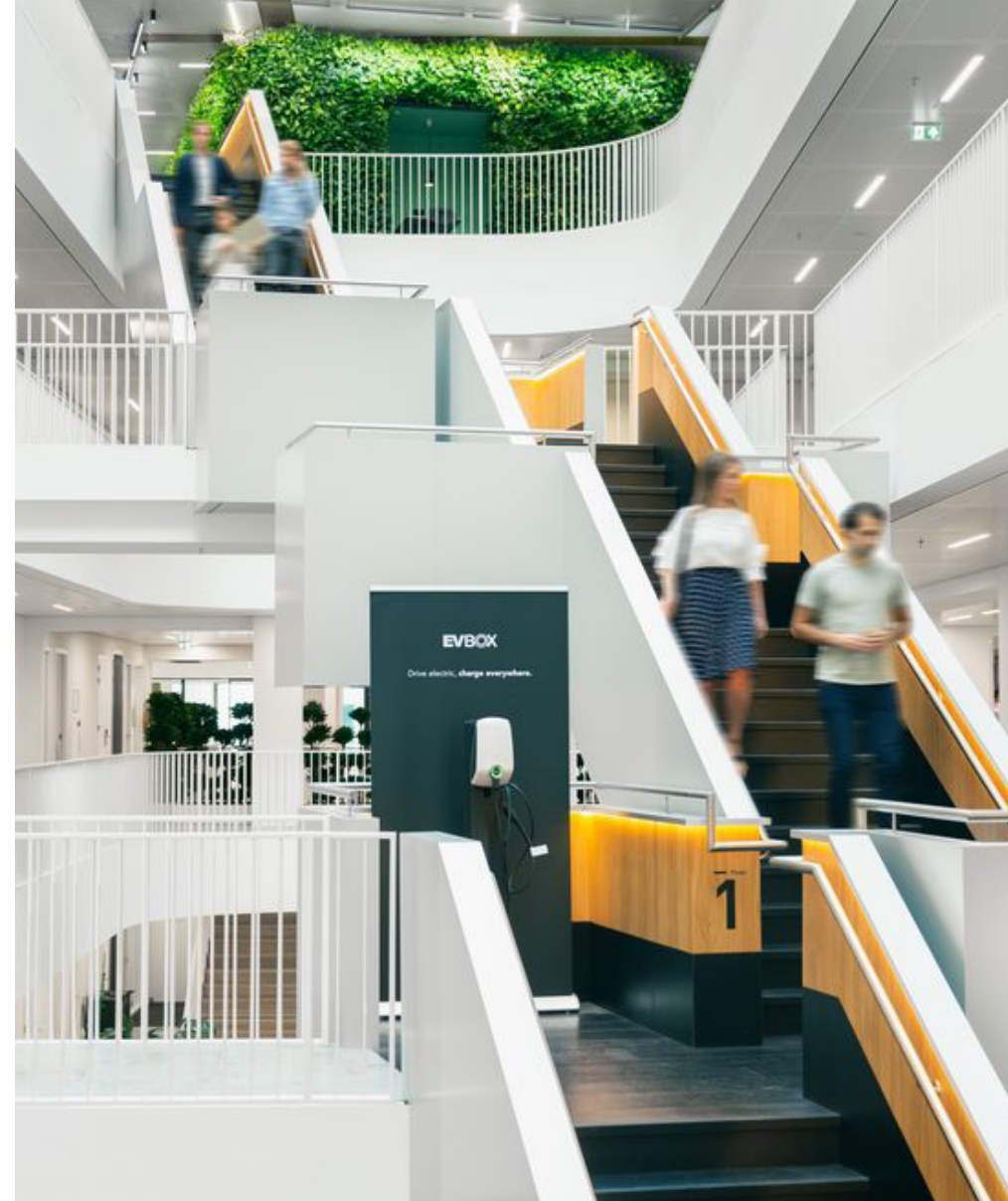
Rendendo nuovi prodotti e proposte disponibili su Bynder e direttamente sul sito web.

### **Dare ai partner un vantaggio competitivo**

Fornendo ai partner una piattaforma con un'interfaccia utente intuitiva che li rende autonomi.

### **Creare un'immagine del marchio coerente**

Grazie alla centralizzazione delle risorse del marchio, della messaggistica e del posizionamento del prodotto, EVBox trasmette un'immagine coerente del marchio.



Quali sono i progetti futuri di EVBox?

## Continuare l'espansione internazionale con Bynder

*“In EVBox, il nostro motto è lavorare sempre in modo internazionale, scalabile e a prova di futuro. Cercavamo un DAM e abbiamo scelto Bynder semplicemente perché corrisponde a questi criteri.”*

**Internazionale:** Bynder aiuta EVBox a rispettare il suo motto, ovvero assicurarsi di lavorare con un approccio internazionale: *“Ogni mercato ha esigenze diverse e noi riusciamo a garantire ai partner l'accesso a ciò di cui hanno bisogno.”*

**Scalabile:** EVBox opera in un settore emergente, pertanto la flessibilità risulta fondamentale in modo da prepararsi all'espansione globale ad alta velocità e agli inevitabili cambiamenti del mercato. Bynder è in linea con la strategia commerciale di EVBox, in quanto la sua “tassonomia e facilità d'uso possono evolvere con i nostri partner e con noi”.



**A prova di futuro:** Nel costruire lo stack tecnologico di EVBox, presente e futuro, il team ha voluto creare un ecosistema forte in cui tutti i componenti potessero comunicare e lavorare insieme.

*“Bynder è a prova di futuro, in quanto le sue caratteristiche e integrazioni sono in continua evoluzione. Ciò significa che i vari team avranno sempre accesso alle risorse giuste, indipendentemente dallo strumento che utilizzano.”*

“ Bynder è a prova di futuro in quanto le sue caratteristiche e integrazioni sono in continua evoluzione.

**Hugo Pereira**  
VP of Growth & Strategy



 bynder

[www.bynder.it](http://www.bynder.it)