

eCommerce e Marketplace

Ruolo ed importanza del digitale nelle strategie aziendali verso il mercato estero

16 Giugno 2021

I nostri brand





Italiaonline: Partner digitale per le aziende italiane

Perché siamo qui insieme ad Agenzia ICE?



La nostra missione è quella di **digitalizzare le aziende** italiane



Abbiamo sviluppato – e crediamo fortemente – alla partnership con Agenzia ICE perché **vogliamo far crescere le competenze e il successo digitale** delle aziende italiane nel mondo



Mettiamo la nostra **conoscenza e competenza nel digitale e nell'eCommerce** a disposizione del Sistema Italia

Italiaonline per le aziende – Web & Business Solutions

Soluzioni digitali per incrementare il business delle aziende



Permette di creare e mantenere la presenza digitale sempre aggiornata e integrata su tutti i principali punti di contatto online



Creazione di siti web adatti a ogni dispositivo, ottimizzati per i motori di ricerca, tecnologicamente all'avanguardia



Soluzioni per la creazione dell'eCommerce semplice da gestire, integrata con i principali marketplace e siti di comparazione prezzi



Campagne pubblicitarie online sviluppate e pianificate sulle principali piattaforme globali e sul nostro network di siti proprietari



Progetti di comunicazione con soluzioni che spaziano da: Produzione contenuti, Social Media Management, Influencer Marketing, Video Strategy



L'eCommerce in Italia nell'anno della pandemia



Aumento della **diffusione dell'online** tra la popolazione.
Dicembre 2020: **74,7%**, + 4,7% YoY e un totale di **3,2 milioni** di nuovi utenti.
Incremento del **50%** di nuove aziende che si dedicano al **commercio online**.

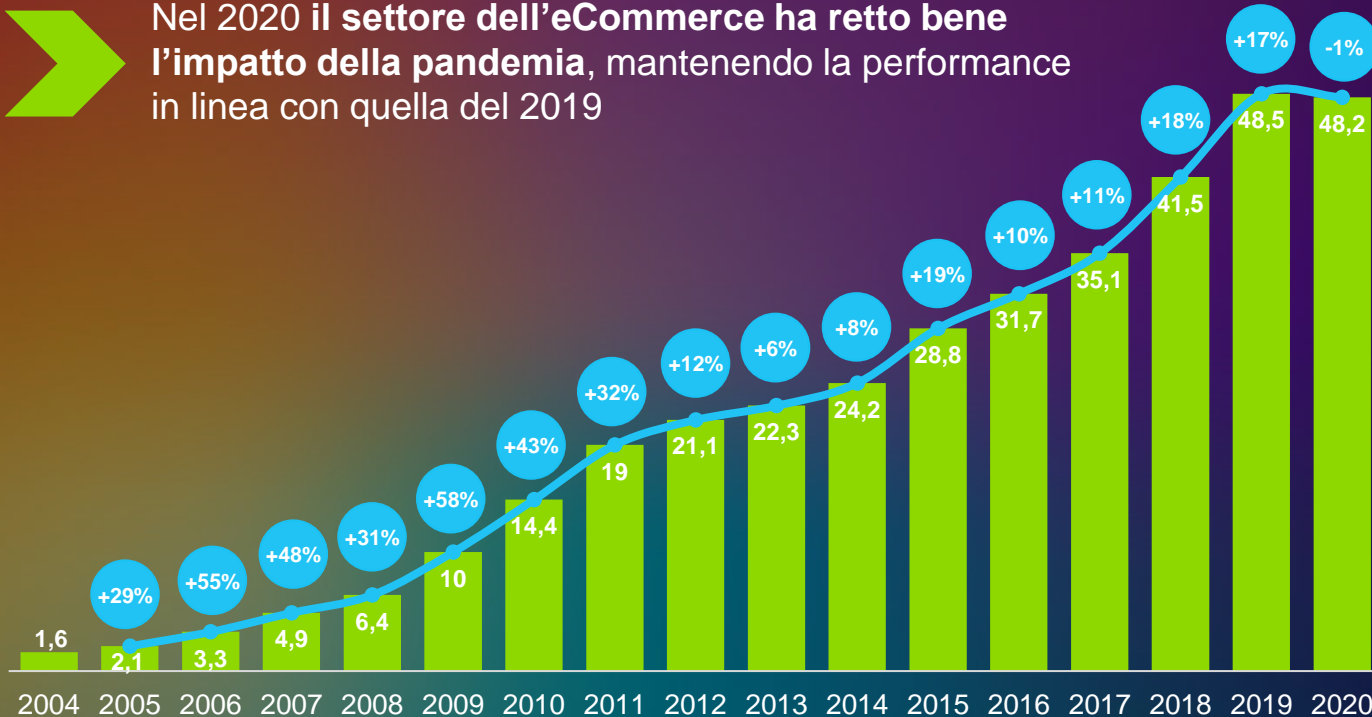


L'eCommerce italiano ha superato la prova della pandemia



Nel 2020 il settore dell'eCommerce ha retto bene l'impatto della pandemia, mantenendo la performance in linea con quella del 2019

Andamento del fatturato eCommerce
Variazione %, fatturato in miliardi di euro



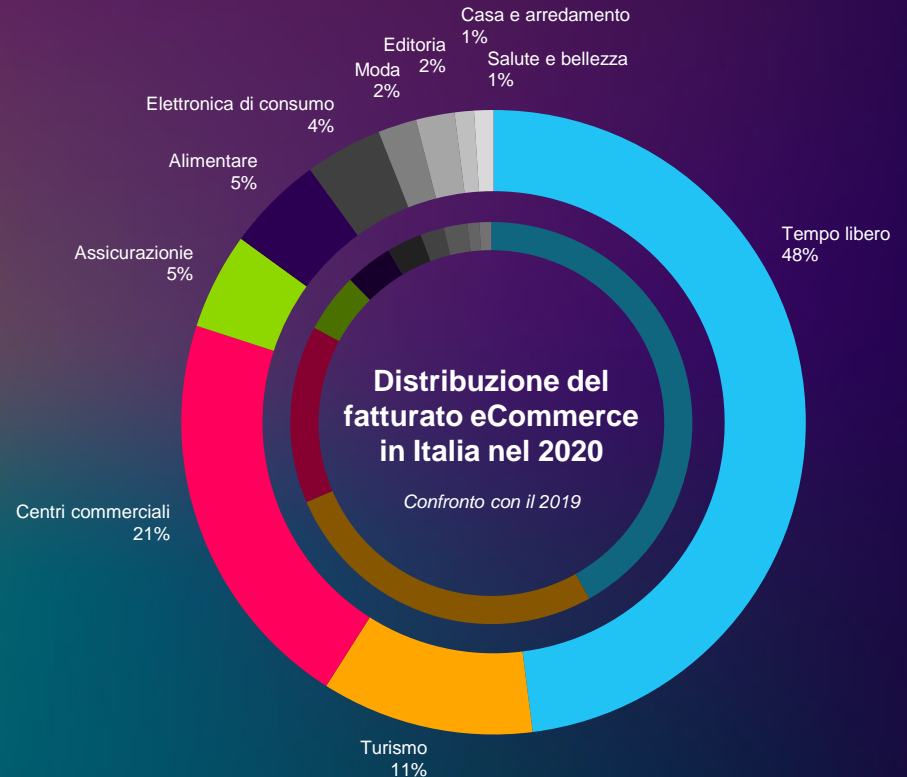
Un impatto diverso a seconda del settore



Alcuni comparti-chiave soprattutto nei servizi, come **turismo e vendita di biglietti per spettacoli**, hanno subito un forte contraccolpo da lockdown e restrizioni



Altre aree hanno invece visto una crescita a due cifre: **+63% per l'eCommerce alimentare**, +14% per la moda, +12% per l'elettronica di consumo



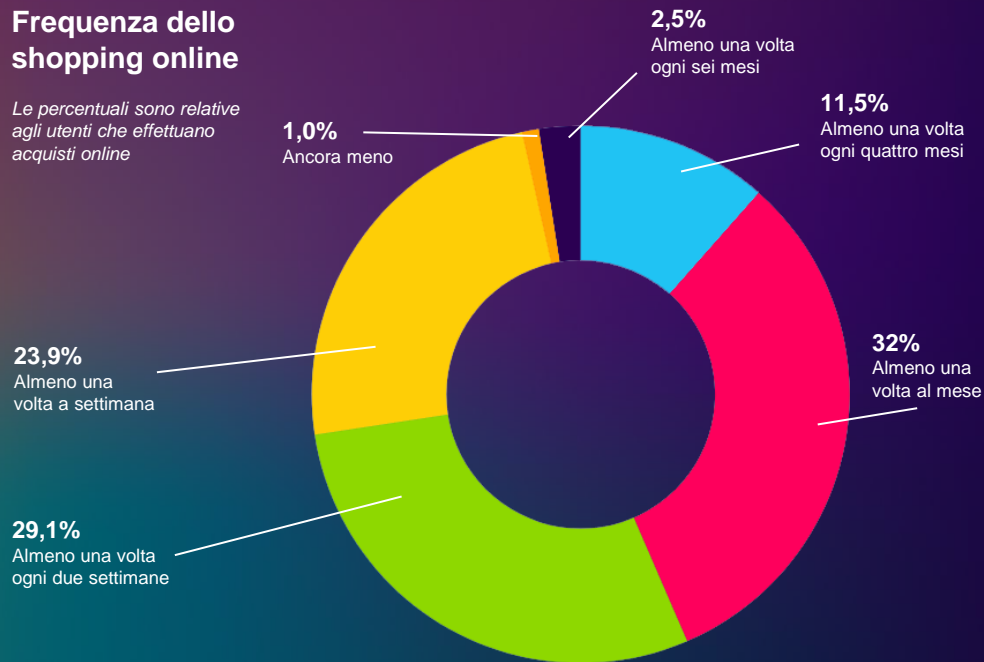
L'85% degli utenti italiani compra online almeno una volta al mese

Gli acquirenti abituali, che comprano almeno ogni 30 giorni, sono **aumentati del 5% rispetto al 2020**

Importante la quota di acquirenti intensivi: quasi **il 24% compra almeno una volta a settimana**

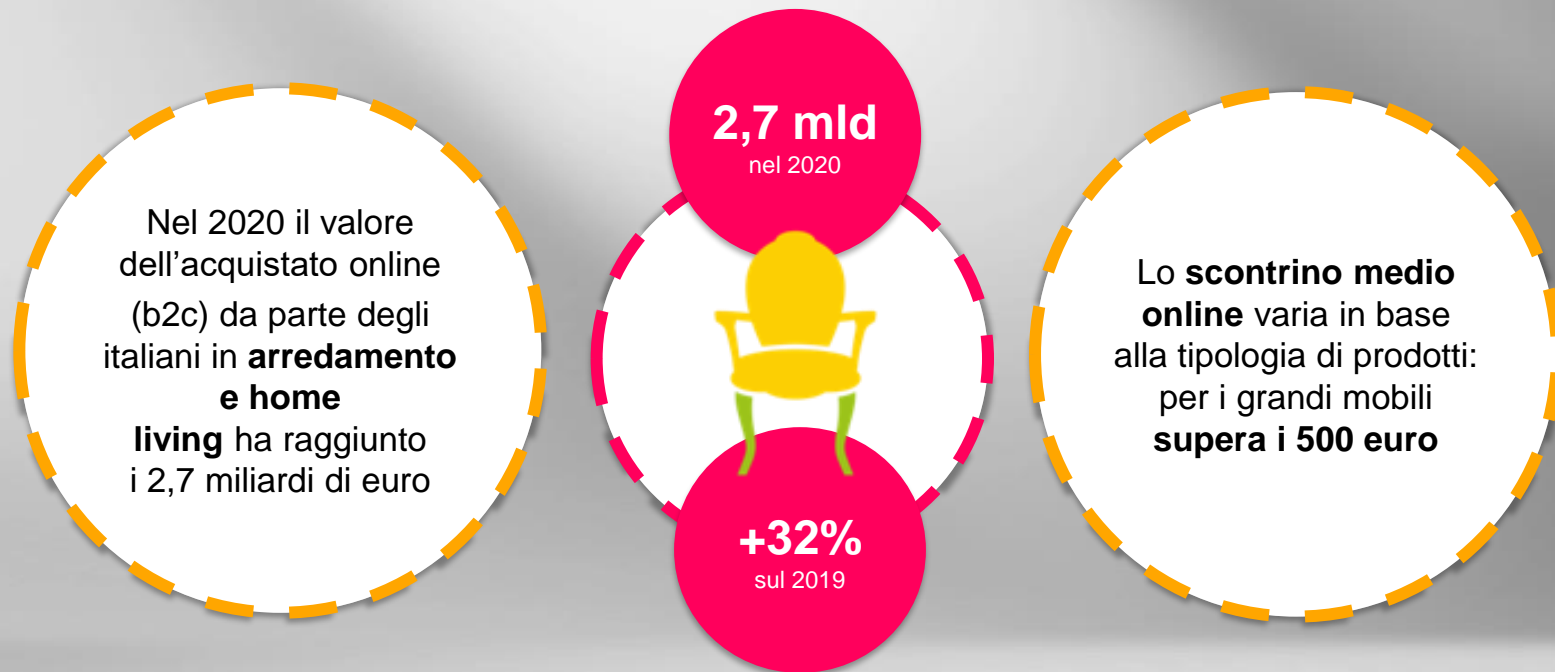
Frequenza dello shopping online

Le percentuali sono relative agli utenti che effettuano acquisti online



L'eCommerce e le eccellenze italiane

Arredamento, uno dei comparti più dinamici dell'eCommerce



Nel 2020 in Italia l'eCommerce del Food segna un +70%

Nel 2020 in Italia
il mercato online (b2c)
Food&Grocery
ha raggiunto i **2,7**
miliardi di euro:
l'aumento sul 2019
è del 70%

2,7 mld
nel 2020



+70%
sul 2019

Nell'anno della
pandemia **lo scontrino**
medio online è stato
di 64 euro, nel 2019
era di circa 50 euro.
Gli ordini evasi sono
stati oltre 39 milioni
(+21% sul 2019)

Il mercato eCommerce del Fashion in grande crescita



Fashion, Food e Arredamento, eccellenze anche nell'export digitale

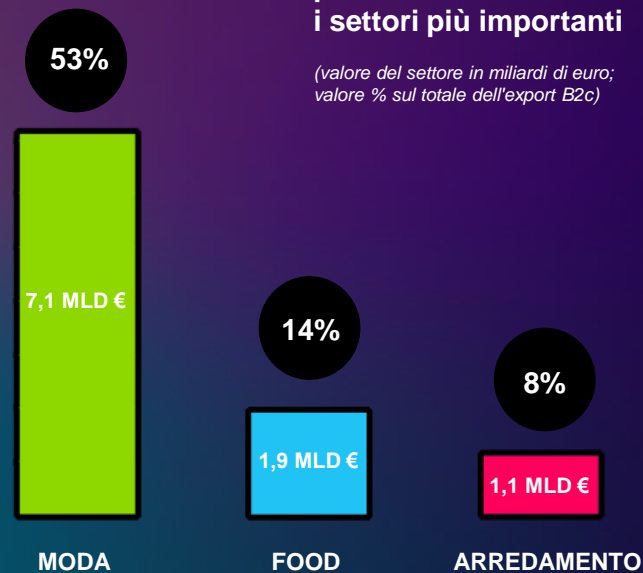
- Quello del fashion è il **più importante settore dell'export digitale B2C italiano**

- Nel 2020 l'eCommerce nel fashion ha coperto il **53% delle esportazioni digitali di beni di consumo** e il 16,5% delle vendite online di settore

- I settori **food e arredamento** valgono rispettivamente il 14% e l'8% del totale dell'export digitale nel 2020

Export digitale di prodotti B2c nel 2020: i settori più importanti

(valore del settore in miliardi di euro; valore % sul totale dell'export B2c)





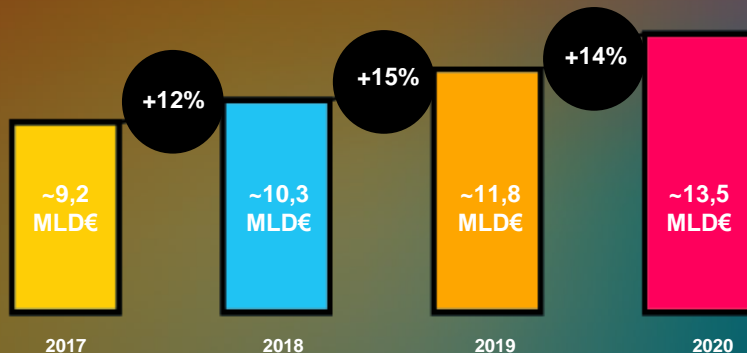
Il ruolo dell'eCommerce nell'export

Il commercio digitale traino per l'export

Nel 2020 l'export digitale italiano B2C ha raggiunto un valore di **13,5 miliardi di euro**, **+14% rispetto all'anno precedente**

Export digitale di prodotti B2C

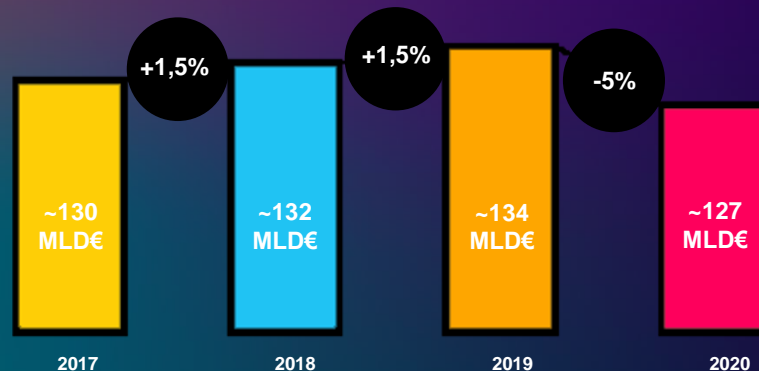
(var. % annua; valore in miliardi di euro)



L'export digitale B2B si è attestato a **127 miliardi di euro**, quasi **10 volte tanto il B2C**: nonostante un calo del 5% sul 2019, è aumentata l'incidenza sulle esportazioni complessive B2B, che ha raggiunto il 29%

Export digitale di prodotti B2B

(var. % annua; valore in miliardi di euro)

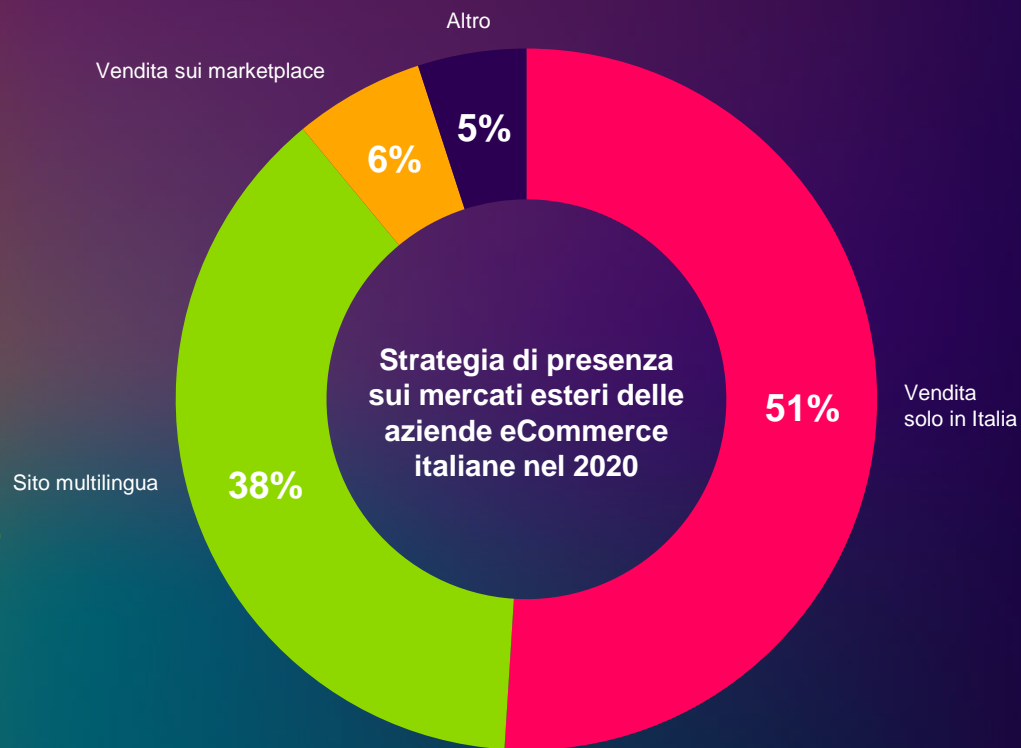


I canali per l'export digitale delle aziende italiane

Per il 50%
delle aziende
l'export digitale
è aumentato
nel 2020

Quasi metà
delle imprese
italiane **vende
all'estero grazie
all'eCommerce**

Il fatturato
eCommerce
prodotto all'estero
**pesa mediamente
per il 29% del
totale**



La presenza digitale delle imprese italiane all'estero

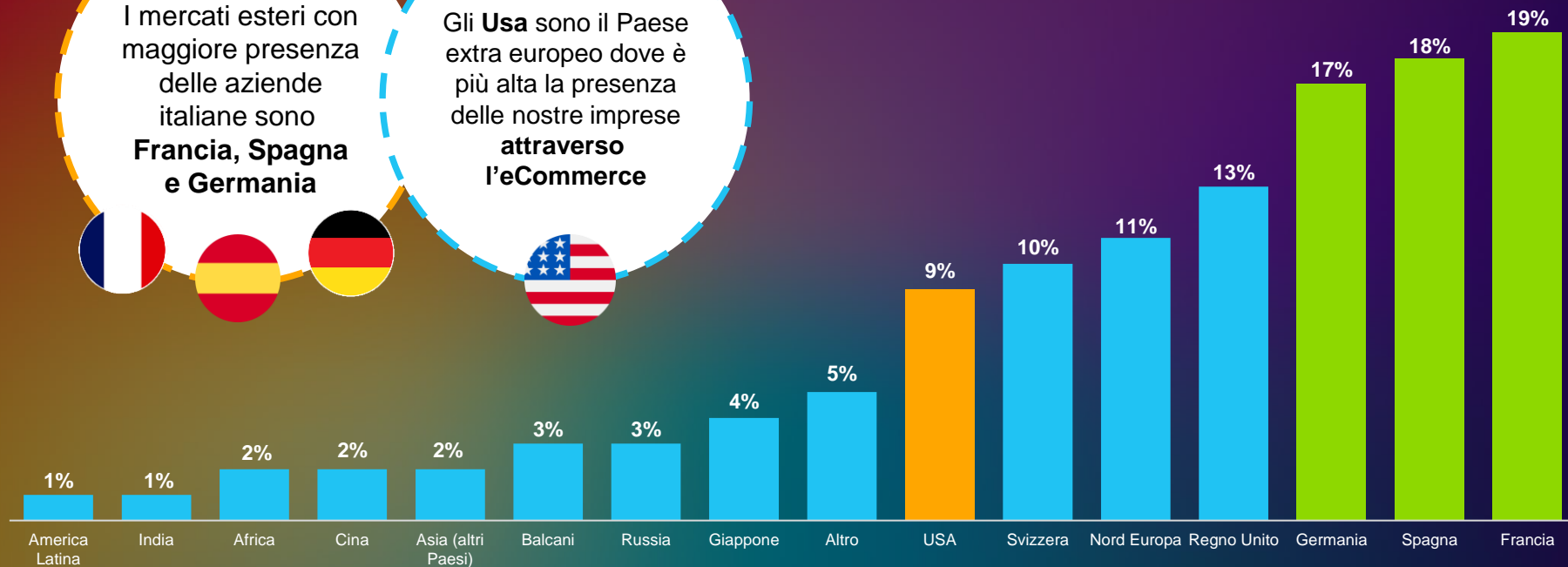
I mercati esteri con maggiore presenza delle aziende italiane sono **Francia, Spagna e Germania**



Gli **Usa** sono il Paese extra europeo dove è più alta la presenza delle nostre imprese attraverso **l'eCommerce**



Presenza delle aziende italiane all'estero per Paese
(risposta multipla)



I fattori che abilitano l'export digitale

La dimensione ridotta delle imprese **non risulta essere necessariamente un ostacolo**.
Importanti sono le **competenze digitali e la tecnologia a disposizione**



DIMENSIONE



COMPETENZE



TECNOLOGIA

A shopping cart with a red handle and a silver metal frame is positioned in the upper right. Several small, square cardboard boxes, each featuring a black shopping cart icon, are scattered across the red and yellow background. One box is placed on a black smartphone with a yellow border, which is lying on the red surface. The background is split diagonally from the top left to the bottom right, with red on the left and yellow on the right.

Il ruolo dei Marketplace nell'export digitale

I Marketplace, un'importante opportunità di crescita



Le PMI che vendono online mostrano una probabilità dell'**84% in più di ottenere fatturati maggiori** rispetto alle aziende che non adottano l'eCommerce come canale di vendita



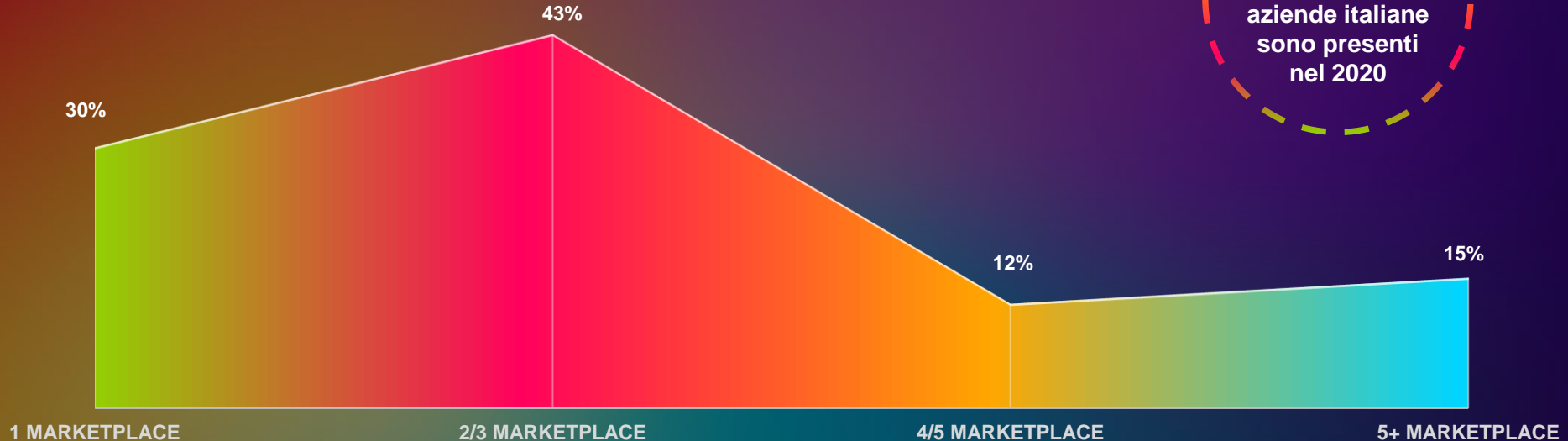
Se consideriamo le **transazioni tramite Marketplace**, le aziende italiane hanno un'incidenza del 7%, più elevata di un punto percentuale rispetto alla media Ue

Le aziende italiane e i Marketplace

Il 70% delle aziende che si affida ai Marketplace utilizza **più piattaforme per il proprio eCommerce.**

Nel 15% dei casi i prodotti vengono venduti su 5 o più Marketplace

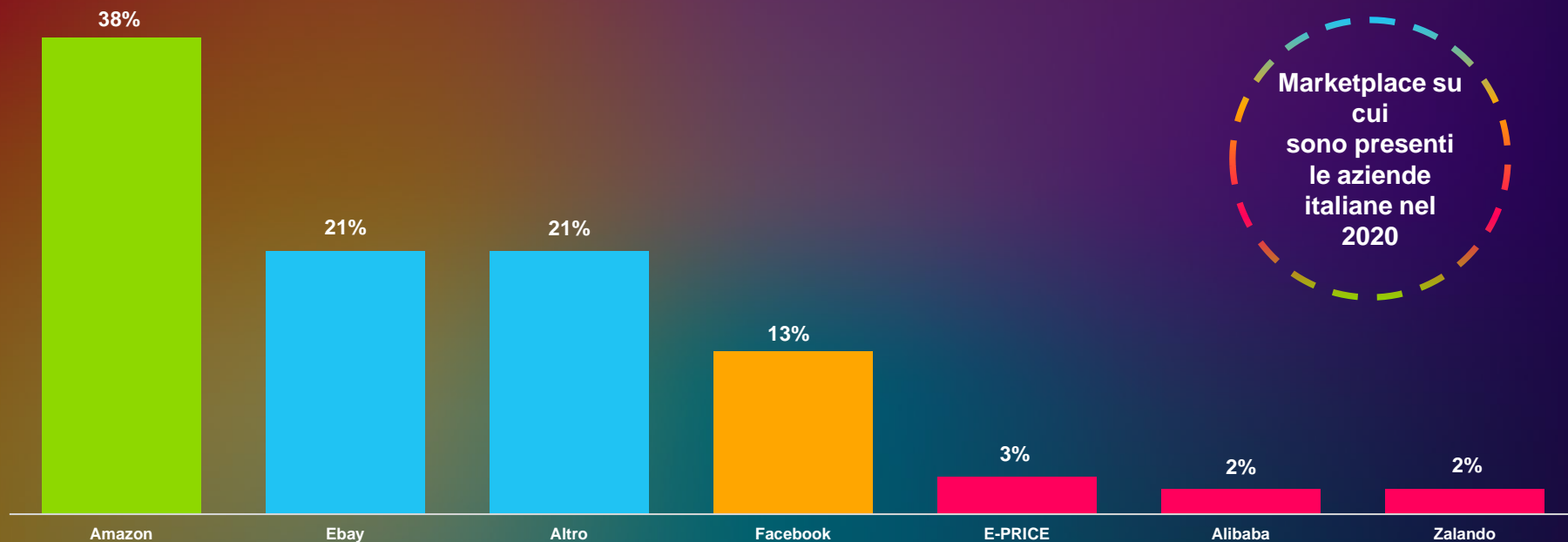
Numero di marketplace su cui le aziende italiane sono presenti nel 2020



Amazon ed eBay i più utilizzati

Le aziende italiane presenti sui Marketplace utilizzano soprattutto **Amazon ed eBay**.

Nel corso del 2020 è però aumentata la **presenza su piattaforme alternative** e con servizi “ibridi”



Le opportunità per le aziende italiane

amazon

Nel 2020 durante il periodo natalizio le Pmi italiane hanno venduto in media **100 prodotti al minuto**

Oltre 20 mln di prodotti italiani acquistati dagli utenti

75mila euro di transazioni in media per ogni azienda italiana

Alibaba

Alibaba nel 2020 ha raggiunto **20 milioni di Buyers**

Il 65% dei Buyers risiede in Nord America ed Europa

Diverse le "vetrine" dedicate all'Italia

ManoMano

In Italia nel 2020 il marketplace specializzato nel settore arredo ha fatturato **130 milioni di euro**

7 mln di clienti attivi nel mondo

50 mln di visitatori unici al mese a livello globale

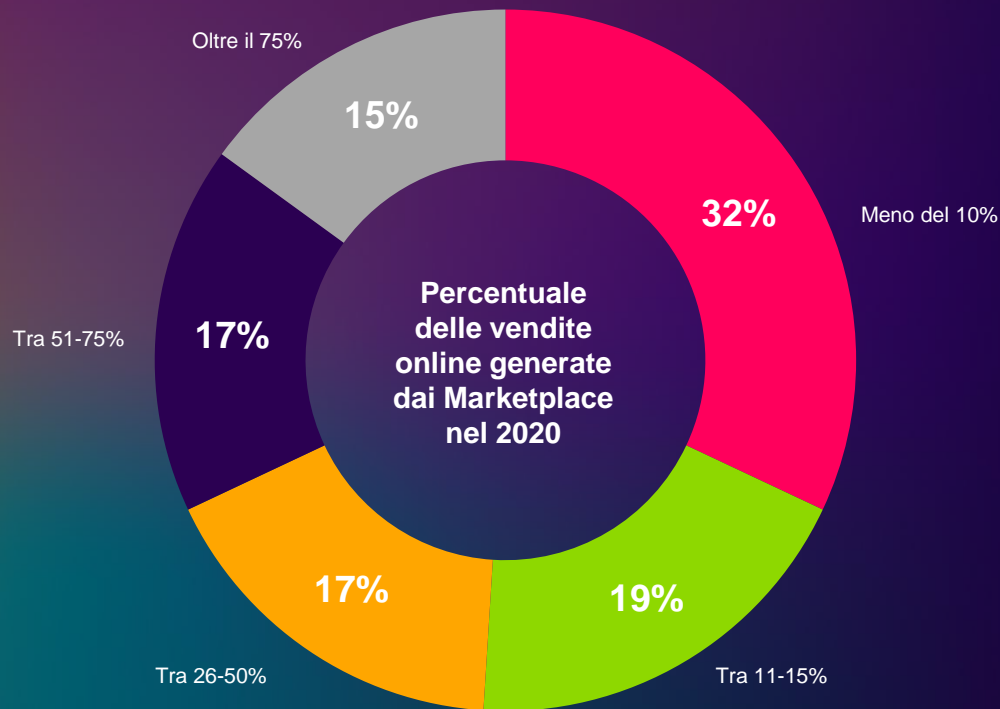
Una possibilità importante di incidere positivamente sul proprio fatturato aziendale



Per il 15% delle imprese, **oltre il 75% dei ricavi** online è prodotto sui Marketplace



L'incidenza è superiore al 25% per quasi metà delle aziende





Il sito eCommerce e i Marketplace sono strumenti chiave per la crescita del proprio business in Italia e all'estero: sono canali complementari e non sostitutivi

Sito eCommerce e Marketplace: canali **complementari** di vendita

I canali Marketplace e Sito eCommerce non si escludono a vicenda, consentono attraverso la definizione di una **strategia diversificata e multicanale** di **ottimizzare la presenza online** e di **sfruttare pienamente tutte le peculiarità, potenzialità e gli strumenti** che ognuno di questi mette a disposizione.

Alcuni esempi:

SITO ECOMMERCE

- Maggiore relazione tra il brand e il cliente
- Meccaniche promozionali con una segmentazione più profilata
- Possibilità di attivare servizi aggiuntivi declinati ad hoc in funzione delle specificità dei prodotti (es. configuratore prodotti, packaging personalizzato) e delle necessità dei clienti (es. Loyalty program)

MARKETPLACE

- Visibilità
- Traffico e audience
- Possibilità di attivare servizi a valore aggiunto per il cliente finale non traguadabili se gestiti in autonomia (es. spedizioni)



Quali sono gli ingredienti giusti di un sito eCommerce efficace?

Sito eCommerce: uno strumento digitale chiave

PRODOTTO

STRATEGIA

CONTENUTI

**SISTEMI DI
PAGAMENTO**

LOGISTICA

**GESTIONE
CLIENTI**

**CUSTOMER
CARE**

**RISULTATI
ECONOMICI**

Marketplace: un ecosistema al servizio dell'eCommerce



Nota: Lista illustrativa e non esaustiva di alcuni dei principali Marketplaces



**In uno scenario in cui gli utenti fanno
sempre più e di tutto **online**,
le aziende devono essere
pronte alle richieste degli utenti**

La risposta è una strategia integrata di eCommerce



1. Possiamo raggiungere **chi sta cercando un prodotto**, considerando che la maggior parte degli utenti cerca (e acquista!) prodotti online.
2. E' un**interessante opportunità di business**, per la vendita in Italia e all'Estero perché accorcia i confini.
3. Attraverso l'apertura di un'eCommerce **possiamo ridurre i costi**, sia fissi che variabili che comporta ad esempio una realtà fisica.
4. Abbiamo la possibilità di **raccogliere una grande quantità di dati** sui clienti che ci permetteranno di lavorare ad una strategia sia di acquisizione che di fidelizzazione degli utenti.
5. Le transazioni possono avere luogo durante **tutto l'arco della giornata** e in real time.
6. L'interazione è modulabile e la relazione tra le parti è **flessibile e smart**.



GRAZIE

www.italiaonline.it