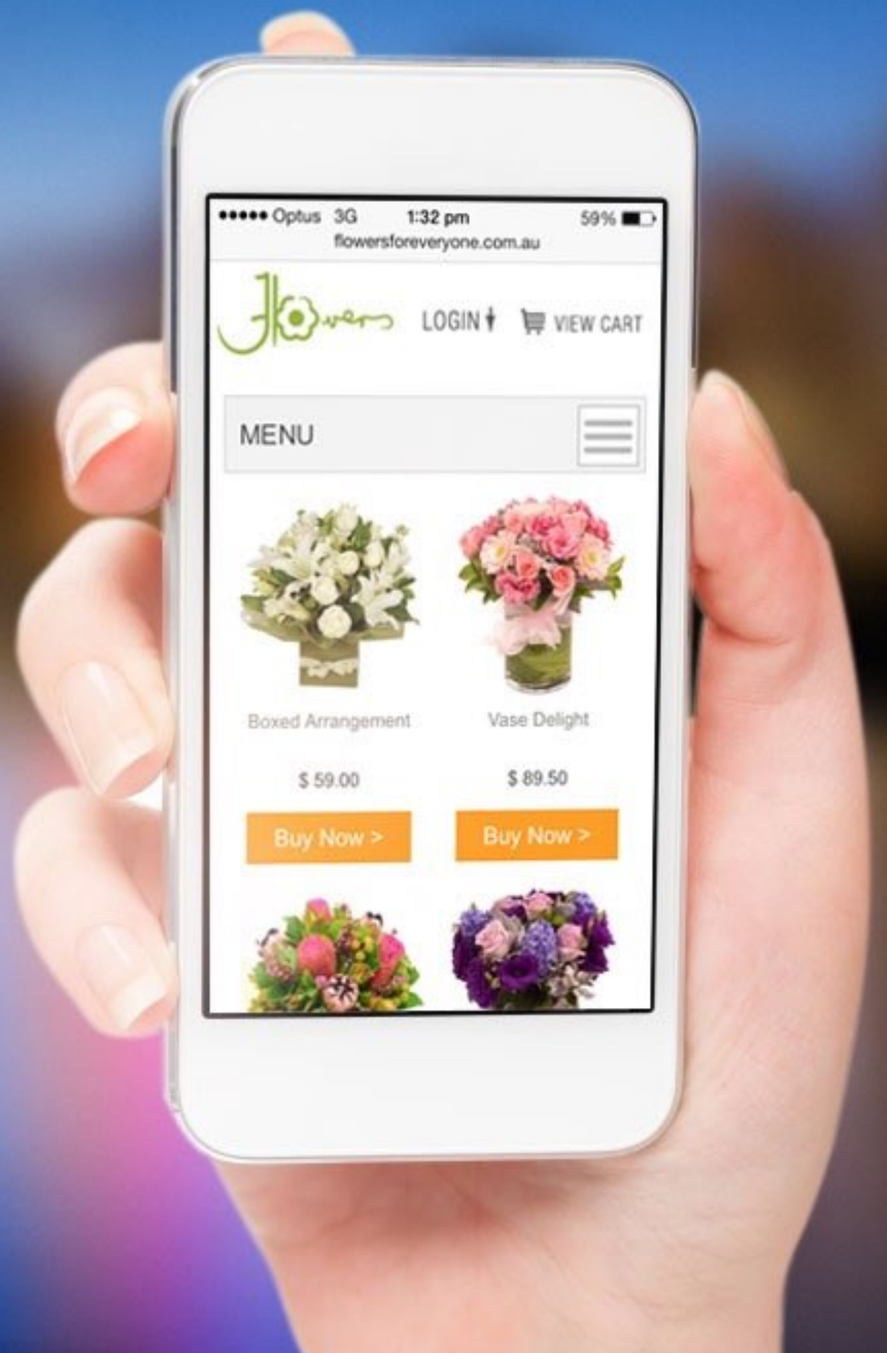


E-Commerce Revolution

COME E PERCHE' VENDERE ONLINE

Fabrizio Giornet

IMPRENDITORE DIGITALE
E-COMMERCE SPECIALIST

www.giornet.com

E-COMMERCE REVOLUTION

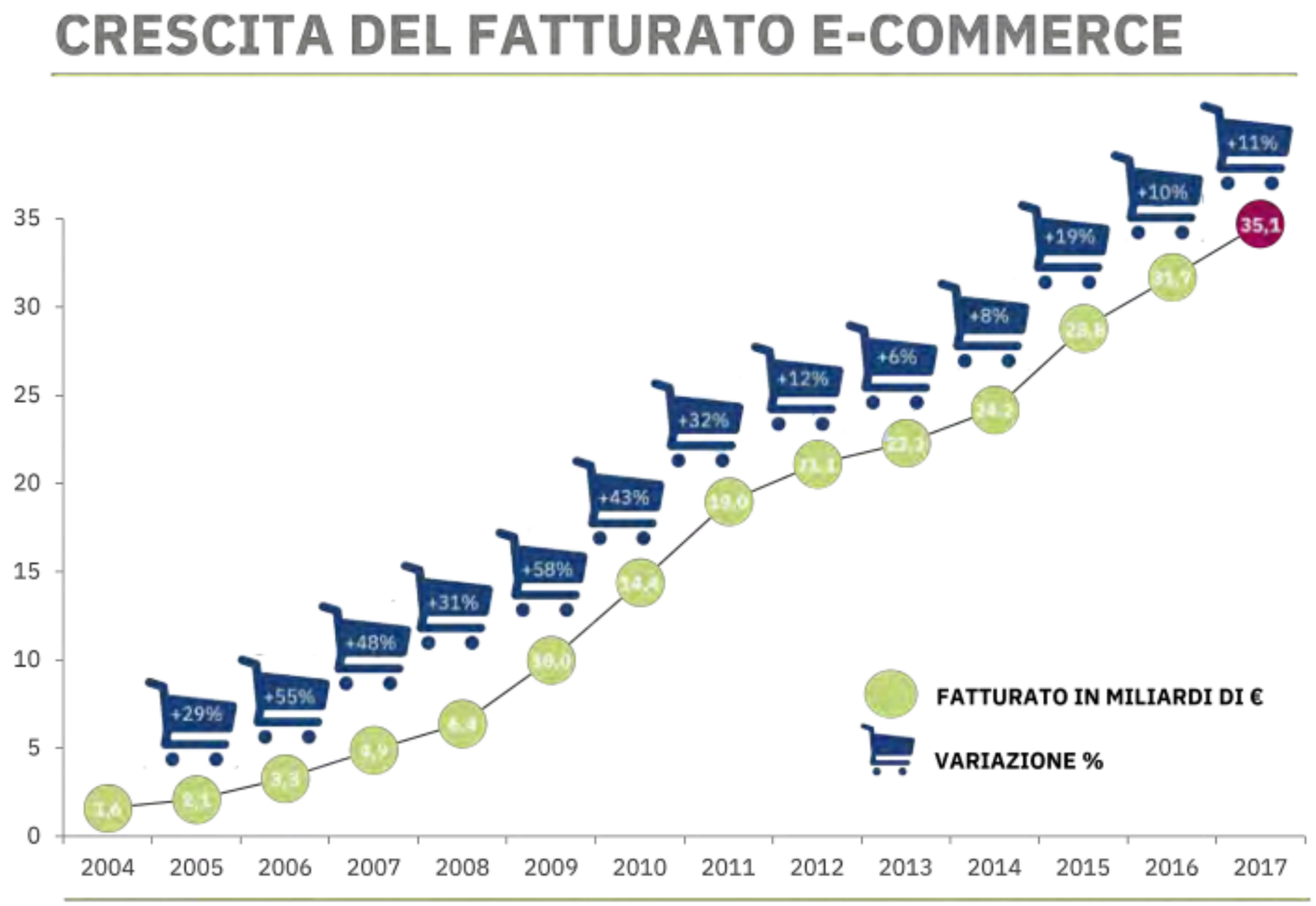
1) E-commerce: dati di mercato e trend

2) Come cambiano le abitudini di acquisto dei tuoi clienti

3) Perché stai vendendo online (anche se non lo sai)

4) I 4 passi per vendere online e far crescere la tua azienda

I DATI / LA CRESCITA INARRESTABILE



Fonte: Casaleggio Associati, 2018

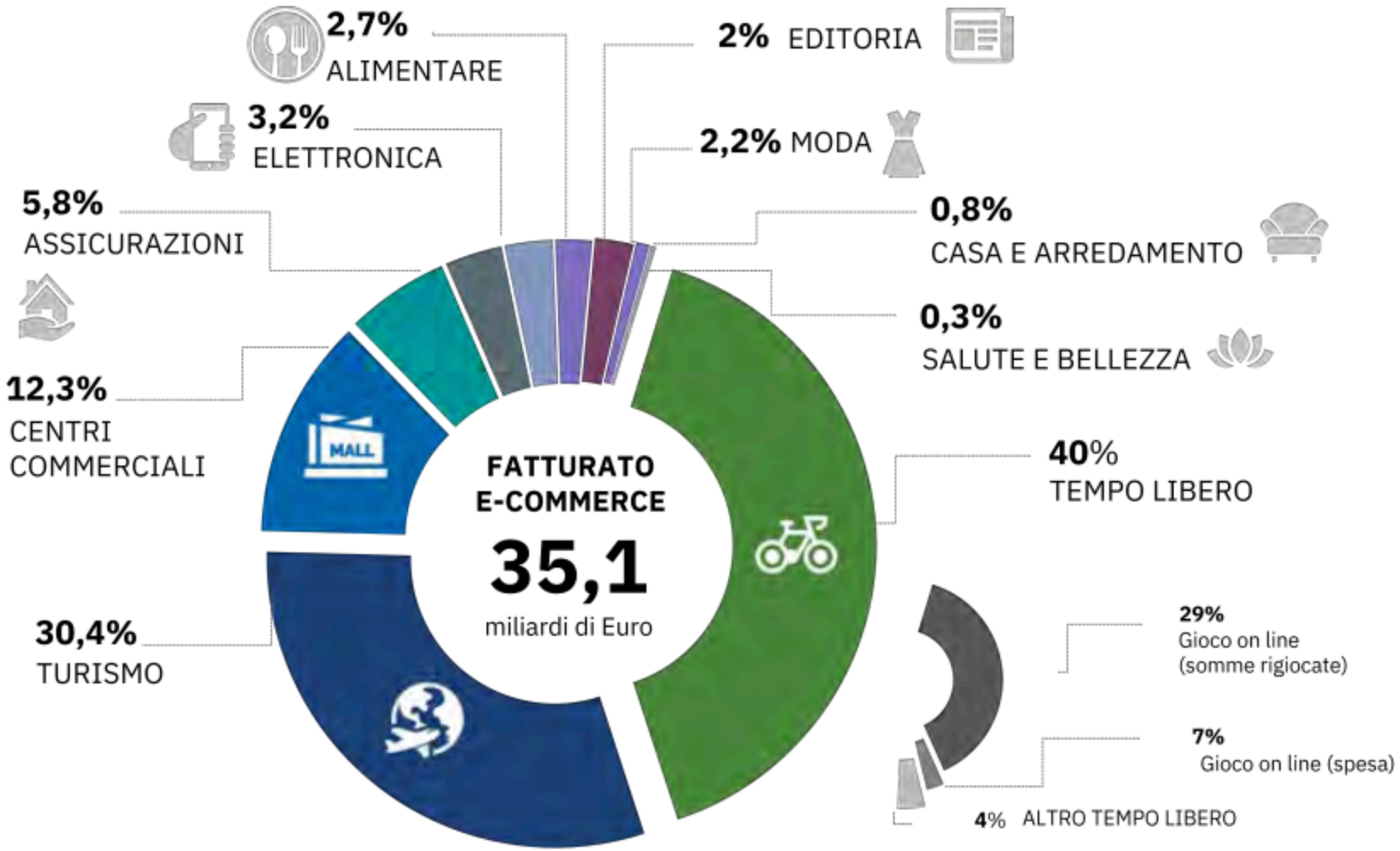
dal 2008 al 2017

– 5 % ITALIA

E-COMMERCE IN ITALIA + 448%

I DATI / LA CRESCITA INARRESTABILE

DISTRIBUZIONE DEL FATTURATO



Fonte: Casaleggio Associati, 2018

Made in Italy e E-commerce

Internazionalizzazione a portata di PMI

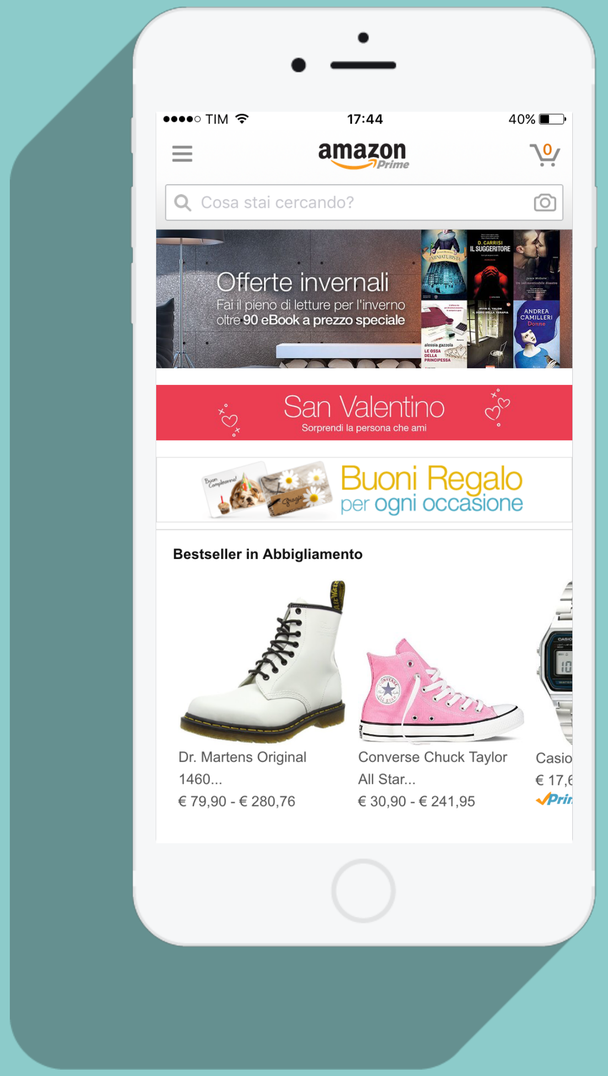
La domanda di prodotti Made in Italy è in forte crescita.

Made in Italy terzo marchio al mondo:
gli stranieri desiderano sempre più i nostri prodotti.

Solo il 6% delle PMI vende online.

I marketplace permettono di fare test di mercato
a bassissimo costo.

I DATI / LA CRESCITA INARRESTABILE



E-COMMERCE MONDO, 2017 :

“In 2017, retail ecommerce sales worldwide reached $2.304 trillion, a 24.8% increase over the previous year, eMarketer estimates.

Mobile was a key factor, as mcommerce accounted for 58.9% of digital sales.” (eMarketer)

QUAL E' IL FATTORE PRINCIPALE DI QUESTA CRESCITA?

LO SMARTPHONE!

43 MILIONI DI ITALIANI CONNESSI A INTERNET

MOBILE E-COMMERCE BOOM!

“Mcommerce sales worldwide reached an estimated $1.357 trillion in 2017, or 58.9% of ecommerce spending overall.

By 2021, mcommerce will account for 72.9% of the ecommerce market.” (eMarketer)

2005

2013

facebook®
ASG
SURPRISE

UBER
TAXI

airbnb

Perche' stai vendendo online (anche se non lo sai)

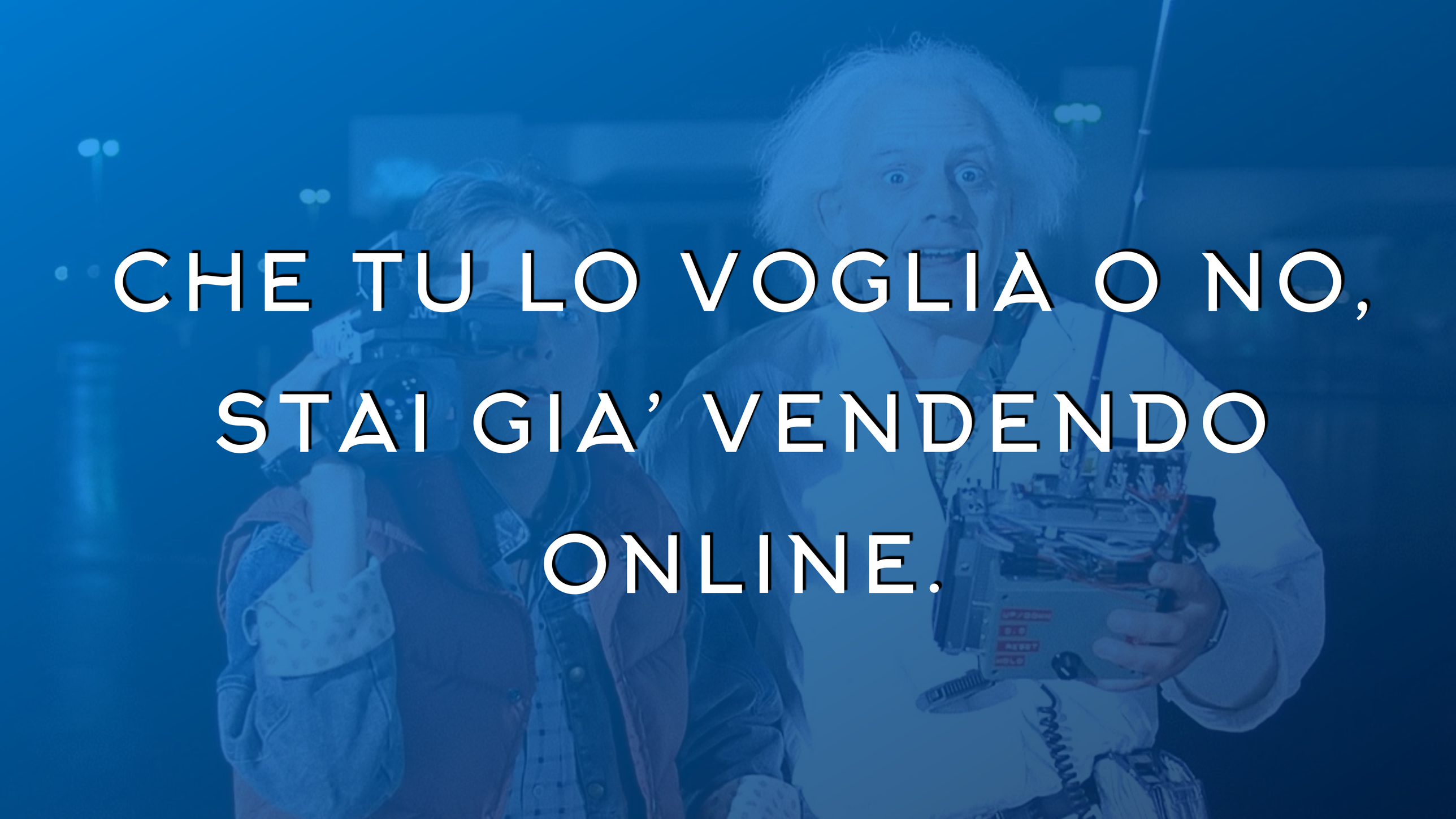
- **8 italiani su 10 posseggono uno smartphone**
- Secondi in europa per utilizzo giornaliero
- **Controlliamo il telefono più di 80 volte al giorno**
- Due terzi degli utenti che possiedono uno smartphone ricorrono ai messaggi più di 5 volte al giorno per comunicare con gli altri, preferendoli alle telefonate

Perche' stai vendendo online (anche se non lo sai)

- L’ 87% degli Italiani online utilizza i motori di ricerca prima di effettuare un acquisto
- L’ 88% di questi, una o più volte, ha deciso l’acquisto di un prodotto o di un servizio basandosi sulle informazioni ottenute attraverso i motori di ricerca
- Il 78% degli italiani che acquista un bene di lusso, lo ricerca online prima di effettuare l’acquisto
- Prima dell’acquisto di un bene il 42% degli utenti in store fa una ricerca sul mobile.

La vendita non è un evento.

E’ un processo.
Che per la maggior parte del tempo
si svolge online.



CHE TU LO VOGLIA O NO, STAI GIA' VENDENDO ONLINE.

Google

bulloneria torino

Valutazione · Orario

Bdv Bulloni Dadi Viti Srl
4,4 ★★★★☆ (36) · Grande maga…
Torino TO
011 329 0015
Chiuso · Apre alle ore 08:30
SITO WEB · INDICAZIONI

Passafaro D'Anzio
5,0 ★★★★★ (1) · Fornitore di imp…
Torino TO
011 226 4188
Chiuso · Apre alle ore 08:30
Il sito web menziona **bulloni**
SITO WEB · INDICAZIONI

O.M.N.I.S. VITERIE
5,0 ★★★★★ (3) · Fornitore di imp…
Torino TO
011 274 0020
Chiuso · Apre alle ore 08:30
Il sito web menziona **bulloneria**
SITO WEB · INDICAZIONI

Viterie Torinesi S.r.l.

Bdv Bulloni Dadi Viti Srl

Sito web | Indicazioni stradali | Salva

4,4 ★★★★☆ 36 recensioni Google
Grande magazzino a Torino, Italia

Indirizzo: Via Osoppo, 12, 10136 Torino TO
Orari: Chiuso · Apre alle ore 08:30
Provincia: Provincia di Torino
Telefono: 011 329 0015

Suggerisci una modifica

Conosci questo posto? Rispondi a domande rapide

Domande e risposte
Fai per primo una domanda

Fai una domanda

Google

serramenti bologna

Valutazione · Orario

Infissi Group Bologna Srl
Ann. 4,9 ★★★★★ (84) · Fornitor…
Villanova di Castenaso
051 781570
Chiuso · Apre alle ore 08:45
SITO WEB · INDICAZIONI

Scandellari Infissi
2,8 ★★★☆☆ (4) · Fornitore di fine…
Bologna BO
051 400374
Chiuso · Apre alle ore 08
SITO WEB · INDICAZIONI

Piu' Serramenti Srl
3,5 ★★★½☆ (8) · Fornitore di fine…
Bologna BO
051 492144
Chiuso · Apre alle ore 09
SITO WEB · INDICAZIONI

Infissi Group Bologna Srl

Sito web | Indicazioni stradali | Salva

4,9 ★★★★★ 85 recensioni Google
Fornitore di finestre a Villanova, Italia

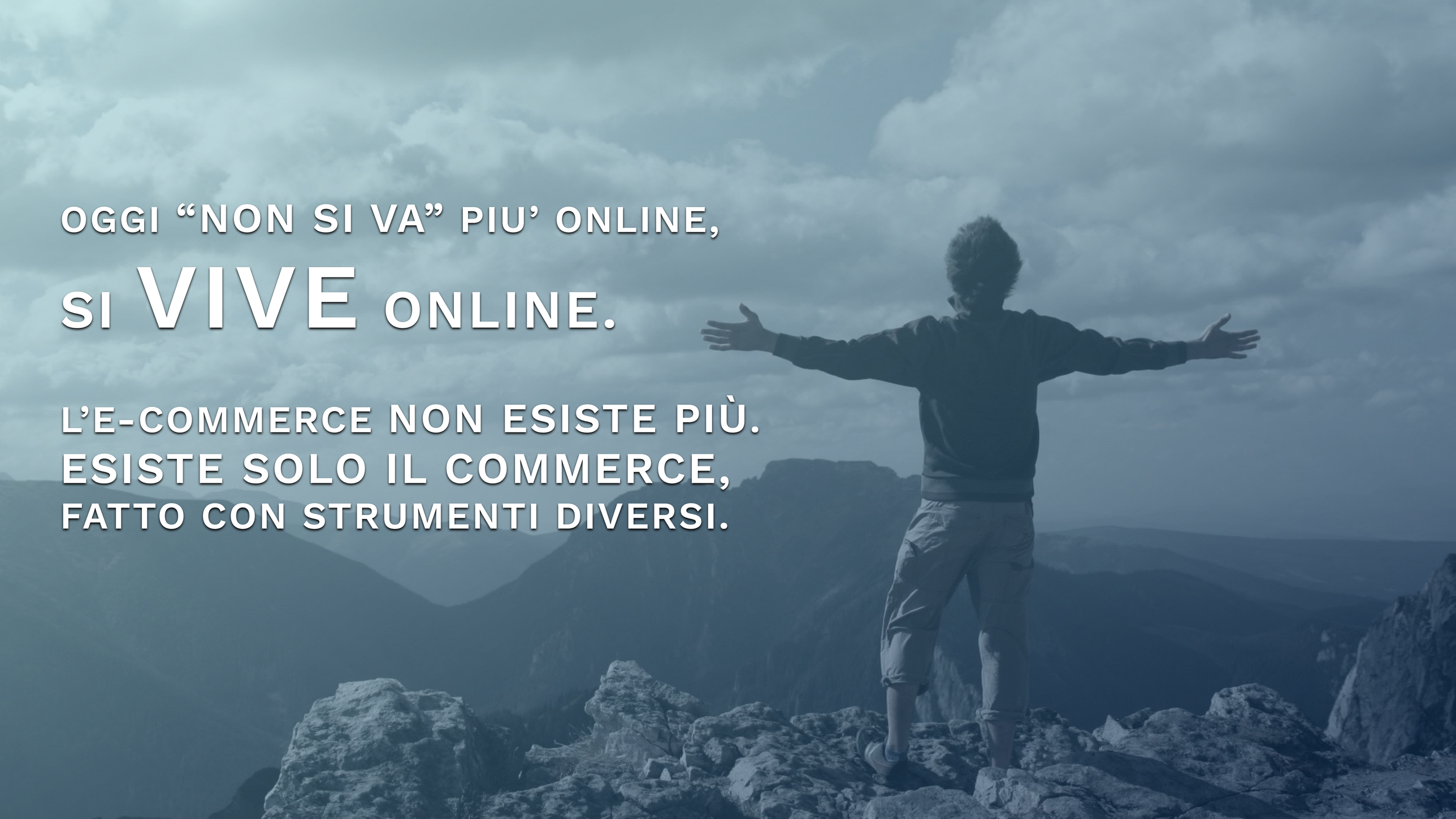
Indirizzo: Via B. Tosarelli, 342G, 40055 Villanova BO
Orari: Chiuso · Apre alle ore 08:45
Provincia: Provincia di Bologna
Telefono: 051 781570

Suggerisci una modifica

Conosci questo posto? Rispondi a domande rapide

adcasasrl • Segui

adcasasrl 👩‍🎓 I bagni belli dei nostri clienti con le nostre forniture📸 - Rivestimenti @porcelanosa
- Sanitari linea form square @aliceceramica
- Arredo Bagno @_ideagroup_
- Rubinetteria @bellostarubinetterie
#bath #bathexperience #bathforniture #adcasasrl #adcasaparete #bagno #bagnidautore #rivestimenti #ceramica #sanitari #arredobagno #bellosta #ideagroup #porcelanosa #formsquare #aliceceramica #inostriclienti #bestbathroom #19marzo #aversagram #aversa #cittadiaversa #martedi #rubinetteria #beautiful #bathdesign



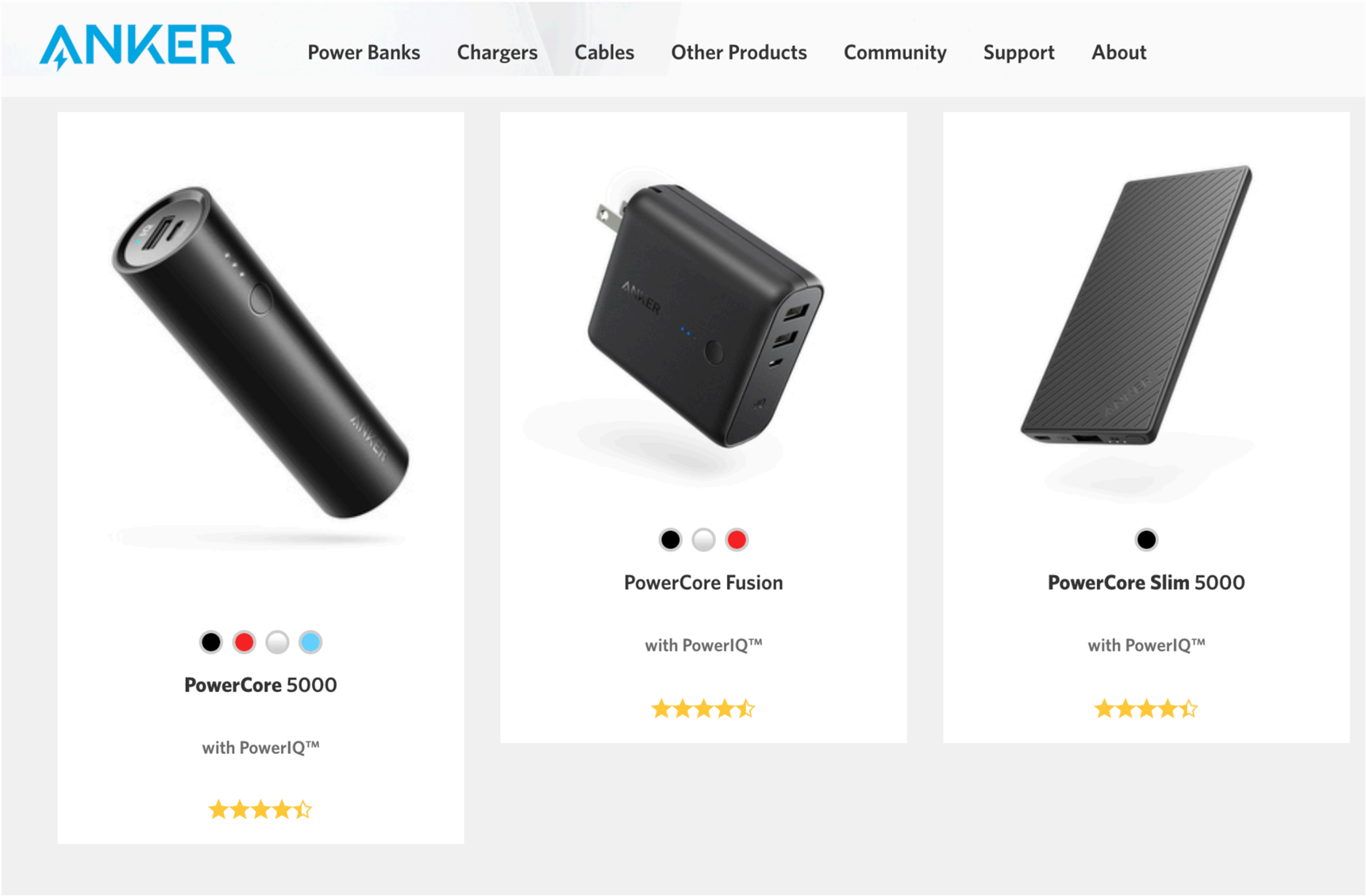
OGGI “NON SI VA” PIU’ ONLINE,

SI VIVE ONLINE.

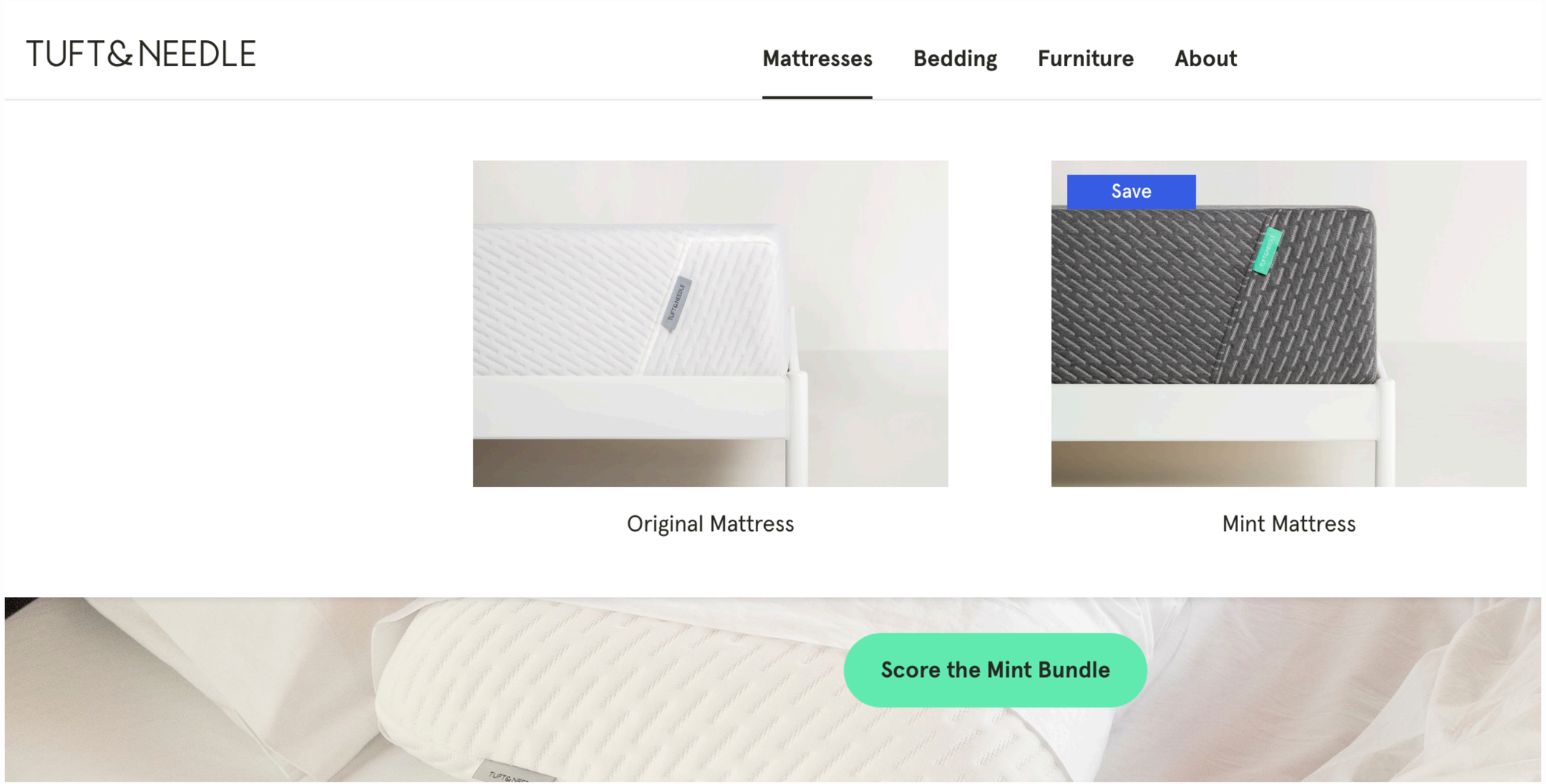
L’E-COMMERCE NON ESISTE PIÙ.
ESISTE SOLO IL COMMERCE,
FATTO CON STRUMENTI DIVERSI.

SHOPPING

TU
HA UNA ENORME
OPPORTUNITA'



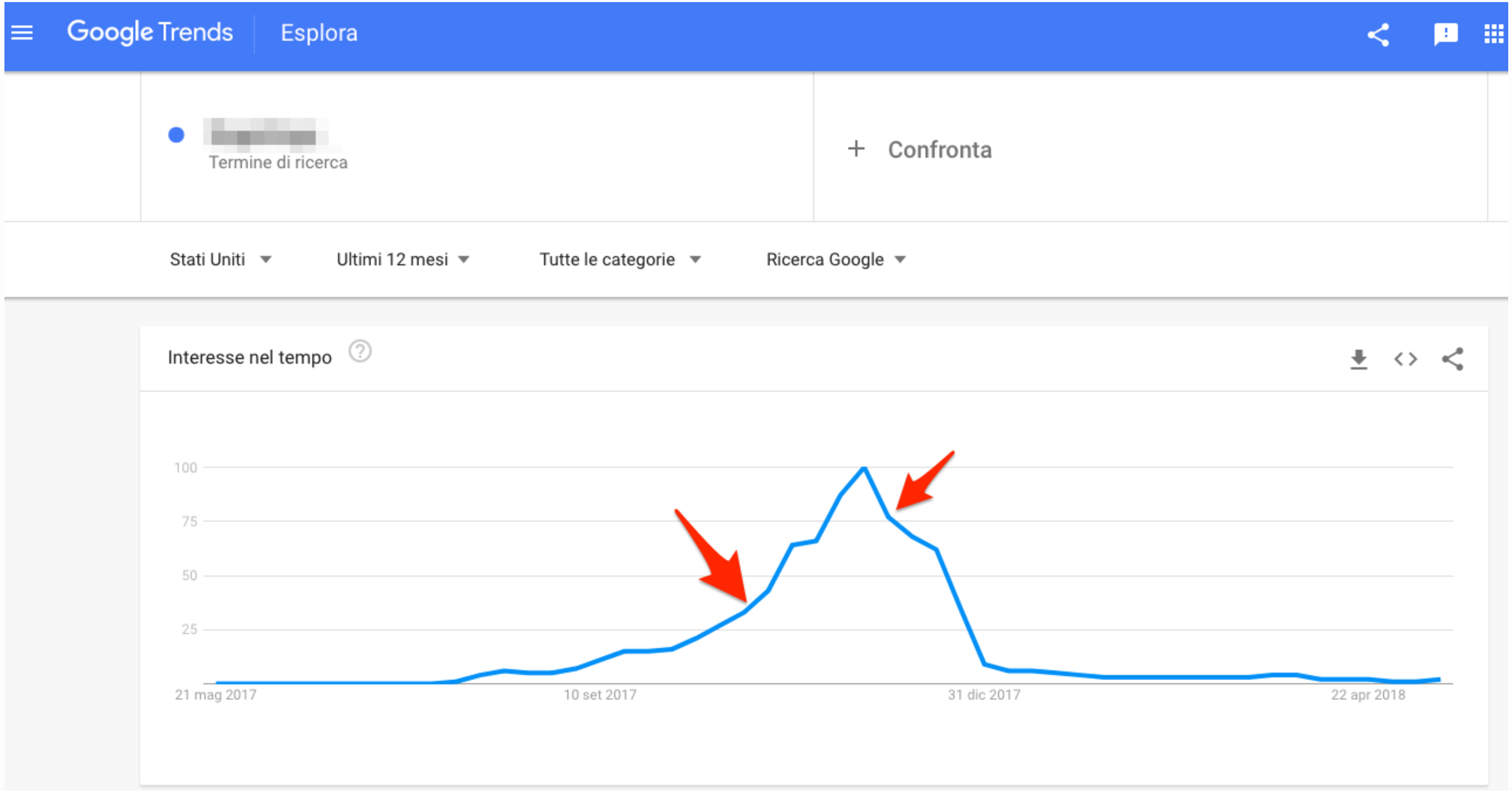
NATA NEL 2011, OGGI FA 600 MILIONI DI FATTURATO



2012: **0$**

2013: **1M$**

2017: **170M$**


Google Trends
Esplora
Termine di ricerca
Confronta
Stati Uniti
Ultimi 12 mesi
Tutte le categorie
Ricerca Google
Interesse nel tempo
100
75
50
25
21 mag 2017
10 set 2017
31 dic 2017
22 apr 2018

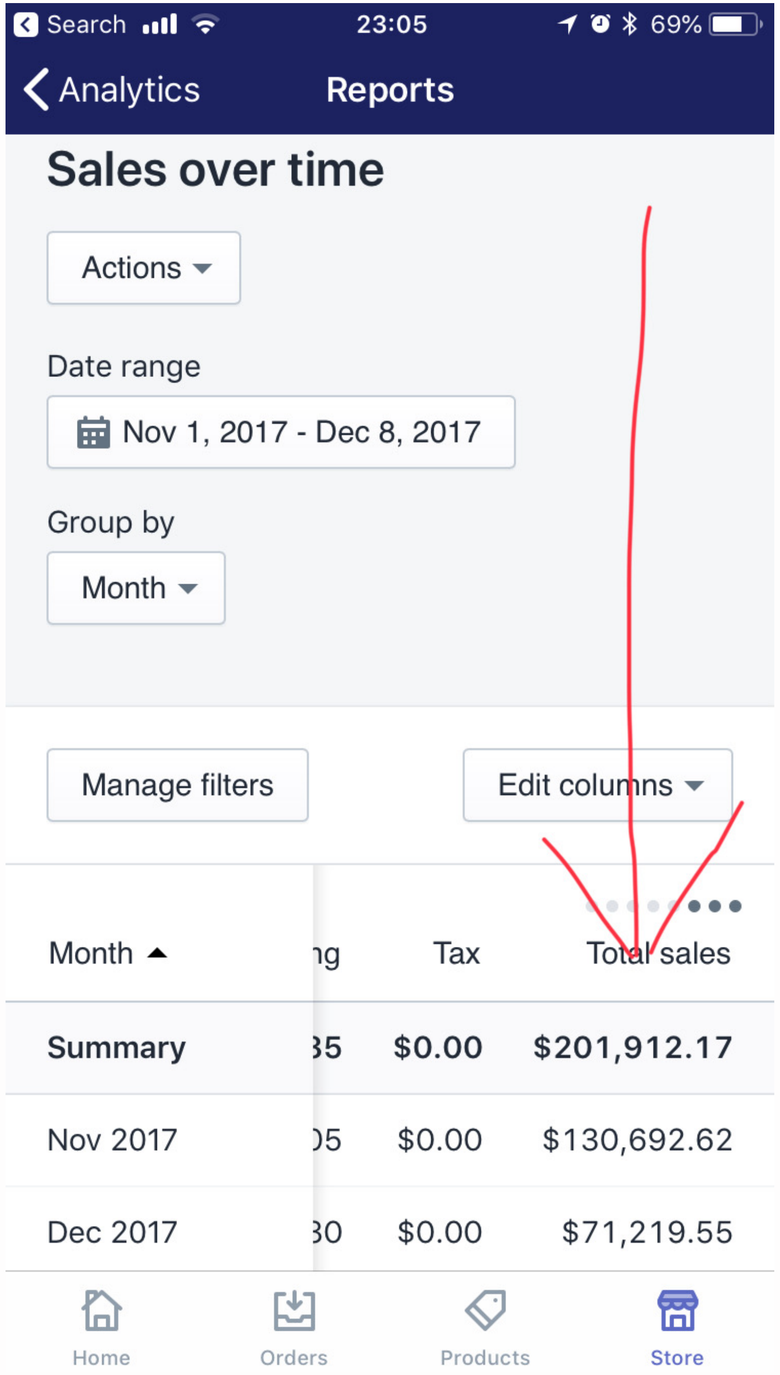
CAMPAGNE INFORMAZIONI ASTE

Personalizzato
1 nov - 8 dic 2017

Trova campagne

Stato della campagna: **Tutte tranne quelle rimosse**

		Campagna	Budget	Stato	Tipo di strategia di offerta	Tipo di campagna	Impr.	Interazioni	Tasso di interazione	Costo medio	Costo
☐	●	US - Shopping	500,00 €/...	Idonea	CPC manuale	Shopping	6.103.670	115.200 clic	1,89%	0,31 €	35.886,43 €



201.912$

IN 38 GIORNI

By purchasing a 4ocean bracelet, you will remove one pound of trash from the ocean & coastlines.

Represents one pound of trash you've removed from the ocean and coastlines.

Beads are made with recycled glass.

Cord is made with recycled water bottles.

4ocean Signature Bracelet

Unisex design.

Adjustable from 2-5" in diameter.

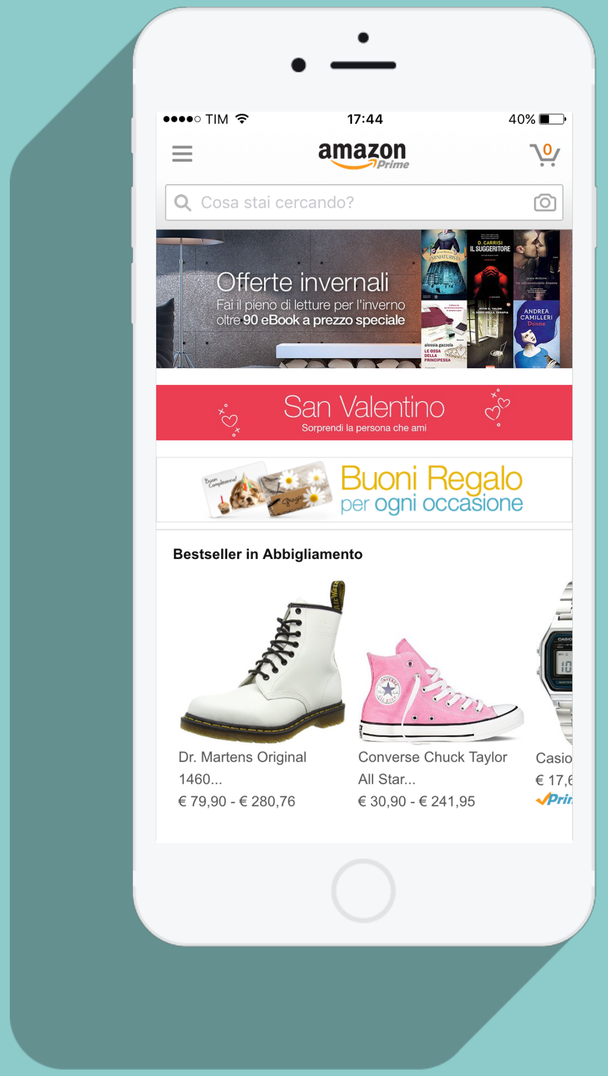
100% waterproof.

Global Recycled Standard

A SUSTAINABLE SOLUTION GreenCircle CERTIFIED GREENCIRCLE AUDITED

Green Circle has certified that this bracelet is made with ocean plastic recovered by 4ocean employees.

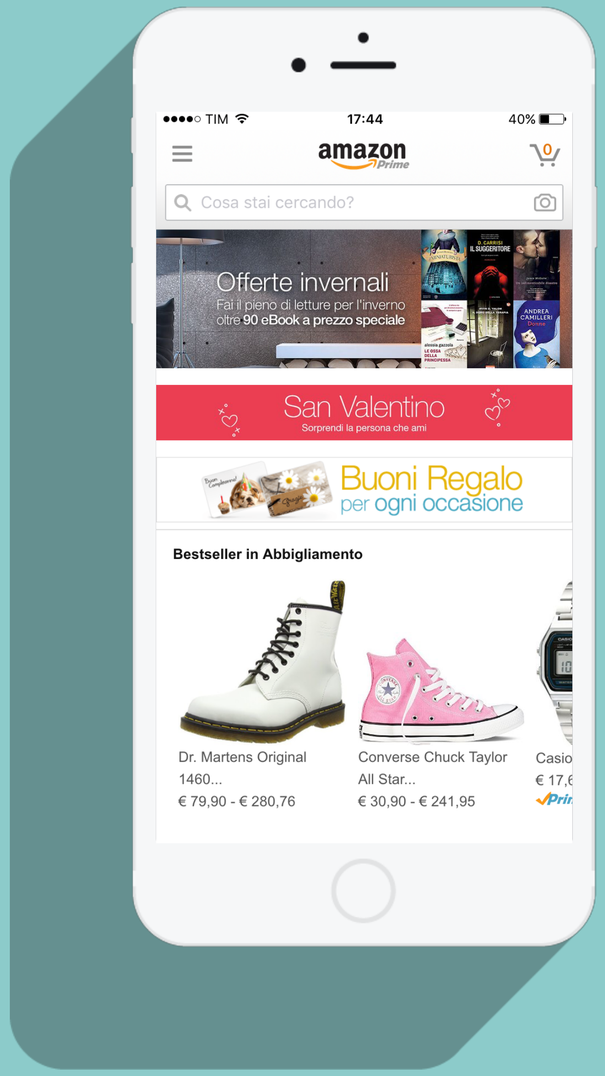
I 4 PASSI PER VENDERE ONLINE E FAR CRESCERE LA TUA AZIENDA



(1) CURA LA TUA PRESENZA ONLINE

Pensa al tuo sito internet e a i social come la tua "sede" online.

I canali di marketing (google,fb,etc) sono i tuoi venditori.
Ci devi essere!

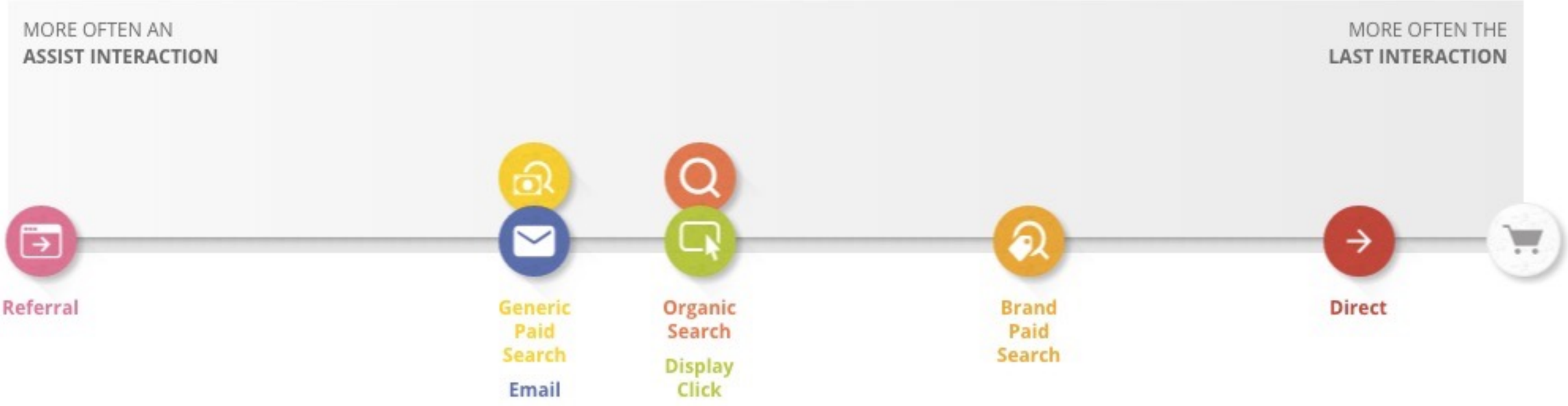


(2) STUDIA CONTINUAMENTE I TUOI CLIENTI

Scopri come cambiano le abitudini di acquisto. Scopri i micro-momenti dei tuoi clienti.

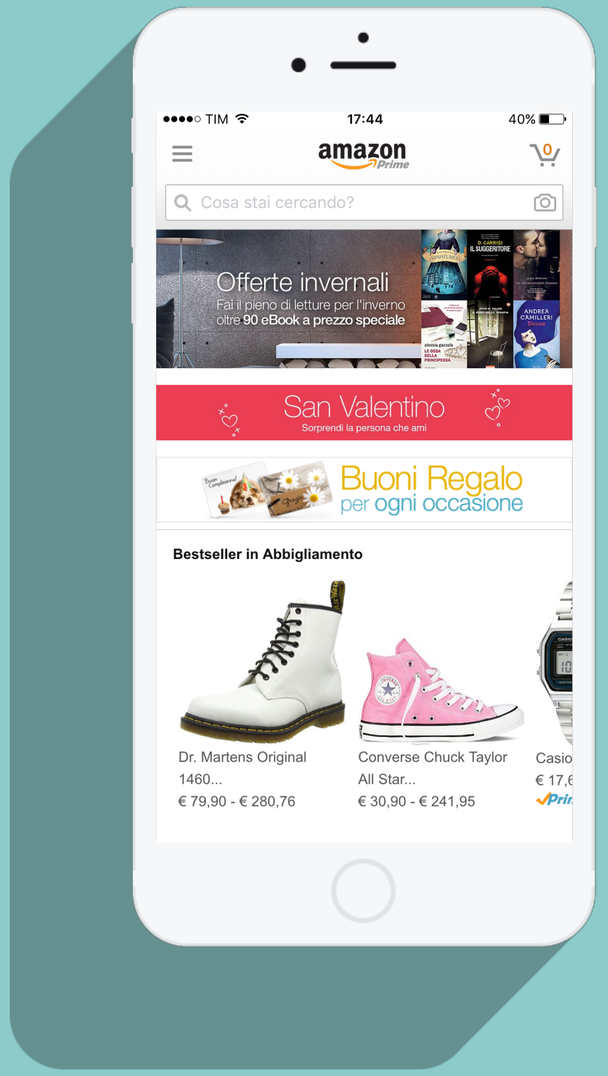
Strumenti Potentissimi: www.thinkwithgoogle.it e Facebook Audience Insights (gratis!)

Explore how marketing channels for Medium businesses in the Home & Garden industry in France influence the purchase decision.



www.thinkwithgoogle.it

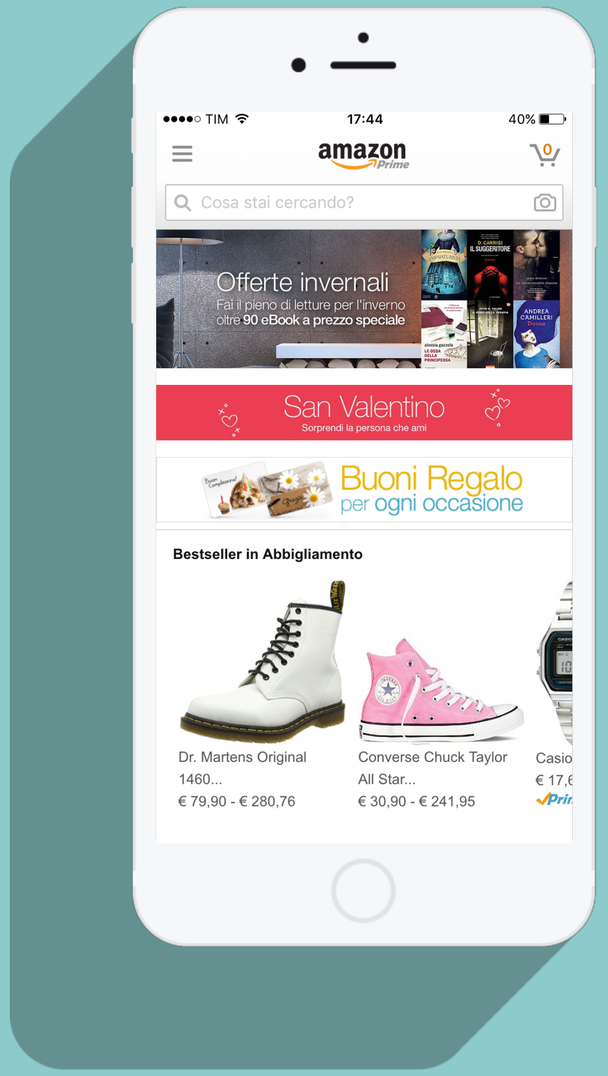
https://www.facebook.com/business/news/audience-insights



(3) CREA LA TUA SQUADRA DIGITAL

Ogni azienda deve avere una o più persone che si dedicano <u>esclusivamente</u> alla parte online.

Non affidare tutto ad un'agenzia esterna. Il know how deve rimanere in azienda. Scegli i partner giusti a cui delegare gli strumenti, ma la strategia digitale la devi sviluppare tu.



(4) FISSA IL BUDGET

La pubblicità online costa molto meno rispetto a quella tradizionale. <u>Ma costa!</u>

Stabilisci ad inizio anno il budget da dedicare ad investimenti online ed affidalo alle persone giuste.

3 CONSIGLI PRATICI PER NON FARTI FREGARE

1. Le Chiavi, Non La Macchina

ABILITA L' ACCESSO AL TUO ACCOUNT PUBBLICITARIO.

SE NON CE L'HAI, FALLO CREARE A NOME TUO

2. Dai Indicazioni Chiare

CALCOLA IL COSTO PER CONVERSIONE.

QUANTO SEI DISPOSTO A PAGARE PER UN CLIENTE?

3. Formula Win / Win

NO SOLO FISSO, PAGA A PERFORMANCE

ATTENTO AL MODELLO " % SU BUDGET"

experience
big data
optimisation
customer experience
personalisation
analytics
content
customer
multichannel
management
channels
advertising
conversion
online
video
website
content marketing
social
mobile
media
digital
automation
data
technology
strategy
services
email
business
testing
different
integration
responsive
engagement
platforms
customers
new
targeting
buying
design
clients
campaigns
websites
tracking
experimenting
channel
attribution
communication
jcurney
development
technologies
measurement
consumer
PPC
ROI
SEO
CRO
brand
products
multi-channel
campaign
programmatic
target
web
user
strategies
based
activity
CRM
UX
sales
focus
information
segmentation
events
use
generation
integrating
experiences
interactive
offline
viral
personalised
retargeting
lead
bringing
across
distribution
optimising
apps
using
measuring
see
better
first
time
analysis
acquisition
increase
tracking
type
create
rich
need
bolding
text
cross
via
data
applications
touch
partner
segment
mobile
social-channel
automation
transactional
paid
IP
measurement
development
personal
improving
storytelling
IMAGING
ROI

Grazie.