



Trasformazione digitale - Software House - eCommerce Management - Social Media Management

BENVENUTI

Impresa Online

MIRAGGIO O OPPORTUNITÀ?

Relatore

Giuseppe Terzo Lo Parrino - Dbway



DBWAY è una software house e società di consulenza per lo sviluppo digitale delle imprese.





Earl Nightingale diceva,

“Tutto il denaro che avrai mai, attualmente è nelle mani di qualcun altro”

Negli affari chiamiamo quel **“qualcun altro” cliente.**

I clienti hanno il denaro. Lo condividono con noi quando li serviamo bene.

Oggi gli strumenti tecnologici non sono più solo “strumenti” ma *“parte integrante della vita, sia nel lavoro sia nel gioco, uno strumento fondamentale del funzionamento della vita quotidiana”*

Ci sono nuove generazioni i cui processi cognitivi e la dimensione simbolica del linguaggio sono stati radicalmente trasformati dai nuovi media



1974



2011





La conoscenza è diventata wiki. Gli acquisti non sono più confinati al negozio fisico. Il linguaggio è cambiato così come le forme di relazione interpersonale. La “cultura” non è più confinata in una libreria e l’intrattenimento ha assunto forme nuove. La “scelta” è più ampia e più consapevole e la vita sociale ha assunto altre forme. La mobilità è cambiata e il mondo del lavoro si è popolato di figure nuove. E tanto altro.

E la nostra azienda è cambiata?



Mentre noi **scegliamo di essere** immobili, il mondo attorno a noi cambia velocemente.

Se non ci rendiamo **disponibili al cambiamento**, prima o poi, non saremo più in grado di essere competitivi, con le intuibili, disastrose, conseguenze.

Dobbiamo saltare fuori dall'acqua adesso.

Scegliere di aprire a nuovi mercati e avviare una nuova fase per le nostre imprese.

I numeri parlano chiaro.

Ed è sui numeri che gli imprenditori basano le loro scelte.

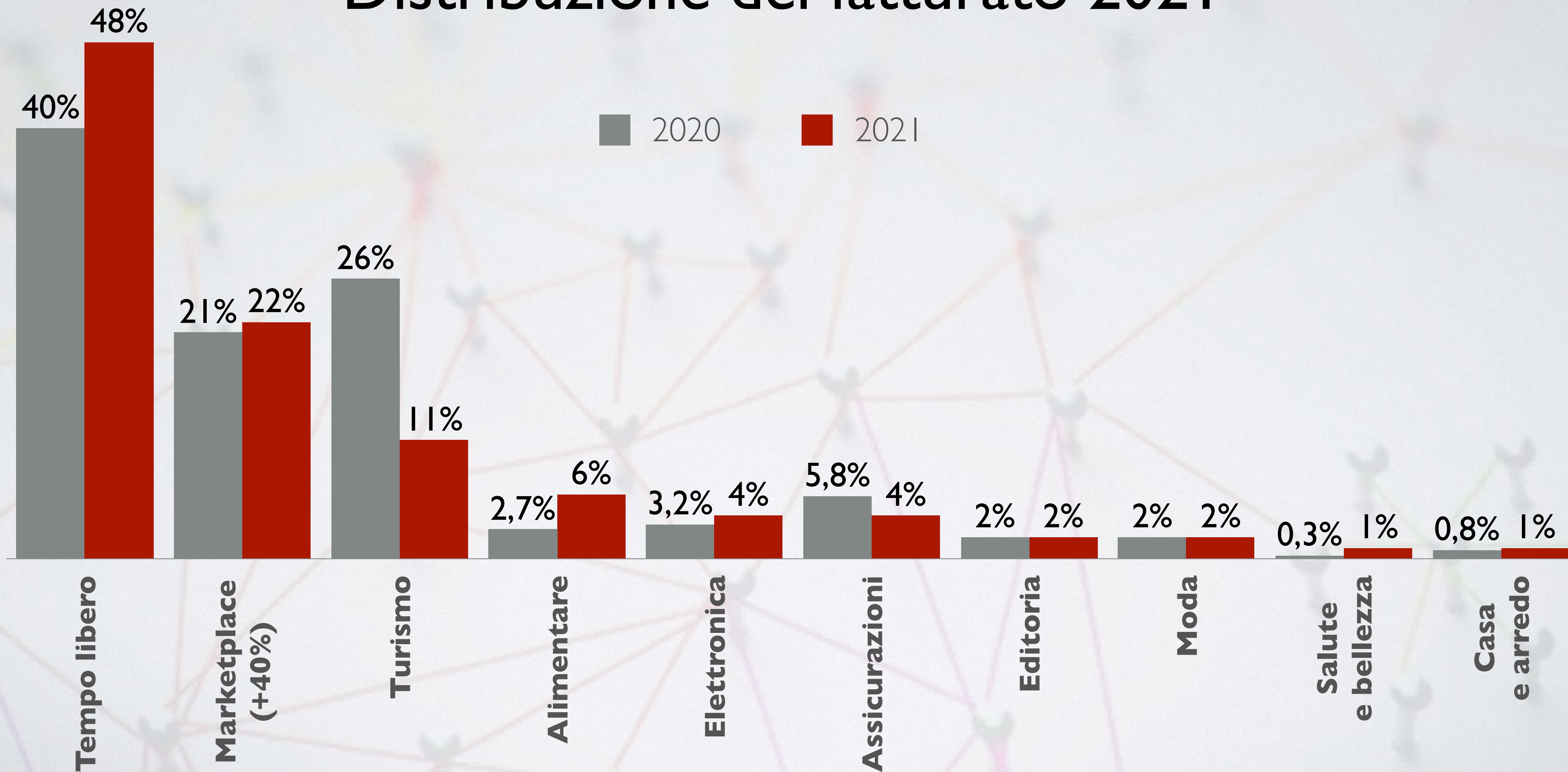


In Italia gli utenti unici mensili online sono circa **45 milioni**, ossia il 76,3% del totale della popolazione. Quelli che accedono da smartphone sono in media **33,6 milioni** al giorno con un tempo medio di connessione di **2 ore e 16 minuti**.

Fonti: Total Digital Audience del mese di gennaio 2022, Audiweb 2022



Distribuzione del fatturato 2021



Lo scontrino medio dei siti e-commerce italiani è di 134,9 euro con forti differenze tra settori. L'Editoria è il settore con scontrini più limitati (39 euro) mentre l'Arredamento ha lo scontrino medio più elevato (214 euro)

Settori in cui ci si aspetta una crescita significativa sono Salute e Bellezza (+49%), Alimentare (+37%), Moda (+36%), Casa-Ufficio e Arredamento (+31%), Elettronica di consumo (+28%), **Centri commerciali online (+10%)** e infine, con una crescita più contenuta, Tempo libero (+7%) ed Editoria (+2%).



Tasso di conversione tra visitatori e clienti.

A livello mondiale le leve principali di conversione rimangono legate agli sconti sul prezzo. Tuttavia a parità di sconto alcune tipologie si dimostrano più efficaci

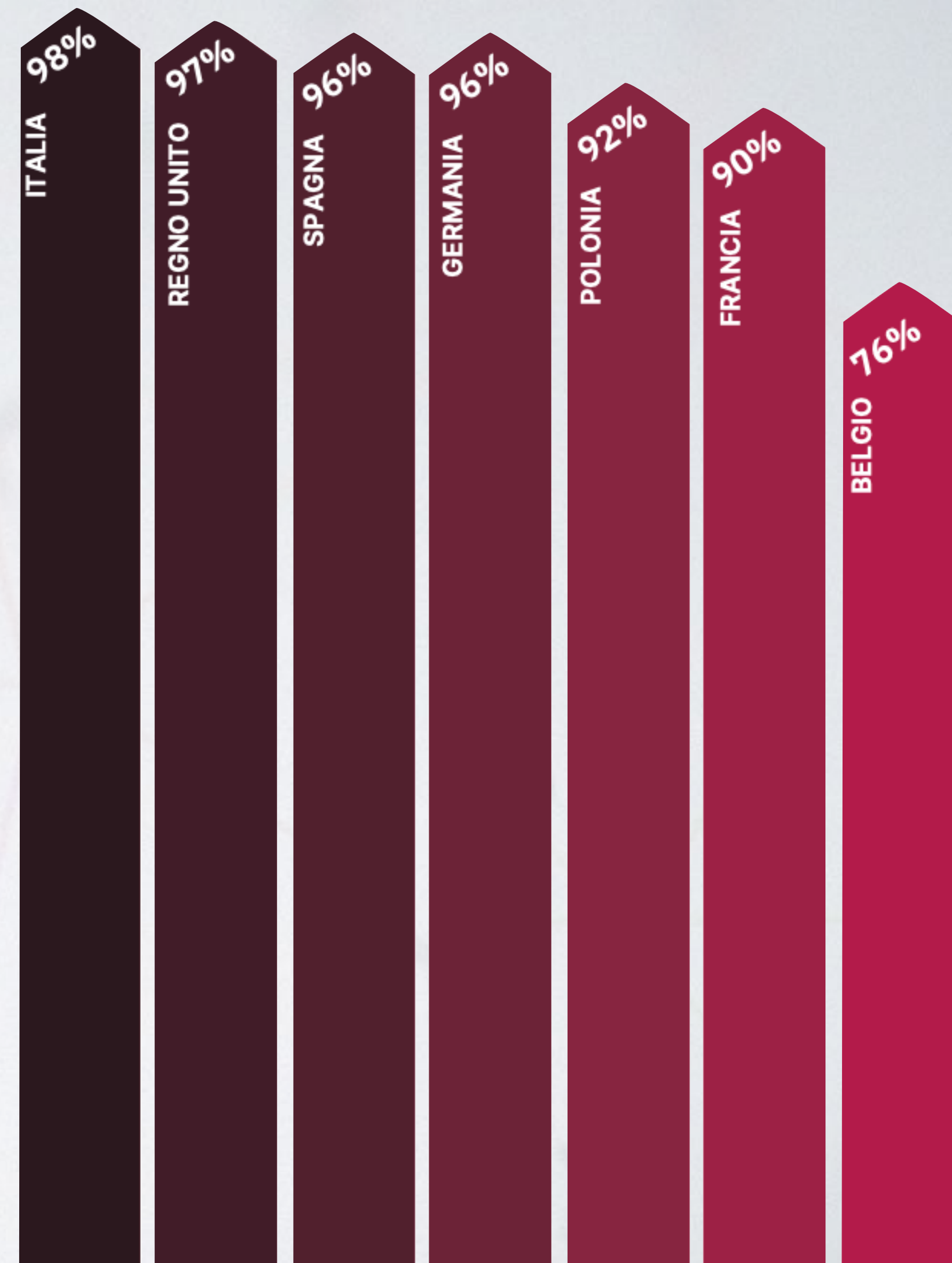
In particolare la consegna gratuita è ritenuta un driver di acquisto dal 51,1% degli acquirenti mondiali seguito dai coupon (39,2%). Le recensioni degli altri clienti risultano il terzo sul podio con il 33,5%.



Il mercato online è una reale opportunità di crescita anche per le piccole imprese.

L'Italia è il Paese con più familiarità con i marketplace dato che il 98% degli acquirenti online lo scorso anno ha fatto almeno un acquisto da questi siti, rispetto a Paesi come la Finlandia (61%) o l'Olanda (69%) dove non tutti ancora hanno utilizzato questo tipo di servizi.⁸⁰

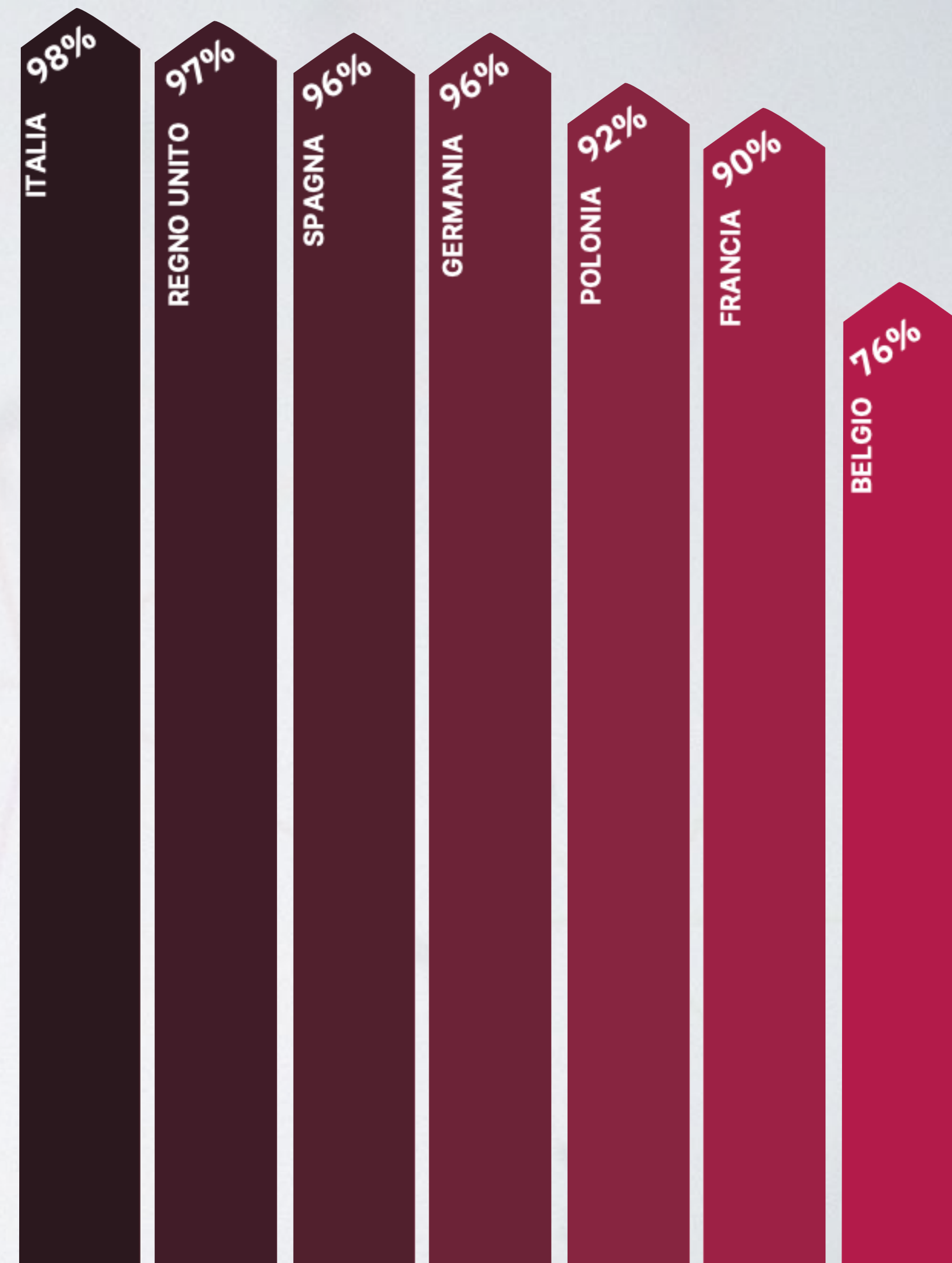
Si stima che i marketplace europei valgano tra 120 e i 150 miliardi di euro in termini di fatturato.



Il mercato online è una reale opportunità di crescita anche per le piccole imprese.

L'Italia è il Paese con più familiarità con i marketplace dato che il 98% degli acquirenti online lo scorso anno ha fatto almeno un acquisto da questi siti, rispetto a Paesi come la Finlandia (61%) o l'Olanda (69%) dove non tutti ancora hanno utilizzato questo tipo di servizi.⁸⁰

Si stima che i marketplace europei valgano tra 120 e i 150 miliardi di euro in termini di fatturato.



CHE INVESTIMENTI ASPETTARSI?

“Se paghi noccioline, attirerai scimmie”

Ogni tipologia di business ha una sua storia **e**,
dato che molteplici sono i fattori che influiscono,
una differente necessità di capitali investiti.



5 o 100 utenti connessi simultaneamente
incidono in modo pesantemente differente sul tipo e
costo del server di hosting.



Campagna Social su Facebook



50 Euro – Efficace
Se piccolo bacino utenza



50 Euro – NON Efficace
Se grande bacino utenza

Sul web solo investimenti adeguati generano profitto

Cerchiamo di essere realistici.

Avviare o gestire un'attività online **NON COSTA MENO** dell'avvio e gestione di una qualunque altra attività.

Solo che il denaro non è investito in arredi e locali alla moda, ma in

**tecnologia
conoscenza
marketing**



ECOMMERCE O MARKETPLACE

PRESENZA SUI SOCIAL



STRATEGIA MARKETING





“Tutto il denaro che avrai mai, attualmente è nelle mani di qualcun altro”

Negli affari chiamiamo quel “*qualcun altro*” **cliente**.
I clienti hanno il denaro. Lo condividono con noi quando
li serviamo bene.

**Il cliente oggi è online ed è lì che dobbiamo
essere anche noi come impresa**



domande e risposte



Trasformazione digitale - Software House - eCommerce Management - Social Media Management

www.dbway.it

GRAZIE

Fonti:

Retail e-commerce sales in the United States from 2017 to 2023, Statista, 2019
Digital E-commerce - United States, Statista, 2019
Top 10 US Companies, Ranked by Retail Ecommerce Sales Share, 2018, eMarketer, 2018
Global internet penetration rate from 2009 to 2021, by region, Statista, 2019
E-commerce statistics for individuals, eurostat, 2019
E-commerce in europe 20121, Postnord, 2018
eCommerce - Europe, Statista, 2021
Western europe Ecommerce Trends in 2019, eMarketer, 2019
Esportazioni e-commerce delle imprese italiane, ICE-Agenzia e Politecnico di Milano, 2021
UK is the third largest ecommerce market in the world, Ecommerce News - europe, 2021
Ecommerce in Germany: €65.10 billion in 2018, Ecommerce News - europe, 2021