

L'ALTRA MODA

style made in Italy

Forlì 12 Dicembre 2015

www.antonioda.it

 IDA ANTONIO



Partiamo da qui...

“Oggi un ragazzo in Africa con uno smartphone ha accesso a più informazioni di quelle che aveva il Presidente USA 15 anni fa”

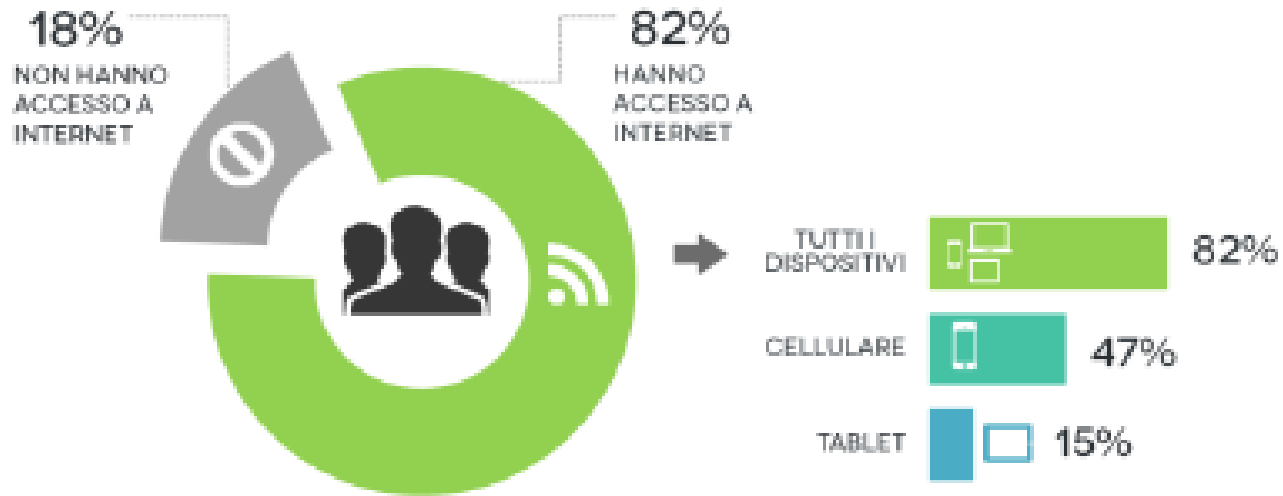
2012 Ray Kurzweill. MIT e fondatore della Singularity University

Accesso a Internet in Italia (2013-15)



Accesso a Internet in Italia (2013-15)

ITALIANI CONNESSI A INTERNET



FORTE, AUDIWEB, 2014

I numeri di Internet



**Perché gli
italiani
usano
Internet**

Il 60,4% dei navigatori si collega alla Rete per ricercare strade e località.

Il 56% per ricercare informazioni su aziende, prodotti, servizi.

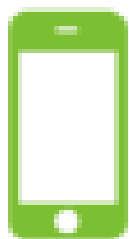
Il 43,5% per effettuare acquisti.

Il 34,5% per attività ludiche (guardare film, ascoltare musica...)

Il 17,1% per accedere velocemente ai servizi pubblici e privati a distanza.

Fonte: XII Rapporto Censis, marzo 2015

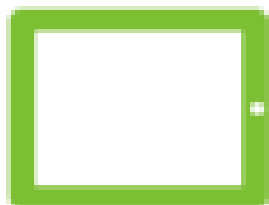
Accesso a Internet in Italia (2013-15)



+30%

INDIVIDUI CON ACCESSO
A INTERNET DA
SMARTPHONE

2014 VS 2013



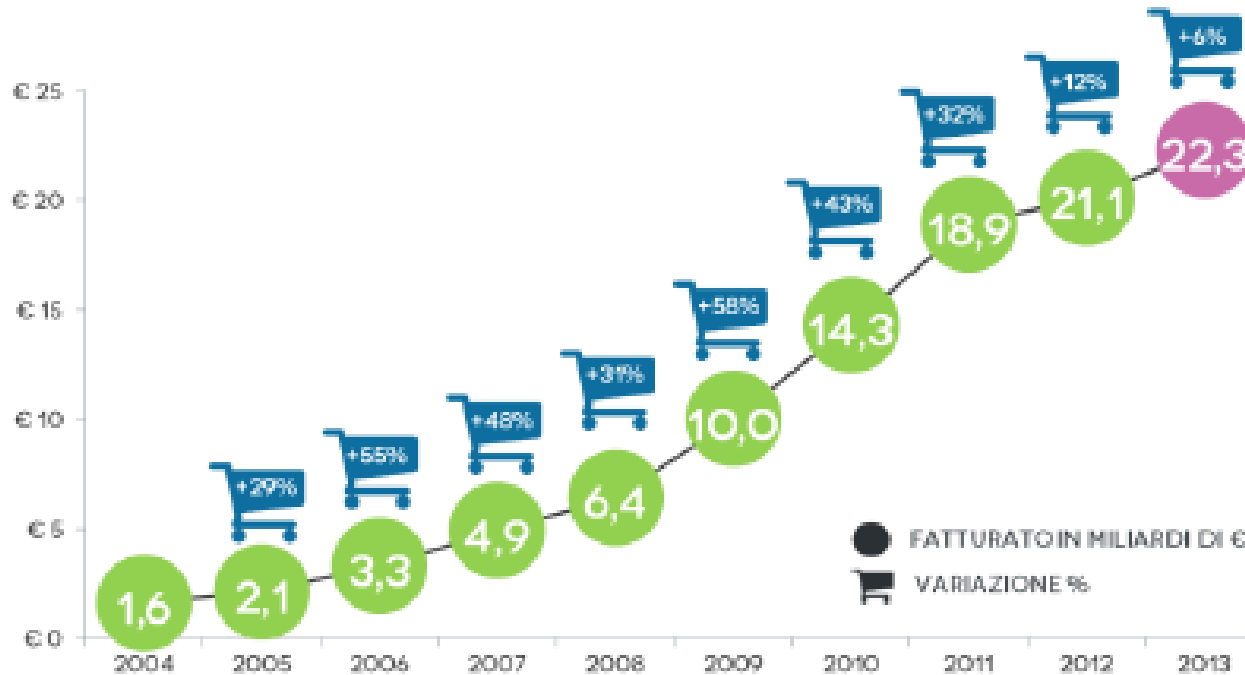
+156%

INDIVIDUI CON ACCESSO
A INTERNET DA TABLET

2014 VS 2013

La Crescita degli acquisti on line

CRESCITA DEL FATTURATO E-COMMERCE

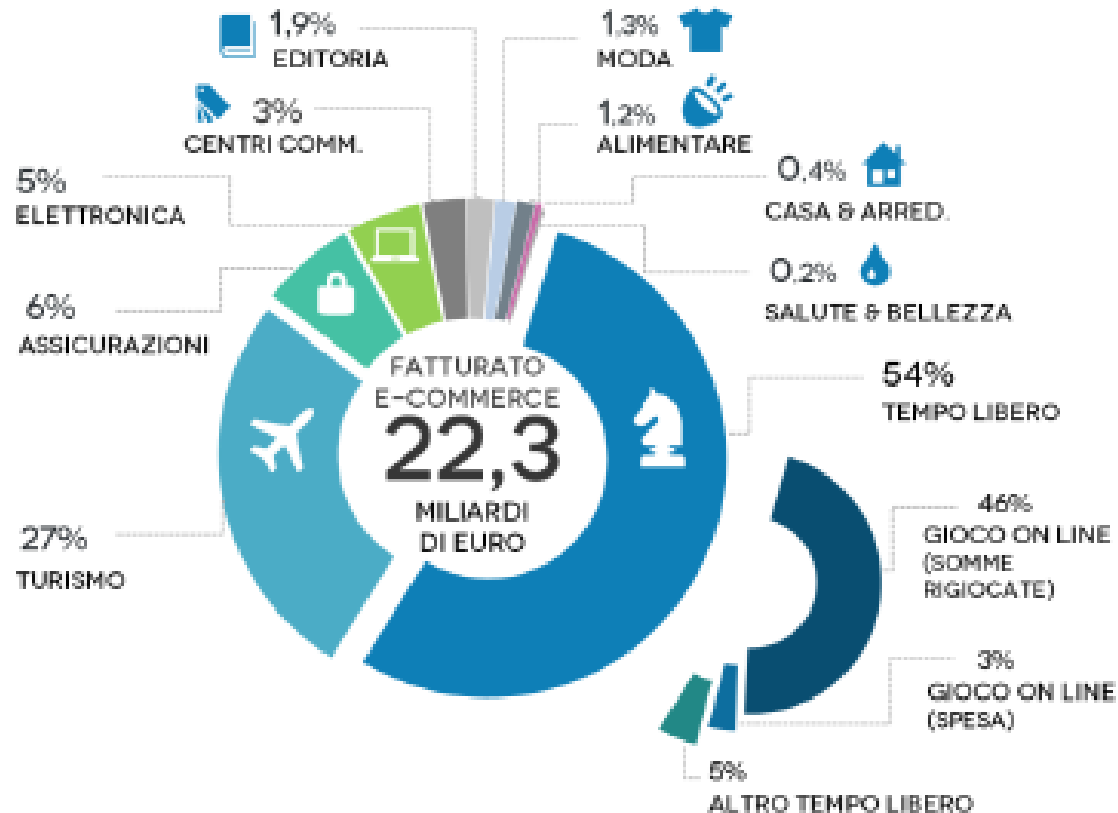


FATTURATO E-COMMERCE IN ITALIA

2004:	1.645.683.000	Euro
2005:	2.123.495.000	Euro + 29%
2006:	3.286.223.000	Euro + 55%
2007:	4.868.336.000	Euro + 48%
2008:	6.364.907.000	Euro + 31%
2009:	10.037.544.000	Euro + 58%
2010:	14.357.589.000	Euro + 43%
2011:	18.970.504.000	Euro + 32%
2012:	21.154.120.000	Euro + 12%
2013:	22.337.275.000	Euro + 6%

La distribuzione degli acq. On line

LA DISTRIBUZIONE DEI FATTURATI NEL 2013



Come evolve l'acquisto on line

I TREND DELL'E-COMMERCE



MOTORI DI RICERCA PRODOTTI

Amazon, ebay e altri big player sono il primo luogo dove gli utenti cercano i prodotti



NEGOZI FISICI VENDONO ON LINE

Le attività di vendita al dettaglio lanciano la vendita on line per combattere la crisi



PRODUTTORI DIVENTANO MEDIA COMPANY

Le aziende di produzione comunicano e vendono direttamente al cliente finale



MOBILE È PREFERITO PER NAVIGARE

Il traffico da mobile deve essere sfruttato per aumentare le conversioni



DIGITALIZZAZIONE DEL RETAIL

L'integrazione tra web e punto vendita è la strategia competitiva dei player multicanale

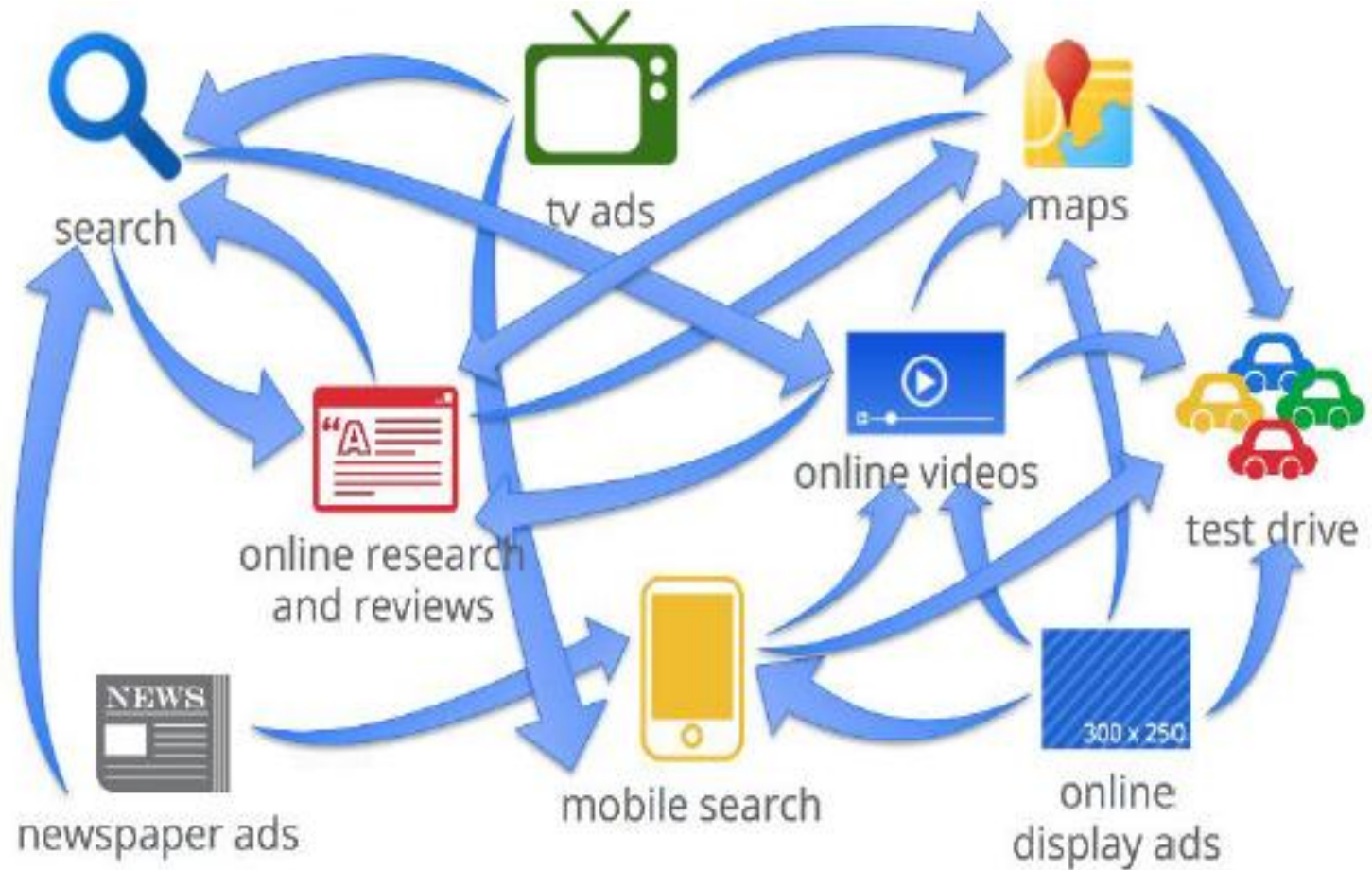
Acquisti: la ricerca e l'influenza inizia sul web



- *L'80% dei clienti che comprano auto nuove inizia la propria ricerca online.*
- *Il 70% delle richieste di compravendita o affitto alle agenzie immobiliari arrivano via mail dopo la visita di portali specializzati.*
- *Nel settore turistico si stimano almeno 20 visite a siti diversi prima di prenotare una vacanza.*

Il processo d'influenza..

il Customer Journey del settore automotive....



La Crescita prevista



Consumatori che comprano sempre più on line in tutti i settori come si comportano nei confronti dell'acquisto di abbigliamento?



I 4 Attivatori di un e-Business

- ***Il Negozio***
- ***Il Prodotto***
- ***Il Traffico***
- ***La Reputazione***



***Se vogliamo che tutto rimanga com'è,
bisogna che tutto cambi.***

Tomasi di Lampedusa, "Il Gattopardo"

antonio@antonioida.it

GRAZIE! 😊