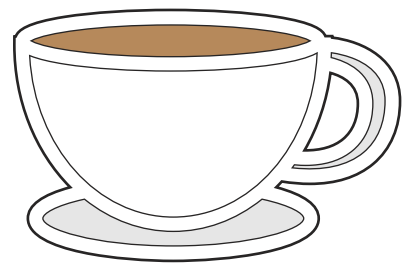


Food eCommerce? Una vera e propria tendenza!





Food eCommerce? Una vera e propria tendenza!

Indice

p.3 Introduzione

p.5 Il mercato online del Food&Grocery

p.8 Acquisti da mobile

p.9 Vendere online: i benefici

p.10 Conclusione





Introduzione

In Italia gli acquisti online sono sempre più frequenti. Infatti, gli utenti abituali, ovvero coloro che effettuano, in media, almeno un acquisto al mese, sono in costante crescita. Nell'arco dell'ultimo anno sono infatti aumentati del **15%** arrivando a quasi **15 milioni**.

Tra i settori che hanno registrato un maggiore incremento c'è il settore **Food&Grocery** con il **30%**. L'offerta web è infatti in continuo aumento e si sta assistendo a un notevole incremento di *food delivery* e *marketplace*.

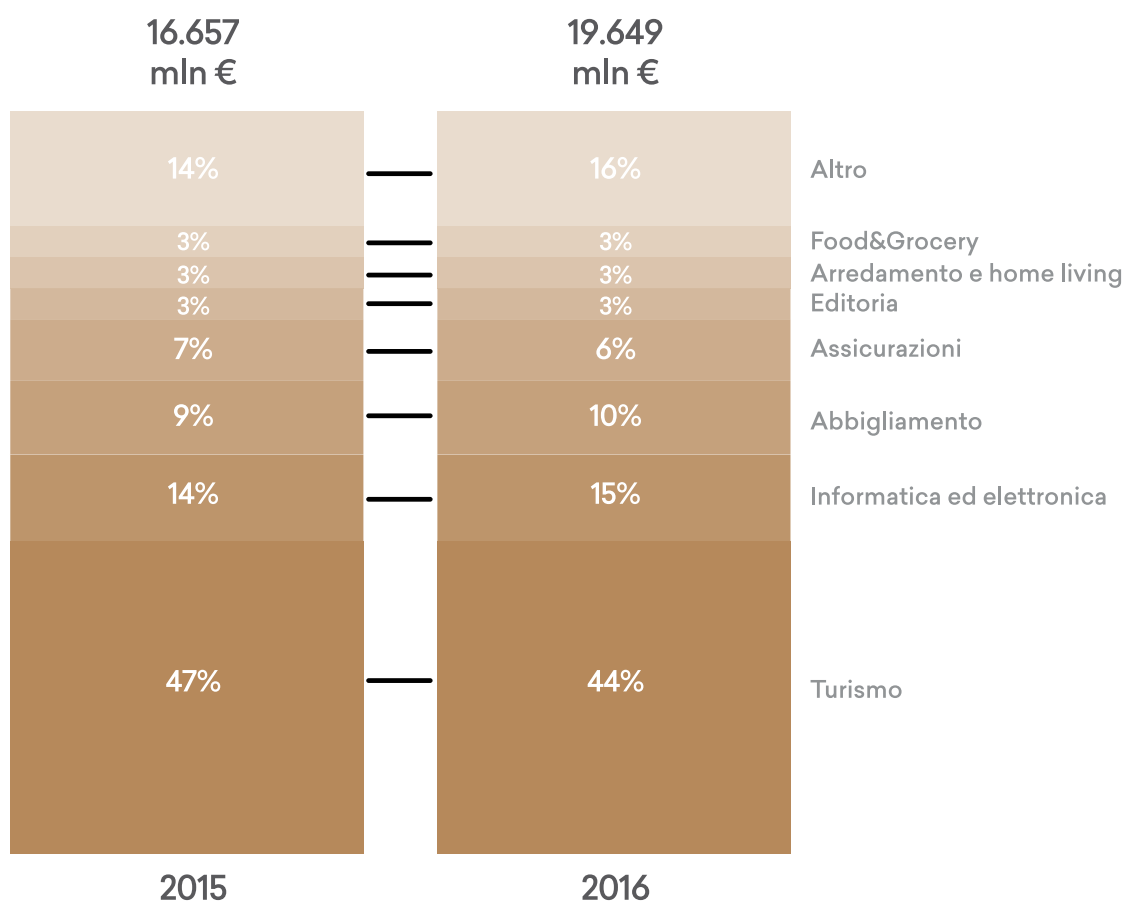
Il digitale ha reso qualsiasi settore più **fluid** e **mutevole**, e il mercato del food non è escluso da questo cambiamento. A livello globale si affermano e aumentano i servizi di *eGrocery, ready to eat e ready to cook*, modelli di business che seguono l'onda del nuovo contesto competitivo che l'eCommerce del food sta oggi vivendo.

In questo eBook vedremo come nonostante l'eCommerce del food rappresenti solo una minima parte del fatturato italiano dello shopping online, in pochi anni raggiungerà percentuali più elevate grazie alla crescita esponenziale nell'ultimo periodo.



Food eCommerce? Una vera e propria tendenza!

Distribuzione della domanda e-commerce e contributo alla crescita per comparto



Fonte: Netcomm





Il mercato online del Food&Grocery

Gli acquisti online in ambito food hanno registrato una notevole crescita nell'ultimo anno (**pari al +35%**), per un valore totale di oltre **180 milioni di euro**.

È possibile individuare tre principali aree:

- **Ristorazione**
- **Enogastronomia**
- **Grocery**

L'incremento delle vendite online si registra in particolare per ciò che concerne la spesa. Anche se non tutte le località italiane sono coperte dai servizi di consegna a domicilio, è sempre attiva la possibilità di ritirare la merce presso il punto vendita.

Anche il mondo dei *marketplace* si è affiancato a questo business, un esempio su tutti è **Amazon Prime Now**, che si posiziona come leader di tendenza della spesa online.

Il vantaggio di questi nuovi approcci di acquisto, oltre che un notevole risparmio di tempo, è la comodità di



ricevere entro brevi periodi l'ordine effettuato. Seconda posizione per l'enogastronomia, che è stata protagonista di un incremento pari al **17%** delle vendite, nonostante il valore degli acquisti resti tra i più alti del segmento food.

Discorso a parte invece per l'ambito della ristorazione che, nell'ultimo anno, grazie alla nascita di realtà di **food delivery** ha visto una crescita del **3%**.

Le nuove tecnologie consentono infatti di ordinare il pasto a domicilio in modo semplice, immediato e, soprattutto, veloce.

Perché si preferisce fare la spesa online?

In tutti e **3 i settori** possiamo notare una decisa tendenza all'innovazione e un'attenzione alla customer experience.

Secondo i dati raccolti dal report di Casaleggio Associati gli italiani hanno poco tempo da dedicare alla spesa e, più in generale, agli acquisti.

Per questo motivo si affidano alla rete per soddisfare le proprie esigenze. Inoltre, la grande varietà di scelta e le informazioni sui prodotti facilmente reperibili facilitano ulteriormente questa scelta.



In linea generale tra le motivazioni che portano a prediligere gli acquisti online si annoverano:

- **Comodità.**
- **Consegna puntuale e rapida.**
- **Convenienza di prezzo.**
- **Sconti e offerte personalizzate.**
- **Grande varietà di scelta prodotti.**

Secondo i dati emersi da Casaleggio sono sempre di più numerose le realtà attive nel settore food che hanno scelto la rete come nuovo canale per la vendita e soprattutto per la **fidelizzazione del proprio target**.

Grazie infatti allo *shop online* è possibile raggiungere una *audience* più vasta e profilata e gestire al meglio le iniziative di promozione e marketing online.



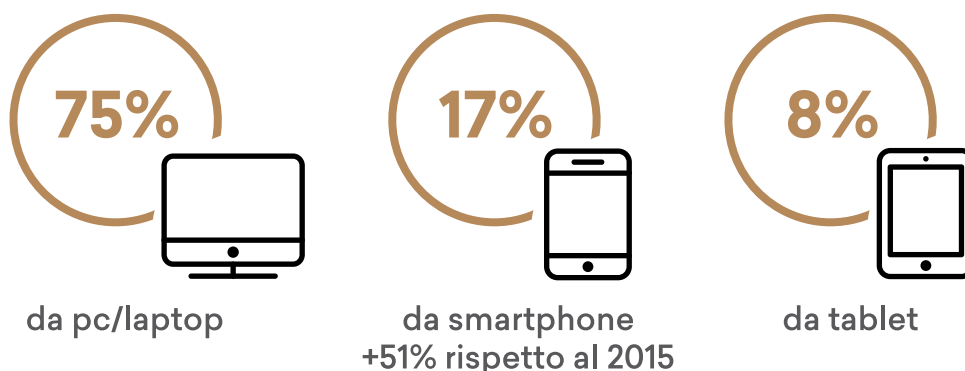
Acquisti da mobile

La tendenza all'acquisto online dipende dalle nuove esigenze dei consumatori, oggi costantemente **iperconnessi** ed **informati**.

Inoltre, l'accesso alla rete è possibile attraverso qualsiasi tipo di *device* e da qualsiasi *touchpoint* disponibile.

Oggi infatti **21** conversioni su **100** avvengono da dispositivi mobile. Anche per ciò che concerne specificatamente il segmento food, gli acquisti da mobile sono raddoppiati, registrando una crescita del **17%** sul totale del comparto eCommerce.

COME COMPRIAMO
21 acquisti online ogni 100
in Italia vengono effettuati da un dispositivo mobile





Vendere online: i benefici

L'incremento delle vendite online rappresenta un vantaggio da non sottovalutare.

I dati del **food&grocery** sono sicuramente sorprendenti, soprattutto se pensiamo che fino a qualche anno fa l'eCommerce sembrava essere riservato ad una ristretta nicchia di settori merceologici oppure ad aziende di rilievo in grado di investire sul commercio elettronico.

Il panorama è radicalmente cambiato. La tecnologia **user-friendly** e i costi ridotti dei servizi hanno infatti dato una grande spinta all'innovazione nel settore food italiano che, come abbiamo visto, ha assistito ad una crescita esponenziale. Oggi infatti l'eCommerce del **food&grocery** vale quasi **600 milioni di euro**.



Conclusione

L'eCommerce si sta affermando come un canale necessario per le imprese nell'espansione del proprio business.

Emergono sempre più le grandi opportunità che il digitale può offrire, in un momento in cui i modelli di vendita tradizionali sono messi in discussione.

La rete è senza dubbio un *driver* primario dello sviluppo dell'economia mondiale e un canale rilevante per l'export, attraverso cui le aziende italiane potrebbero cogliere le opportunità emergenti in virtù della crescente domanda globale. È importante quindi identificare un partner, che vi affianchi durante il percorso. La nostra agenzia vanta diverse competenze nel settore food: **con la realizzazione di portali, siti aziendali, eCommerce e attività di Conversion Marketing personalizzate per gli obiettivi di business del cliente.**

Avvalersi di figure professionali esperte del mondo digital, consentirà di delineare al meglio l'approccio strategico e le scelte tecniche da mettere in campo per dar vita allo store online.

DALLE AZIENDE LOCALI ALLE MULTINAZIONALI
ALLE STARTUP, DAL B2C A B2B, SEMPRE CON UN OBIETTIVO
COMUNE: INCREMENTARE LE VENDITE E LE PERFORMANCE.



FISSA UN BRIEFING ONLINE CON UN CONCIERGE

Compila il form se desideri parlare con noi, il nostro ConciERGE sarà lieto di poter entrare in contatto con te!

Programma il Briefing

MILANO

Piazza Umberto Giordano, 2

T. +39 02 400 30 662

M.+39 351 957 57 21

AndreaCastellana.it

