


 **Ciclo di Seminari: Come usare bene INTERNET per VENDERE**


e-Commerce o non e-Commerce? Questo è il problema




 www.wavemarketing.it

1


 **INTERNET IN ITALIA**



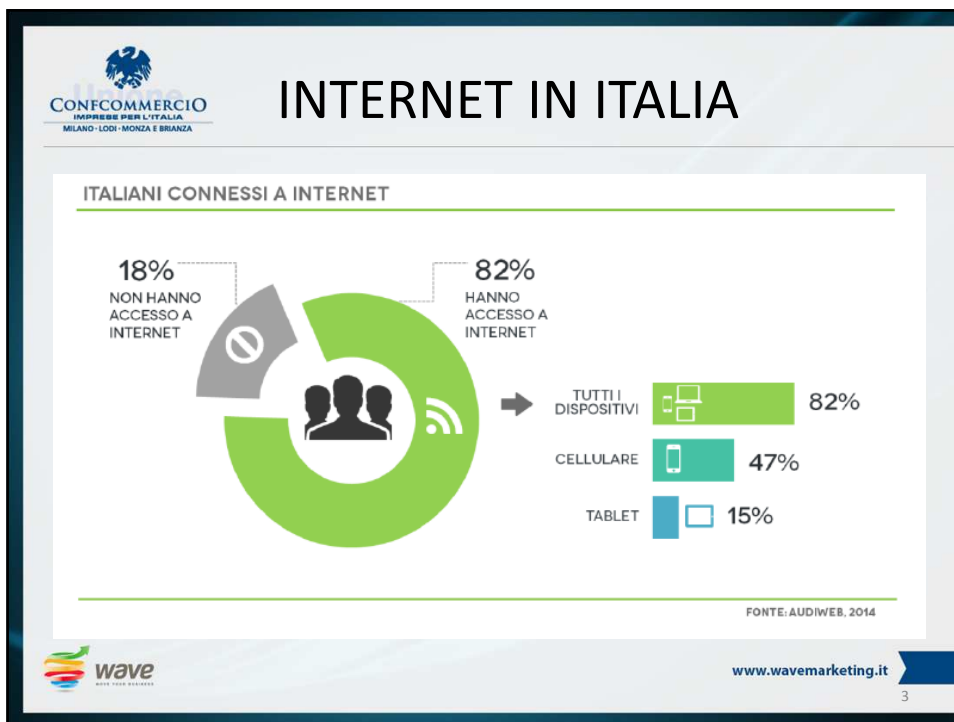
+30%
INDIVIDUI CON ACCESSO
A INTERNET DA
SMARTPHONE
2014 VS 2013

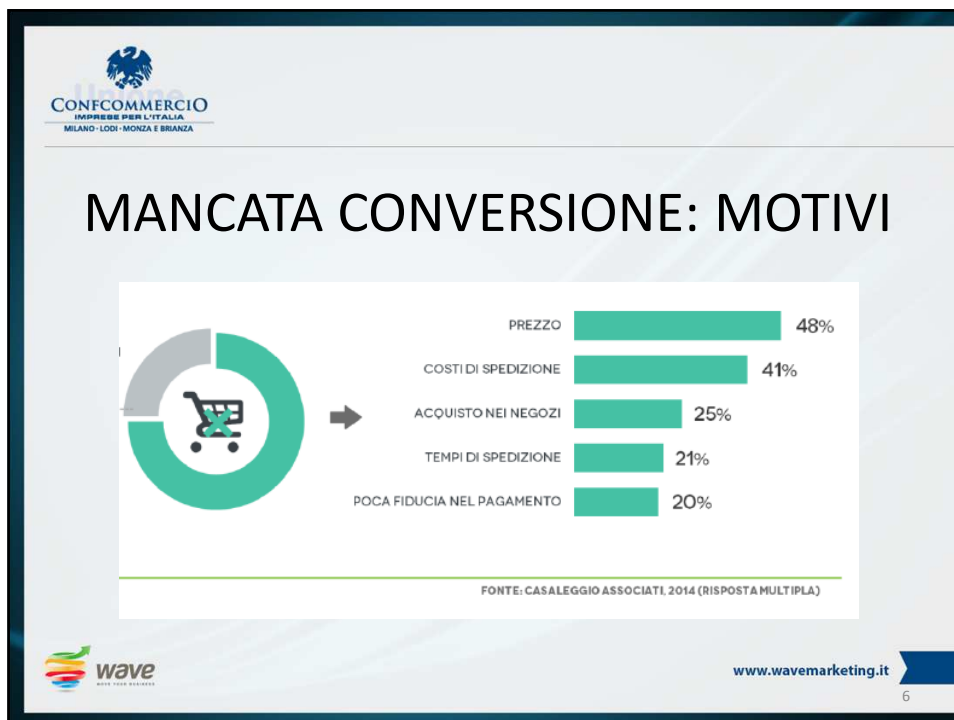


+156%
INDIVIDUI CON ACCESSO
A INTERNET DA TABLET
2014 VS 2013

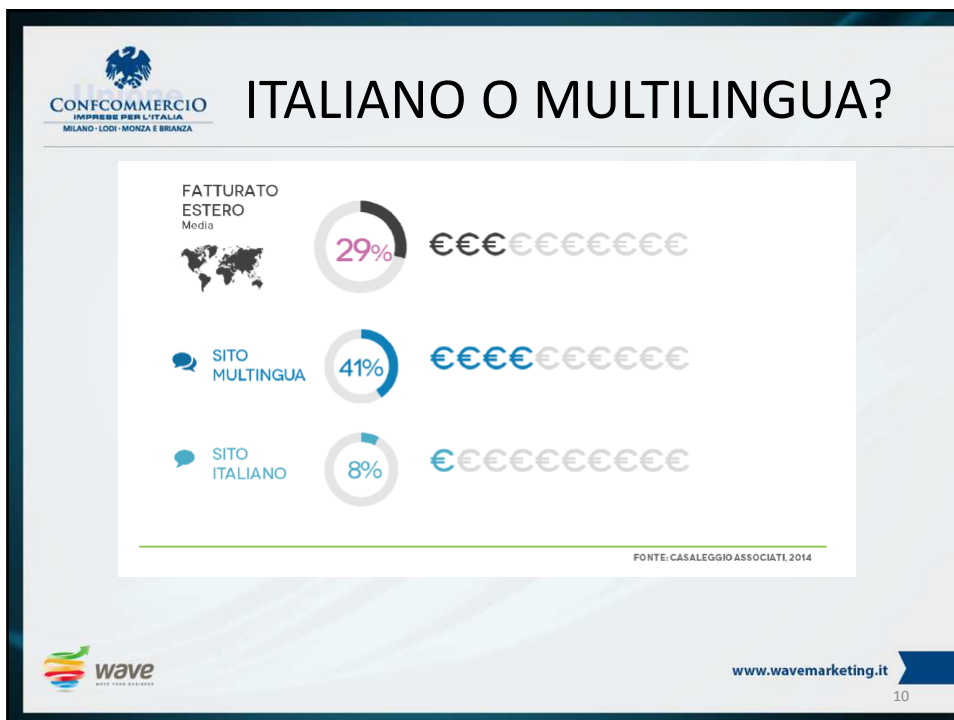
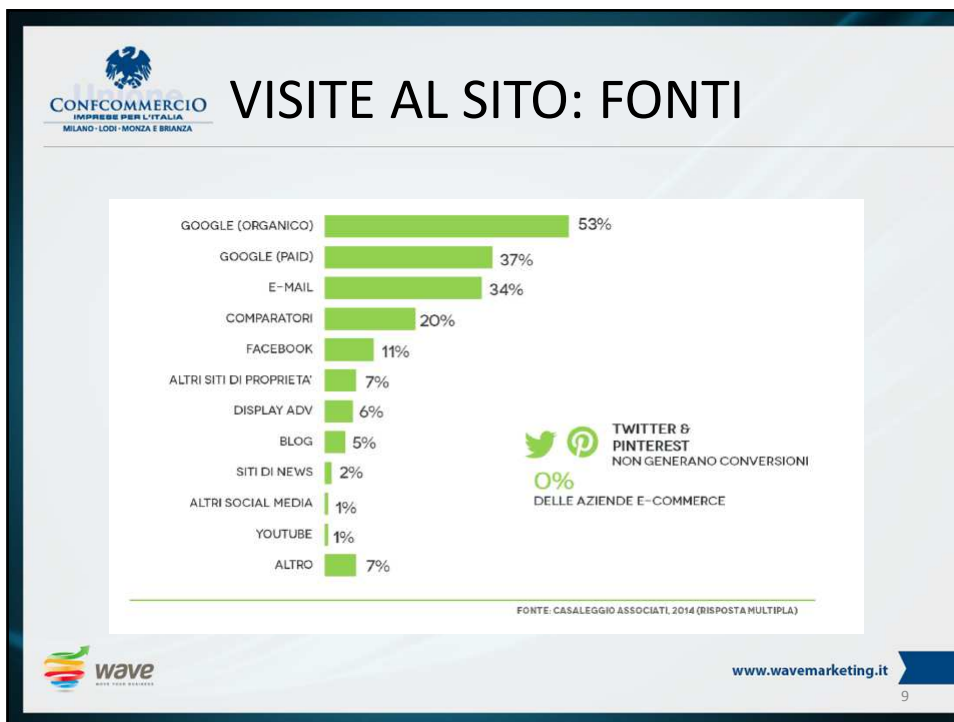
 www.wavemarketing.it

2











ATTENZIONE!

- L'e-commerce non è semplicemente un altro canale di vendita, **è come avere un'altra azienda**




www.wavemarketing.it

11



COSA IMPLICA?

- Avere **chiari obiettivi** – a cosa vi serve?
- Create un **Business Plan**
- Pensate molto bene alla **logistica**
- Allocate un budget per la **comunicazione**




www.wavemarketing.it

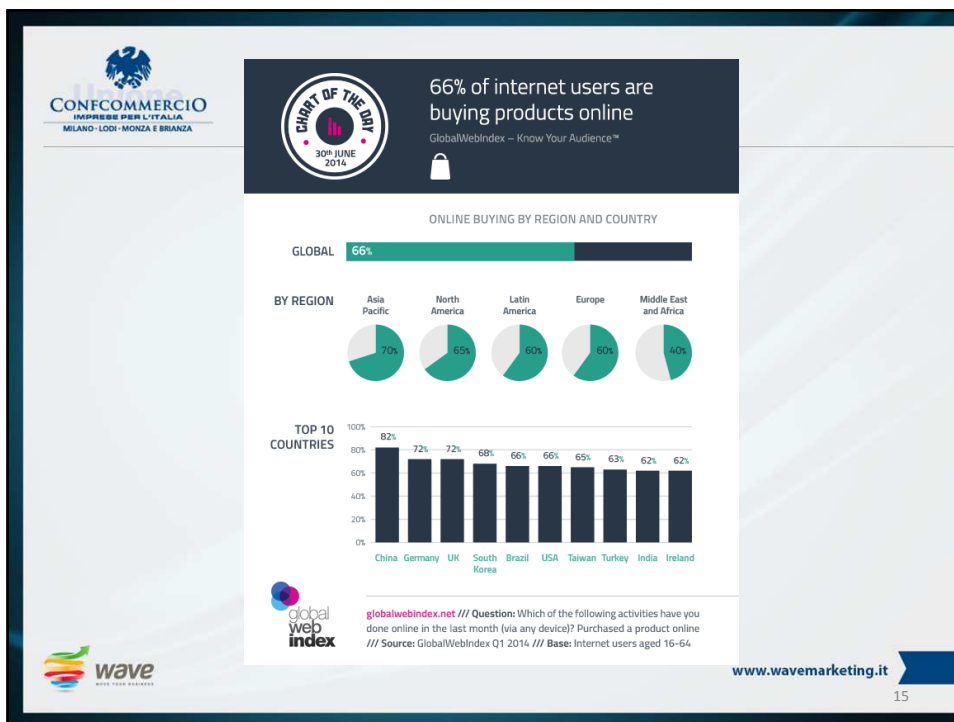
12



13



14



15



16

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO - LODI - MONZA E BRIANZA

IPO Alibaba

Apertura IPO: 18 settembre > Chiusura IPO: 20 settembre
 Capitale sottoscritto: \$ 250 BI (10% ca. debito pubblico italiano)
 La più grande IPO della storia del mercato azionario

Google vale \$ 400 BI
 Apple vale \$ 600 BI



wave
WAVE YOUR BUSINESS

www.wavemarketing.it

17

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO - LODI - MONZA E BRIANZA

Un sistema integrato

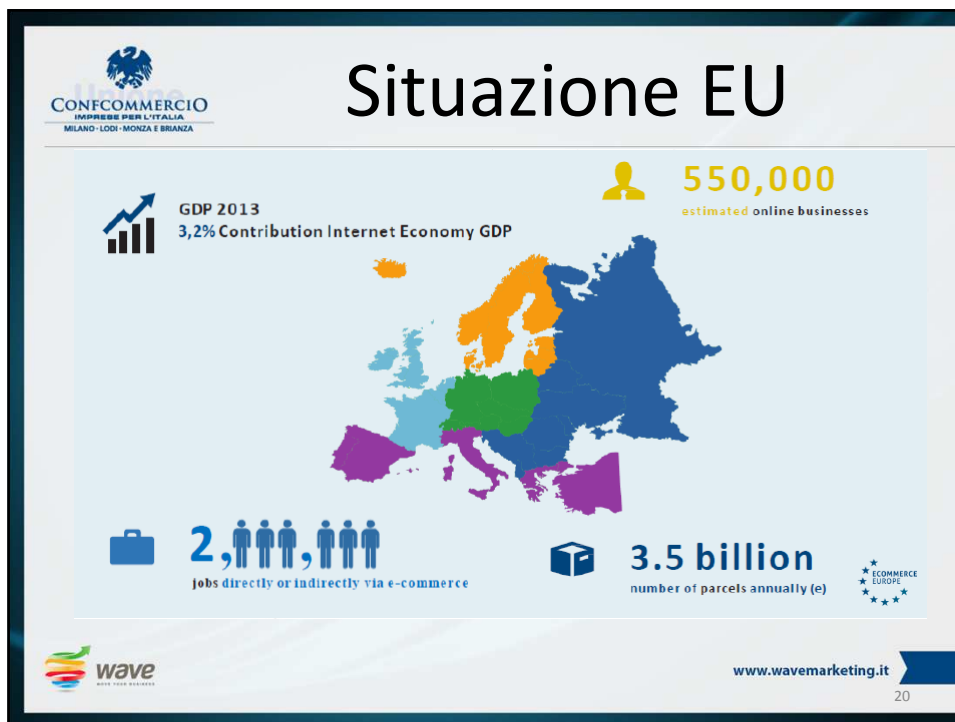
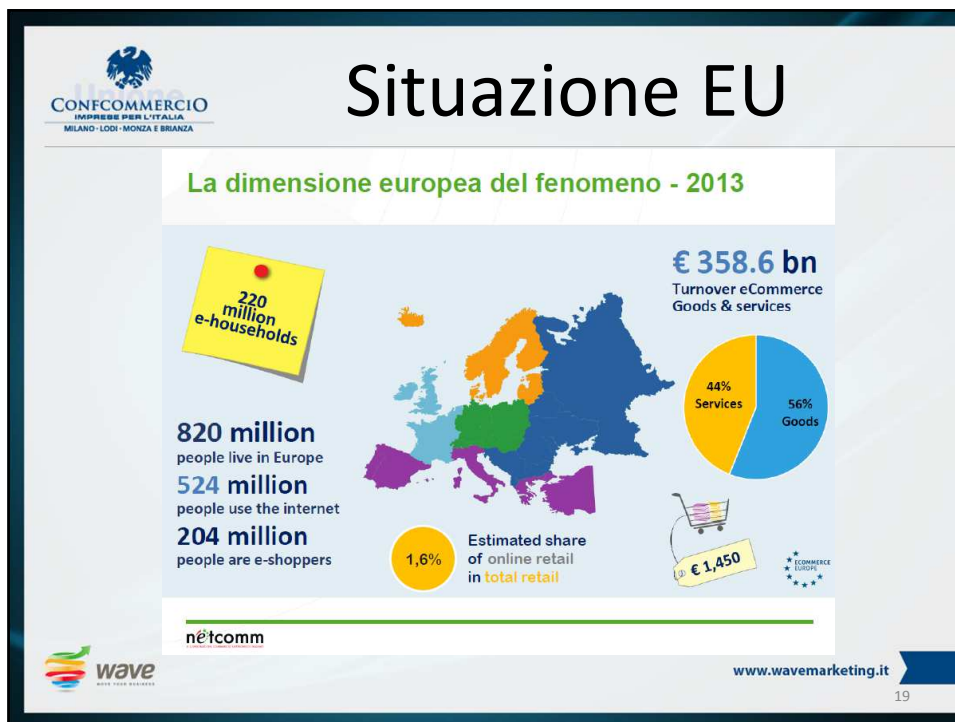
Alibaba is synonymous with e-commerce in China
 Alibaba Group's major businesses



wave
WAVE YOUR BUSINESS

www.wavemarketing.it

18



Quale opportunità

L'economia digitale creerà quasi un milione di posti di lavoro dall'economia digitale in Europa.

(José Manuel Barroso)

*Internet crea 5 posti di lavoro ogni 2 persi.
Dieci punti percentuali in più di banda larga porterebbero ad un aumento della crescita PIL tra l'1 e l'1,5%; presto il 90% dei lavori richiederanno competenze digitali.*

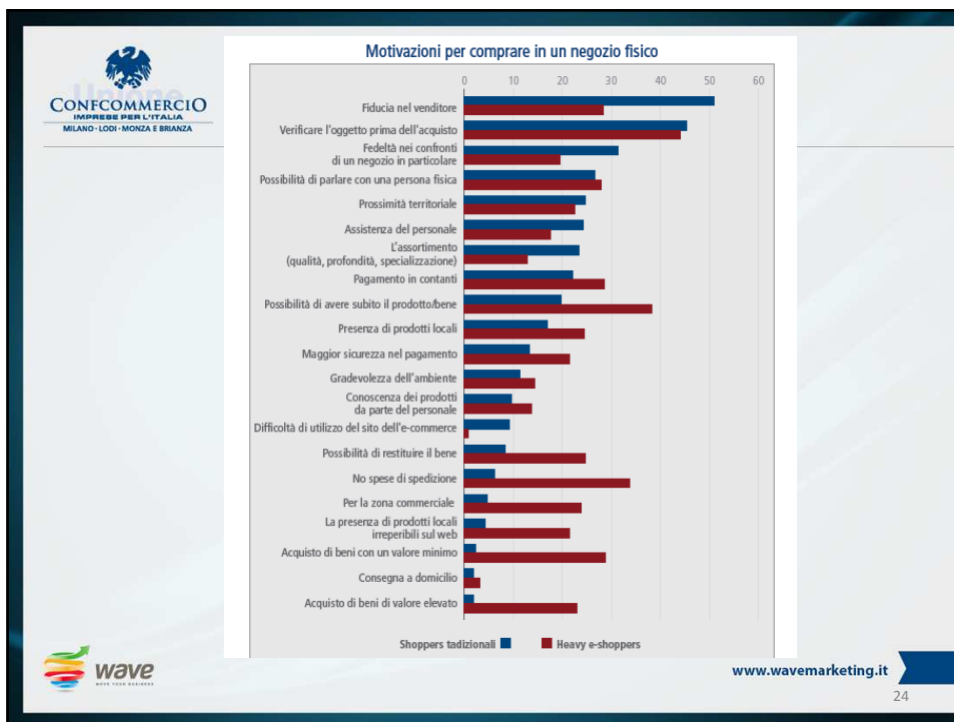
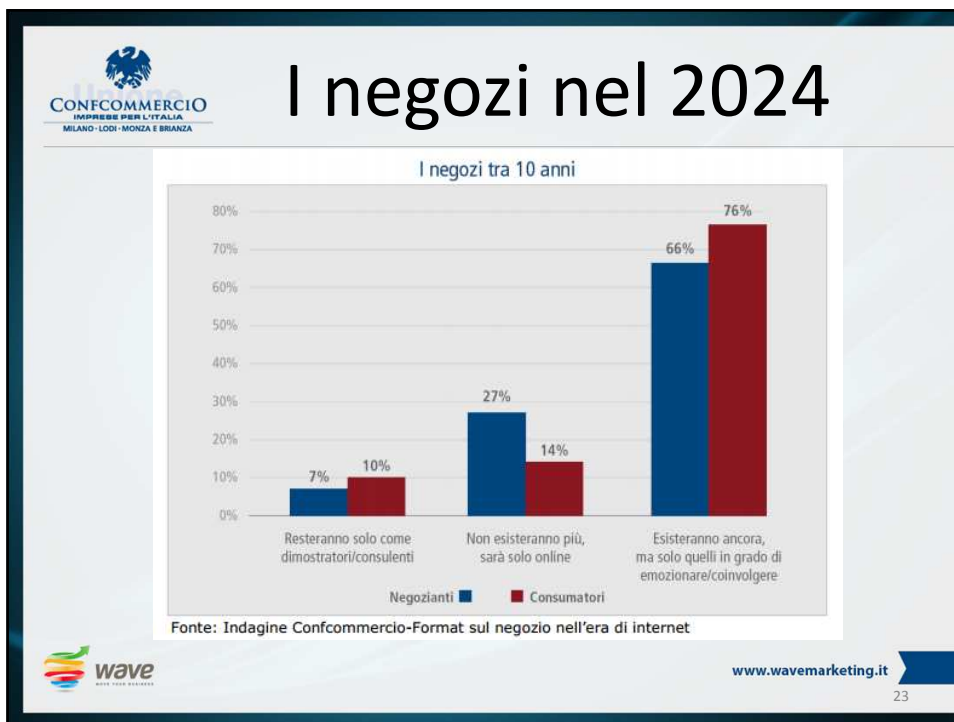
(Neelie Kroes)

Cominciamo da voi



Roma, 18 settembre 2014:

presentato uno Studio ConfCommercio su
il negozio nell'era di Internet



Ogni storia ha un eroe



25



I had started a web development company during the Internet boom in the mid-1990's, and things really took off: I became a typical stressed-out exec working 70-hour weeks with no real downtime.

*A friend of mine had rented a little island in Georgian Bay, Ontario, and suggested I try it- and it was a life-changing **experience**. All of a sudden I was completely cut off from the office, with no Internet or cell phone access, and it was just me and my dog enjoying the beautiful wilderness. I knew then that I had a real **passion for encouraging others** to experience what a private island can do for you, and luckily, there was also a **vacuum in the market** that needed to be filled.*



www.wavemarketing.it

26



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO - LODI - MONZA E BRIANZA

Chris Krolow





www.wavemarketing.it


27

PRIVATE ISLAND MARKETPLACE OVERVIEW

BROUGHT TO YOU BY PRIVATE ISLANDS INCORPORATED



REGIONAL ISLAND MARKET SHARE



- AFRICA
- ASIA
- EUROPE
- OCEANIA
- SOUTH AMERICA
- CENTRAL AMERICA
- CARIBBEAN
- UNITED STATES
- CANADA

MOST ACTIVE MARKETS BY SALES






BUYER INTEREST BY REGION







28

 **Qual è la tua isola?**

Classifica brand più ricercati su Google:

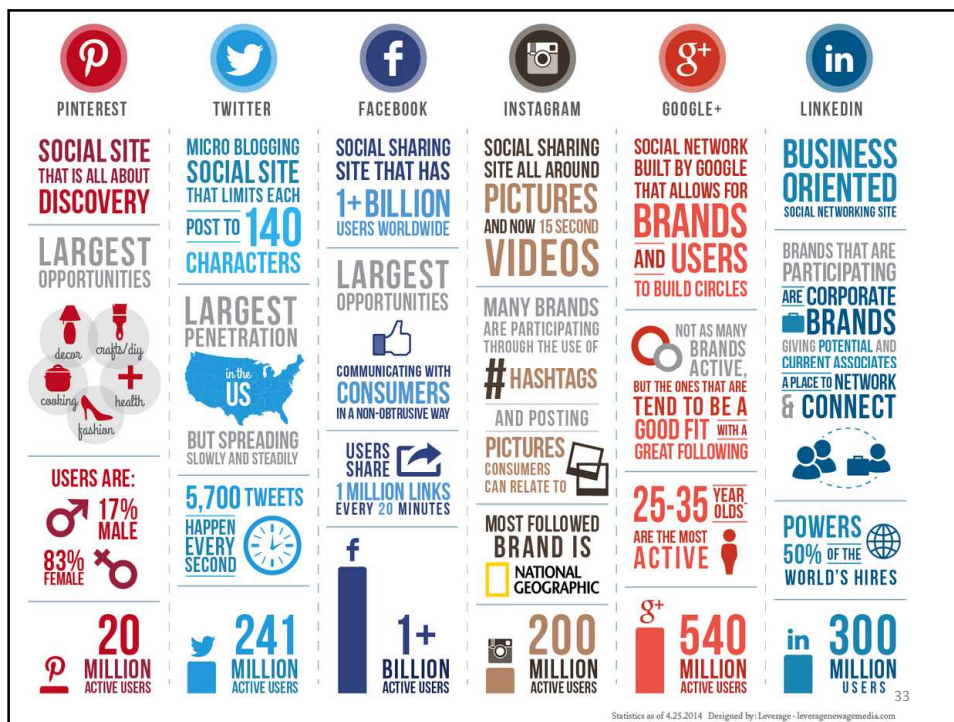
1. 
2. 

 www.wavemarketing.it 29

 **Tertium datur**



 www.wavemarketing.it 30





A conti fatti

Il 5% (11 Mio) degli utenti Internet US (227 Mio) ha comprato attraverso un Social Network (fonte [eMarketer](#)) = la proporzione sugli eShopper italiani (12 Mio) vorrebbe dire **600.000 utenti**.



www.wavemarketing.it

Quindi e-Commerce o no?



Amleto, atto terzo, scena prima

35

10

piccoli consigli

da Gianluca Diegoli



36

1

È un progetto commerciale, non tecnologico!

37

2

L'e-commerce non vende "da solo"
(nemmeno il negozio tradizionale) e
non ha la bacchetta magica.

38

3

Il settore migliore è quello che conoscete meglio.

39

4

Forse non sapete che l'e-commerce porta visite ai negozi. E viceversa.

40

5

Preparatevi all'**everywhere**
commerce: nuovi canali, nuovi
intermediari, nuovi punti di contatto.

41

6

È ancora più necessario essere unici.
La concorrenza sul prezzo non è quasi
mai una buona idea.

42

7

Sfruttate ogni strumento digitale per rimanere in contatto con i vostri clienti.

43

8

Solo un visitatore su 100 compra.
Prima dei compratori, avete bisogno di visitatori.

44

9

Pensate come una rivista. Capite come essere interessanti, prima che convenienti.

45

10

Prevedete due terzi del budget per la promozione e la gestione.

46

ma il più
importante è
l'11mo:

47

If you think it's expensive to
hire a professional to do the
job, wait until you hire an
amateur.

- Red Adair



Il caso Agri Brianza
Come si progetta un e-Commerce



www.wavemarketing.it

49



Come il commercio elettronico
vivifica i mercati tradizionali



www.wavemarketing.it

50

 **Un po' di storia**

- Angelo Rizzoli nasce nel 1889, nel Collegio dei Martinit: impara a fare il tipografo in orfanatrofio
- Nel 1927 acquista *Novella* da Mondadori
- Nel 1949 inizia a stampare libri fondando *Biblioteca Universale Rizzoli* (BUR)
- Nel 1958 fonda la casa cinematografica *Cineriz*, che nel 1964 vince l'Oscar con *8 e ½* di Fellini
- Nel 1960 inizia la costruzione della sede di via Rizzoli





51

 **Chi è LibreriaRizzoli.it**

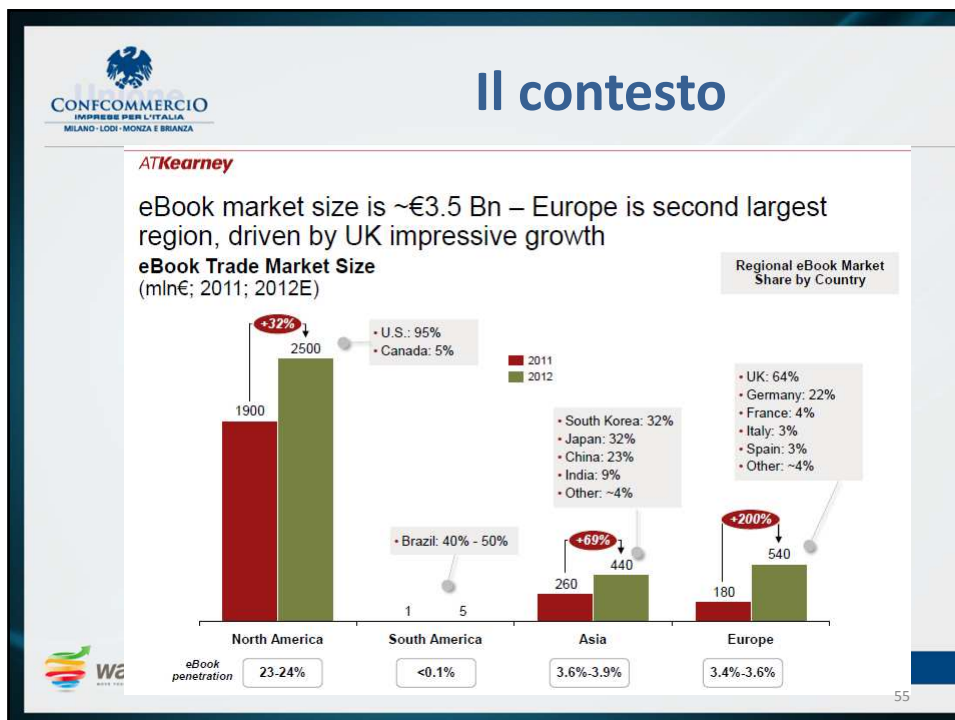
- È sito eCommerce RCS di vendita libri ed eBook on line dell'editore Rizzoli
- Attivo dal 2007 è oggi uno dei e-bookstore italiani in maggiore crescita, con un catalogo multi editore di 350.000 libri
- Da ottobre 2010 LibreriaRizzoli.it ha in catalogo una vasta proposta di titoli in formato eBook multi editore e in lingua italiana (oltre 40.000)
- LibreriaRizzoli.it ha sviluppato applicazioni dedicate per tablet Samsung Galaxy ed Apple iPad e iPhone



 www.wavemarketing.it

52





Prossima Puntata:
20 Ottobre 2014 - h. 11.00 – 13.00
I Social Media (Facebook, Twitter etc) fanno vendere

Vittorio Ravaoli
TW: @VittorioRavaoli
LI: www.linkedin.com/in/vittorioravaoli

Wave S.r.l.
Via Bice Cremagnani 16 – Vimercate (MB)
Tel. 039.5967390
Email: info@wavemarketing.it

www.wavemarketing.it

56