



Come sta cambiando il mondo dell'ecommerce?

Grazie per aver guardato il nostro webinar dedicato all'ecommerce. Questo documento riprende i concetti e i consigli più importanti, proposti dai nostri esperti, per aiutarvi a sfruttare al massimo le nuove opportunità offerte dall'ecommerce.

Nota: le informazioni fornite in questo documento non costituiscono una consulenza di natura legale, fiscale, finanziaria, contabile o commerciale, ma sono pensate per offrire informazioni di carattere generale sull'imprenditoria e il commercio. I contenuti, le informazioni e i servizi descritti non sostituiscono la consulenza di professionisti competenti, ad esempio avvocati iscritti all'albo, studi legali, commercialisti o consulenti finanziari.



Com'è cambiato l'e-commerce rispetto all'era pre-COVID?

Se l'evidenza più lampante è sicuramente la generale impennata degli acquisti online, i dati dimostrano anche che molte aziende sono passate all'e-commerce o hanno iniziato a rivolgersi ai loro clienti finali per via diretta e non tramite piattaforme di terzi. Grazie all'e-commerce, molte hanno inoltre individuato ottime opportunità di crescita, soprattutto all'estero, dove le vendite segnano infatti tassi di crescita particolarmente significativi.

Alcuni dati chiave sulla crescita dell'e-commerce...

Tra aprile e maggio 2020, le vendite e-commerce all'estero **hanno segnato una crescita del 30 %** rispetto all'anno precedente¹

A giugno 2020, le vendite e-commerce globali hanno registrato un **aumento del 28 %** rispetto allo stesso mese del 2019²

Ad agosto 2020, soltanto in Europa le vendite e-commerce segnavano **un incremento del 30 %** rispetto ai livelli pre-COVID³

...e l'impatto della pandemia sulle imprese

Quasi l'80 % delle aziende afferma di avere subito le conseguenze degli sconvolgimenti causati dal COVID-19⁴

+40 %. È questo l'incremento di fatturato previsto per i marketplace online⁵

Il 30 % dei nostri clienti intravede opportunità di espansione in nuovi mercati nei prossimi 12 mesi⁶

Suggerimenti

Rafforzate la vostra supply chain:

Rifornite rapidamente il magazzino e sfruttate al massimo gli strumenti che avete a disposizione per gestire i livelli di inventario.

Diversificate le vostre strategie

go-to-market: Sfruttate i vantaggi offerti dai partner esterni, come i marketplace, ma optate anche per vendere direttamente tramite vostri canali online per favorire la notorietà del vostro brand.

Adottate una strategia di spedizione

flessibile: Assicuratevi che le soluzioni di spedizione che offrite ai vostri clienti non siano dettate solo dalla rapidità o dal prezzo, ma siano in grado di soddisfare le differenti esigenze. Affidatevi a una società di logistica che sappia offrire, oltre alla velocità e alla convenienza, una gamma di soluzioni di spedizione ampia e diversificata.



I trend globali e tecnologici che stanno modellando l'universo dell'e-commerce

Le decisioni delle aziende sembrano essere sempre di più influenzate dai consumatori, ora che fanno sentire la loro voce sui social media. Un terreno che sta diventando sempre più competitivo è quello dell'esperienza del destinatario finale, ad esempio in termini di semplicità e rapidità delle procedure di reso. Anche le iniziative green sono in crescita, con un numero sempre più consistente di imprese che adottano pratiche logistiche più rispettose dell'ambiente.

Dal punto di vista tecnologico, i marketplace online stanno guadagnando rilievo, soprattutto dopo la pandemia e poiché rappresentano per tante aziende l'approdo più immediato per iniziare a vendere online. Sempre più aziende, inoltre, si rendono conto dell'urgenza di digitalizzare o trasferire online alcuni processi, come il fulfilment omnicanale o le operazioni legate allo sdoganamento.

Anche la sicurezza riveste un ruolo molto importante, ora che sempre più società di e-commerce sfruttano le tecnologie blockchain per controllare i dati e le esperienze dei clienti.

Alcuni dati chiave

Si prevede una marcata crescita delle quote di mercato dei marketplace internazionali, dall'attuale **59 % al 65 % nel 2025⁷**

Il 50 % dei consumatori acquista solo prodotti di brand che cercano di rispettare l'ambiente⁸

I marketplace online rappresentano più del **50 %** delle vendite online a livello globale⁹

Suggerimenti

Dotatevi di un'agenda per la

sostenibilità: Dimostrate ai clienti che il rispetto per l'ambiente è per voi una priorità e che potete essere il loro "partner green". Un'idea potrebbe essere quella di ridurre le consegne, magari traducendo il risparmio ottenuto in un risparmio anche per i clienti: non solo risulterete più virtuosi, ma anche più competitivi.

Sfruttate gli strumenti online: Sdoganate le vostre merci con il minimo sforzo utilizzando strumenti online: offriamo una gamma completa di strumenti per lo sdoganamento che consentono di compilare e inviare digitalmente i principali documenti di spedizione.



A quali nuovi mercati rivolgersi attraverso l'e-commerce?



A dispetto dei cambiamenti che si sono prodotti nel 2020, le opportunità di crescita in nuovi mercati non mancano. Il nostro suggerimento è quello di considerare questa crescita come un'evoluzione, partendo dal proprio mercato per ampliarsi in Europa e quindi oltre i confini europei.

Se mercati come gli Stati Uniti e la regione Asia-Pacifico hanno registrato una crescita dell'e-commerce particolarmente significativa negli ultimi anni, anche i mercati emergenti - come l'America Latina e la Corea del Sud - si meritano una riflessione approfondita. In Giappone, Singapore e Australia, dove l'import supera l'export, potrebbe essere interessante scoprire quanto sono richiesti i vostri prodotti.

Alcuni dati chiave sui mercati

Il **63 %** delle vendite al dettaglio online complessive proviene dalla regione Asia-Pacifico¹⁰

Circa il **25 %** delle PMI che si avvalgono di FedEx e TNT Swiss Post attualmente spedisce verso il Medio Oriente e l'America Latina, e il **20 %** verso l'Africa¹¹

Suggerimenti

Analizzate le implicazioni di un'eventuale espansione:

Fate ricerche sulle normative doganali, i prodotti più richiesti e i processi necessari per estendere la vostra presenza in nuovi mercati. Se necessario, formate il vostro team, e approfondite il comportamento dei consumatori nei mercati target.

Organizzate attentamente la logistica:

Ampliate le vostre conoscenze o rivolgetevi a un partner logistico che sia in grado di affiancarvi nella vostra crescita. Scegliete fornitori che consentano di offrire soluzioni di consegna pratiche e flessibili ai vostri clienti finali, e che sappiano soddisfare le loro esigenze di velocità e convenienza.



Scoprite nuove opportunità



Per ulteriori approfondimenti e informazioni su come creare nuove opportunità per la vostra azienda in un mondo che cambia, visitate [fedex.com](https://www.fedex.com) e [tnt.com](https://www.tnt.com).

Scoprite i nostri servizi e le nostre guide dedicati all'e-commerce

[Servizi e-commerce FedEx](#)

[Guida: "Avere successo con l'e-commerce in tempi di incertezza"](#)

[Soluzioni per i resi](#)

Fonti

- ¹ [Global cross-border e-commerce grows 21%](#), Digital Commerce 360
- ² [ACI Worldwide Research Reveals Increase in June eCommerce Sales](#), ACI Worldwide
- ³ [Pulse Report for Ecommerce in Europe](#), Signifyd
- ⁴ [COVID 19 Survey: Impacts On Global Supply Chains](#), Cision PR Newswire
- ⁵ [Comunicato stampa: Coronavirus pandemic boost and disrupts the European online fashion industry](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁶ [FedEx customer sentiment survey, 2020](#)
- ⁷ [Marketplaces Top 100 World EU16 2020](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁸ [Consumers don't want to choose between sustainability and convenience](#), Marketing Week
- ⁹ [What are the top online marketplaces?](#), Digital Commerce 360
- ¹⁰ [Global eCommerce 2020](#), eMarketer
- ¹¹ [FedEx customer sentiment survey, 2020](#)

© FedEx 2020

