

Gli acquisti online hanno anticipato il futuro, il punto di vista di Cristian Andreatini

Pubblicato: Mercoledì 15 Aprile 2020



Oggi stiamo vivendo un'anticipazione del futuro di almeno 6 anni. Quello che sta succedendo nel mercato online è solo qualcosa di cui tutti, prima o poi, avremmo fatto parte.

Dal momento in cui siamo stati costretti a restare a casa secondo le indicazioni del governo, abbiamo visto come gli acquisti degli italiani si sono riversati in rete, un pò per necessità e un pò per passatempo: gli shop online hanno subito un carico di visite altissimo, mai registrato prima dell'avvento del Coronavirus.

Quello che stiamo osservando nel mercato online non è una moda passeggera e quando si ritornerà alla normalità, con i ritmi di un tempo, le vendite in rete non crolleranno, rimarranno stabili e cresceranno nel tempo. Di questo ne abbiamo parlato con Cristian Andreatini di [Puntoecommerce.it](https://www.puntoecommerce.it), magazine online dove si parla di numeri e protagonisti dell'e-commerce.

“L'e-commerce in Italia non è mai decollato come nelle altre nazioni ma in questo momento tantissimi italiani hanno scoperto le potenzialità di acquistare online, l'affidabilità e la comodità di ricevere direttamente a casa la merce comprata. Questa “prova obbligata” dell'acquistare in rete sarà il punto di svolta che farà entrare nelle abitudini quotidiane lo shopping online. Oggi alle agenzie di comunicazione spetta una grande sfida: riuscire a convertire le modalità di vendita offline con i nuovi strumenti digitali, guidare i propri clienti verso le migliori soluzioni online e riuscire a creare ogni giorno un pubblico di riferimento interessato ai propri prodotti. La sfida per molte aziende è

sicuramente importante, non è facile trovarsi in tempo zero a pensare ad un nuovo modello di business e addirittura al modello online, visto che in molti hanno cercato sempre di rimandare questo momento, sia perché in qualche modo le vendite offline continuavano a sostenere l'azienda, sia perché il settore online è un mercato nuovo e in continuo movimento”.

Secondo Andreatini il Coronavirus ha anticipato il futuro di almeno 6 anni: ” Sono convinto che il balzo che gli e-commerce hanno registrato in questo periodo fosse inevitabile nel tempo, sicuramente sarebbe stato più graduale, ma ci saremmo arrivati prima o poi. Oggi abbiamo aziende veramente preparate a servire i clienti che acquistano online, ci sono ditte di logistica che sono sempre più strutturate e organizzate, quindi l'esperienza di acquisto del cliente finale è ogni volta più positiva, anche quando c'è una problematica le aziende sono pronte ad intervenire attraverso il customer care per trovare la migliore soluzione. Questo impatto organizzativo porta il cliente ad avere sempre più fiducia e a ripetere la propria esperienza di acquisto su molteplici prodotti.”

Sicuramente chi è partito anni fa nella vendita online oggi è molto più avvantaggiato e riuscirà a sfruttare il momento per attrarre i clienti e mantenerseli proponendo in futuro offerte e nuovi prodotti che entreranno nel catalogo. Ma tutte le aziende oggi hanno l'opportunità di lavorare in via digitale, nessuno escluso, a patto che non si pensi che la vendita in rete sia facile e a costo zero.

Aprire un e-commerce e vendere online è come aprire un negozio fisico nella via principale di una grande città, ci saranno investimenti da fare sia in termini di tempo che di denaro, l'importante è essere aperti ad un nuovo approccio di mercato che utilizza strumenti digitali che cambiano continuamente e dove la moda del momento obbliga a spostarsi seguendo gli utenti.

Il web è una grande piazza digitale piena di opportunità, non serve a nulla lamentarsi e farsi trasportare dalla frustrazione di un mercato nuovo che non si conosce. Ci sono aziende di tutti i settori che online stanno vendendo tantissimo, l'importante è seguire sempre le tre regole di base: strategia, aggiornamento continuo e capacità di adattamento, caposaldi imprescindibili per raggiungere un traguardo possibile e vantaggioso.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it