

# Digital Marketing Trends 2012

## Inside e-Commerce Report



diennea

**MagNews**



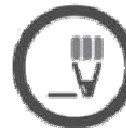
**50 persone** (ingegneri informatici, analisti, sviluppatori software, specialisti di web marketing, grafici e copywriter)

**+ di 10 anni** di esperienza

**500 clienti fidelizzati** in tutti i settori  
(automotive, turismo, finanza, moda, fundraising, gdo, etc.)



MagNews  
**SOFTWARE**



MagNews  
**AGENCY**

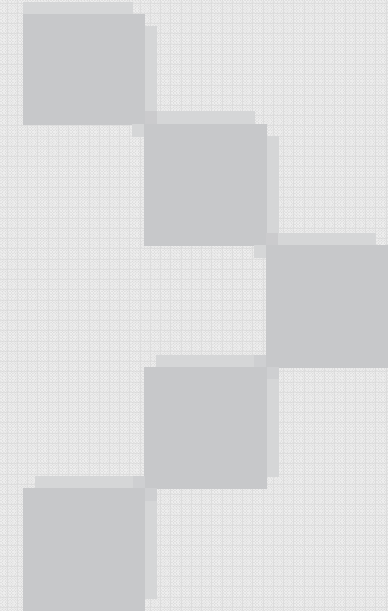


MagNews  
**TARGETING**



MagNews  
**STRATEGY**

# ***METODOLOGIA E CAMPIONE***



## Obiettivo dell'inside

Offrire indicazione su quello che gli utenti pensano quando decidono di comprare o non comprare online.

## Metodologia

- Indagine Quantitativa
- Interviste con metodologia C.A.W.I. (Computer Assisted Web Interviewing)

## Campione

Universo di riferimento: popolazione Internet attiva nel mese di marzo, che utilizza abitualmente la e-mail

Sample: 1000 interviste



✓ sesso (54% uomini; 46% donne);

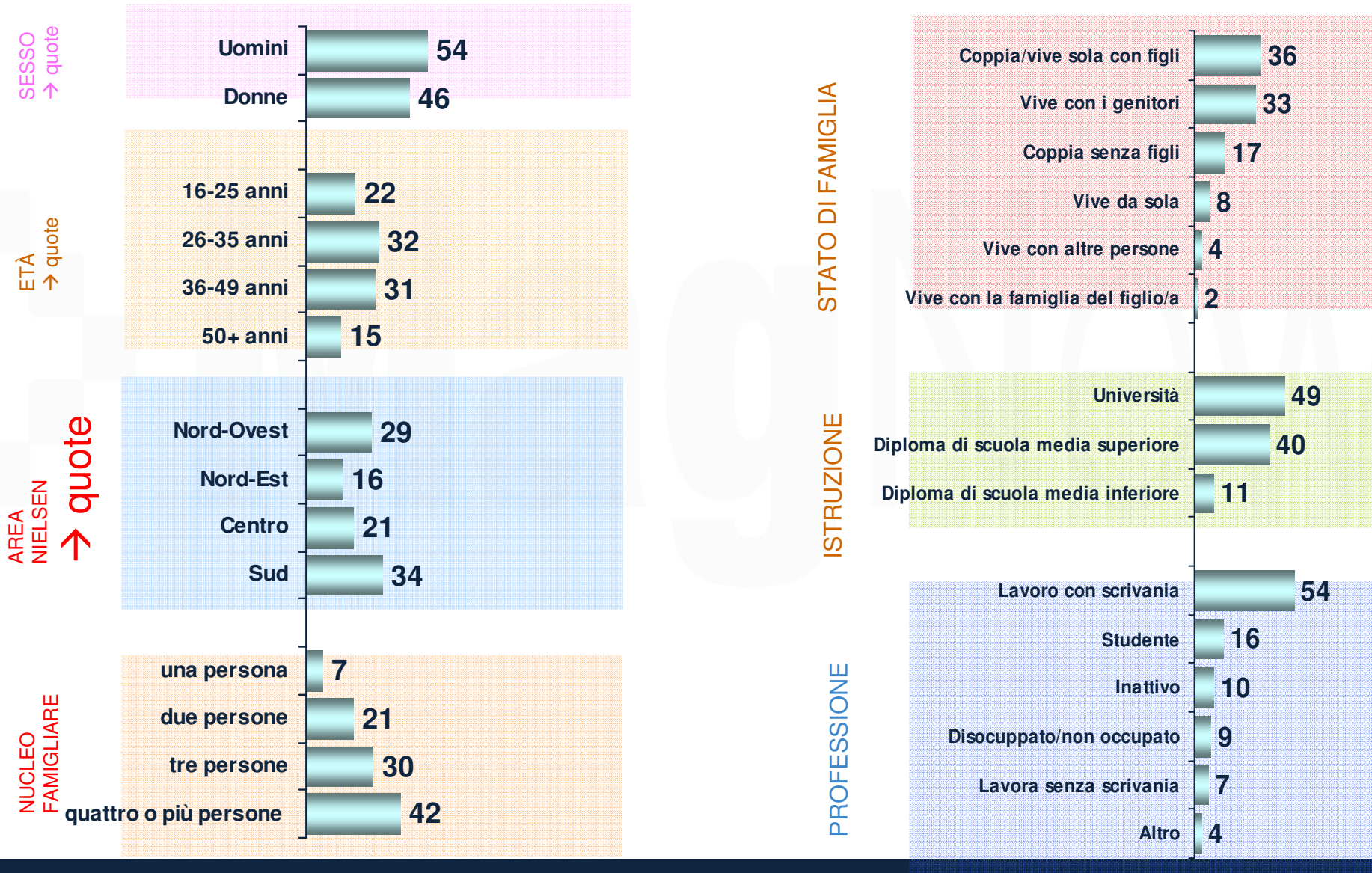


✓ età (22% 16-25 anni; 32% 26-35anni; 21% 36-49anni; 15% 50 anni ed oltre)

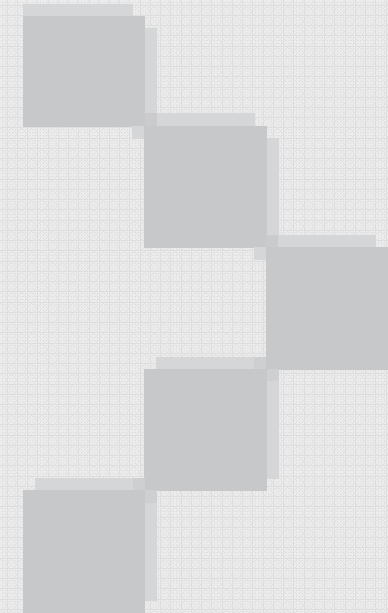


✓ area Nielsen (29% Area 1; 16% Area 2; 21% Centro; 34% Sud)

## Profilo socio-demografico degli intervistati in percentuale

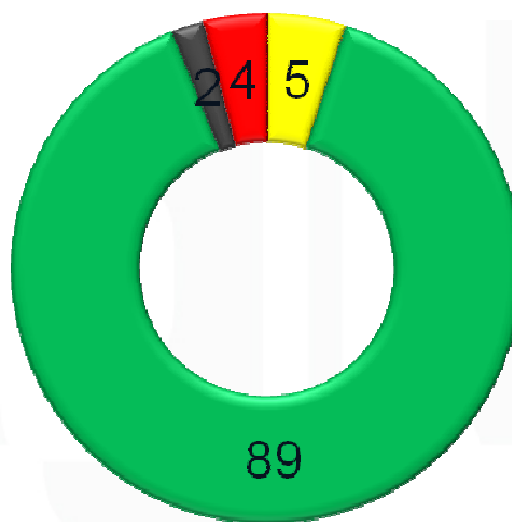


# *RISULTATI*



## Acquisti online: circa il 90% del campione ha fatto acquisti online almeno una volta nella vita...

Ti è mai capitato di fare acquisti online? (Valori in percentuale)

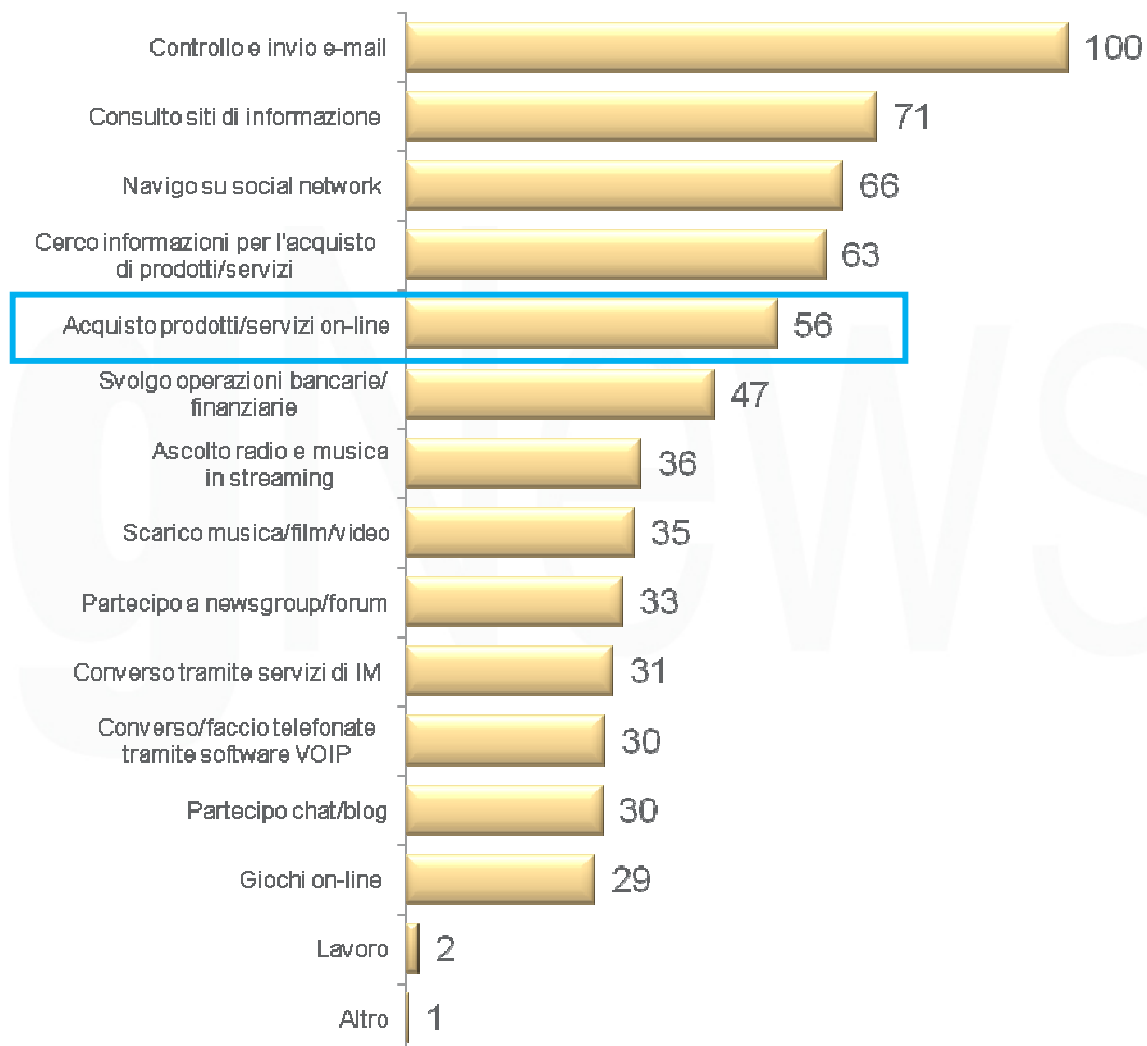


- Si, una sola volta
- Si, più di una volta
- No ma non escludo di farne in futuro
- No e non penso di farne in futuro

Base: Totale campione n. 1000 intervistati

## ... tuttavia solo la metà dichiara di fare abitualmente acquisti online.

Più in particolare quale tra le seguenti attività svolgi abitualmente, quando ti colleghi ad Internet? (valori in percentuale di intervistati)



Base: Totale campione n. 1000 intervistati

## Motivi di acquisto: offerte speciali online e convenienza dei prezzi

Per quali motivi fai acquisti online? (valori in percentuale di intervistati)



Base: Chi fa acquisti online n. 937 intervistati



## Motivi di non acquisto: diffidenza

Per quali motivi non ha mai fatto acquisti online? (valori in percentuale)



Base: Chi non fa acquisti online n. 63 intervistati

## Influenza di acquisto: spedizioni gratuite e offerte

Chi/Che cosa ha influenzato il tuo acquisto? (valori in percentuale)



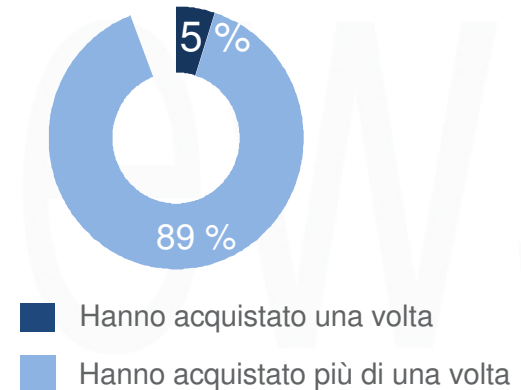
Base: Chi fa acquisti online n. 937 intervistati



## Prodotti acquistati: tempo libero e, a seguire, libri (valori in percentuale, possibile scelta multipla)



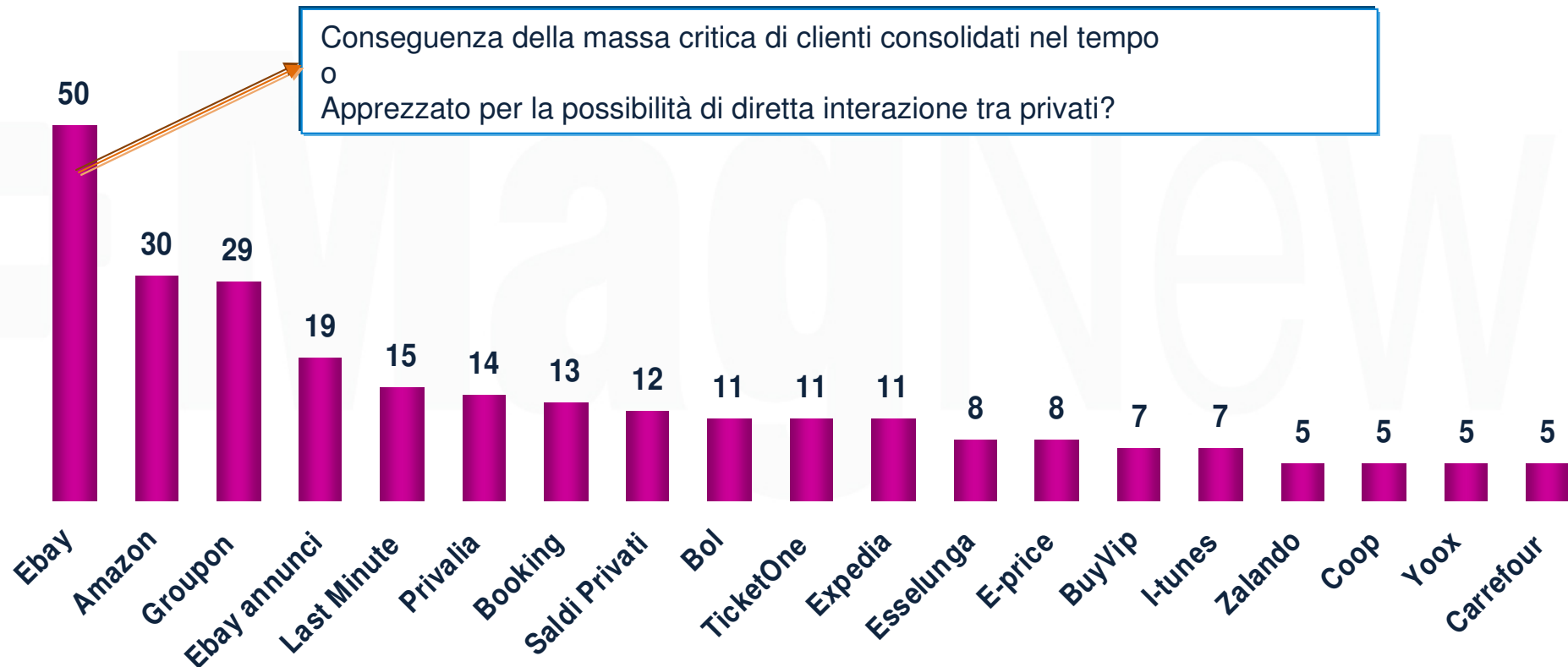
Base: Chi fa acquisti online n. 937 intervistati



Numero medio di prodotti acquistati per persona: 3.1

## Gradimento siti per acquisti online: Ebay e Amazon i più apprezzati

Quali sono, a tuo avviso, i siti migliori per fare acquisti online? Valori in percentuale degli intervistati (Max 3 risposte)

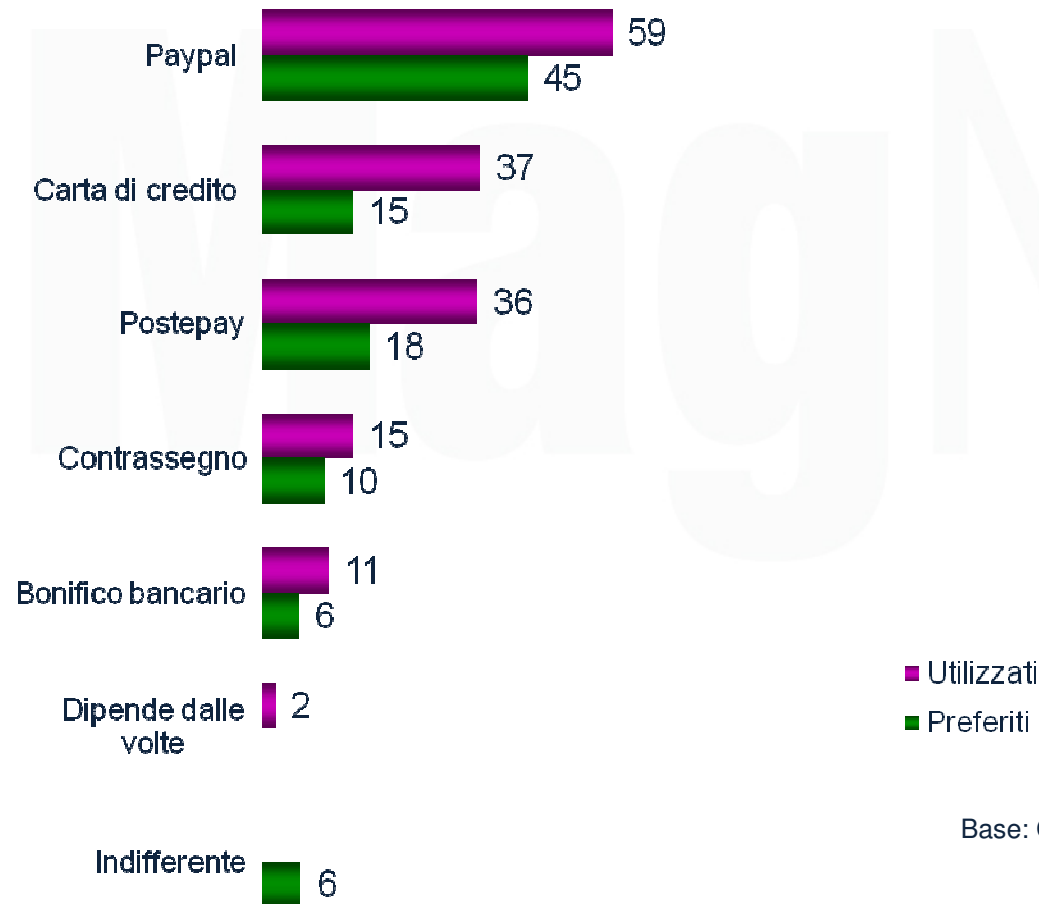


Base: Chi fa acquisti online n. 937 intervistati

## Paypal il sistema di pagamento più utilizzato e il preferito.

Quale sistema di pagamento utilizzi, di solito? Valori in percentuale degli intervistati (possibili risposte multiple)

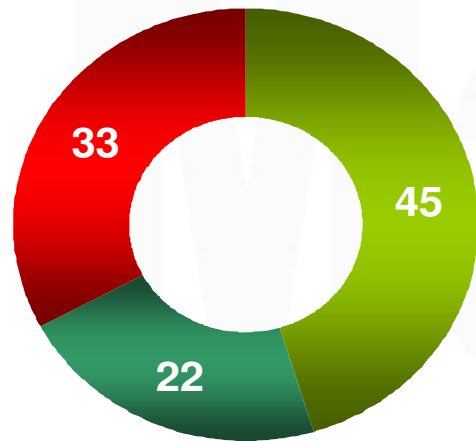
E quale sistema di pagamento preferiresti utilizzare? Valori in percentuale degli intervistati (risposta singola)



Base: Chi fa acquisti online n. 937 intervistati

## Primo motivo degli acquisti non finalizzati spese di spedizione troppo alte

Hai mai lasciato dei prodotti in un carrello, cioè avevi deciso di acquistarli e invece poi non hai acquistato?  
Valori in percentuale degli intervistati (risposta singola)

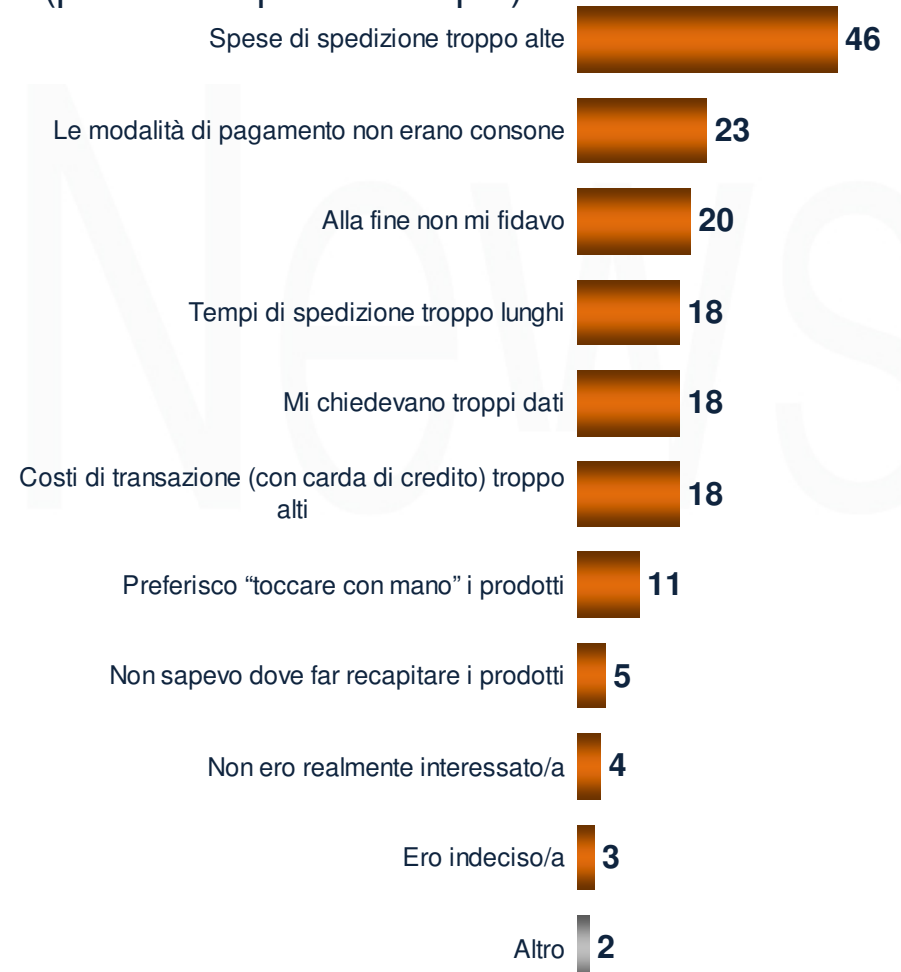


- Si, poche volte
- Si, mi succede spesso
- No

Base: Chi fa acquisti online n. 937 intervistati

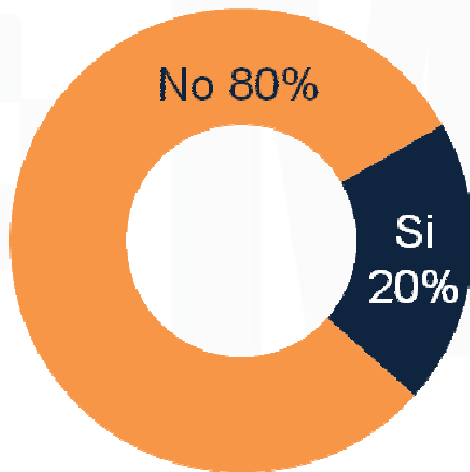


Cosa ti ha impedito di finalizzare l'acquisto?  
Valori in percentuale degli intervistati  
(possibili risposte multiple)

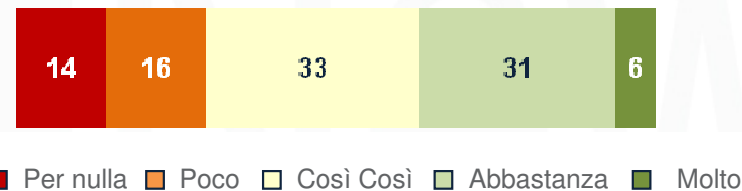


## Cauto il gradimento per le offerte provenienti dai social network

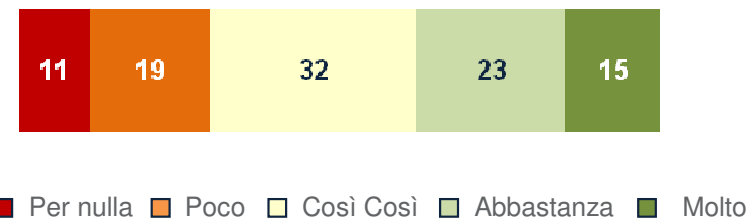
Ricevi offerte da siti di E-commerce anche sui propri profili facebook, twitter, etc? (Risposta singola)



Quanto gradisci ricevere offerte di siti di e-commerce tramite social network? Per rispondere utilizza una scala da 1 a 5, dove 1 indica "Per niente" e 5 significa "Molto". Puoi anche scegliere voti intermedi per graduare il suo giudizio  
**Valori % (Risposta singola)**

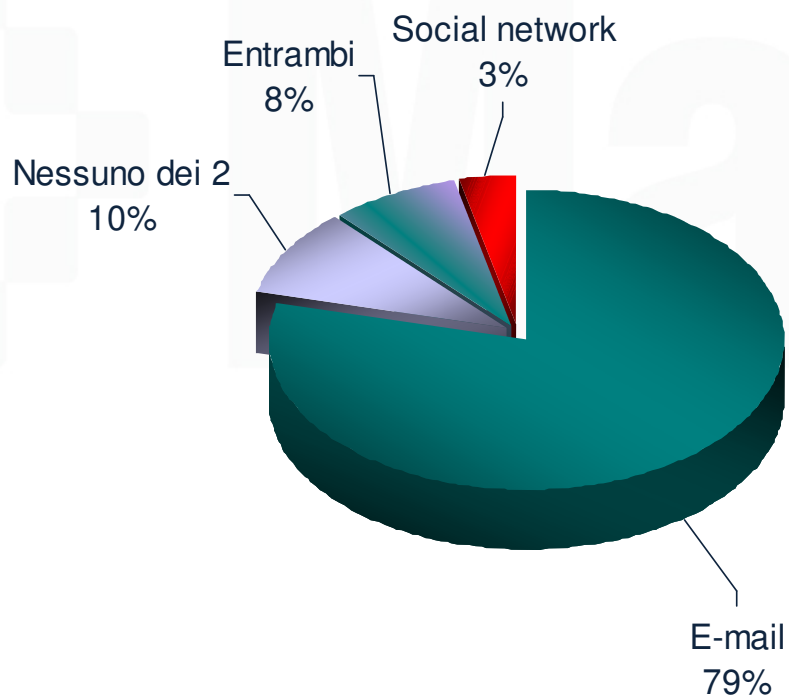


Nel caso particolare di offerte last minute, quanto gradisci riceverle tramite social network? Per rispondere utilizza una scala da 1 a 5, dove 1 indica "Per niente" e 5 significa "Molto". Puoi anche scegliere voti intermedi per graduare il suo giudizio  
**Valori % (Risposta singola)**

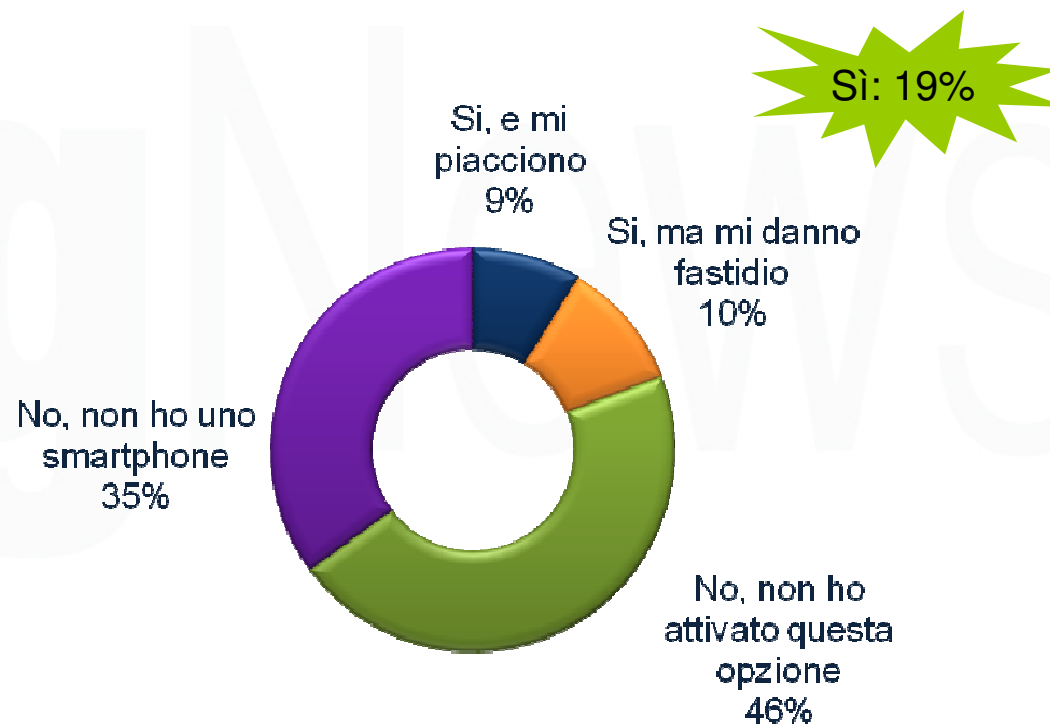


## L'email rimane il canale preferito per ricevere offerte.

Tra social network e e-mail dove preferisci ricevere le offerte? (risposta singola)



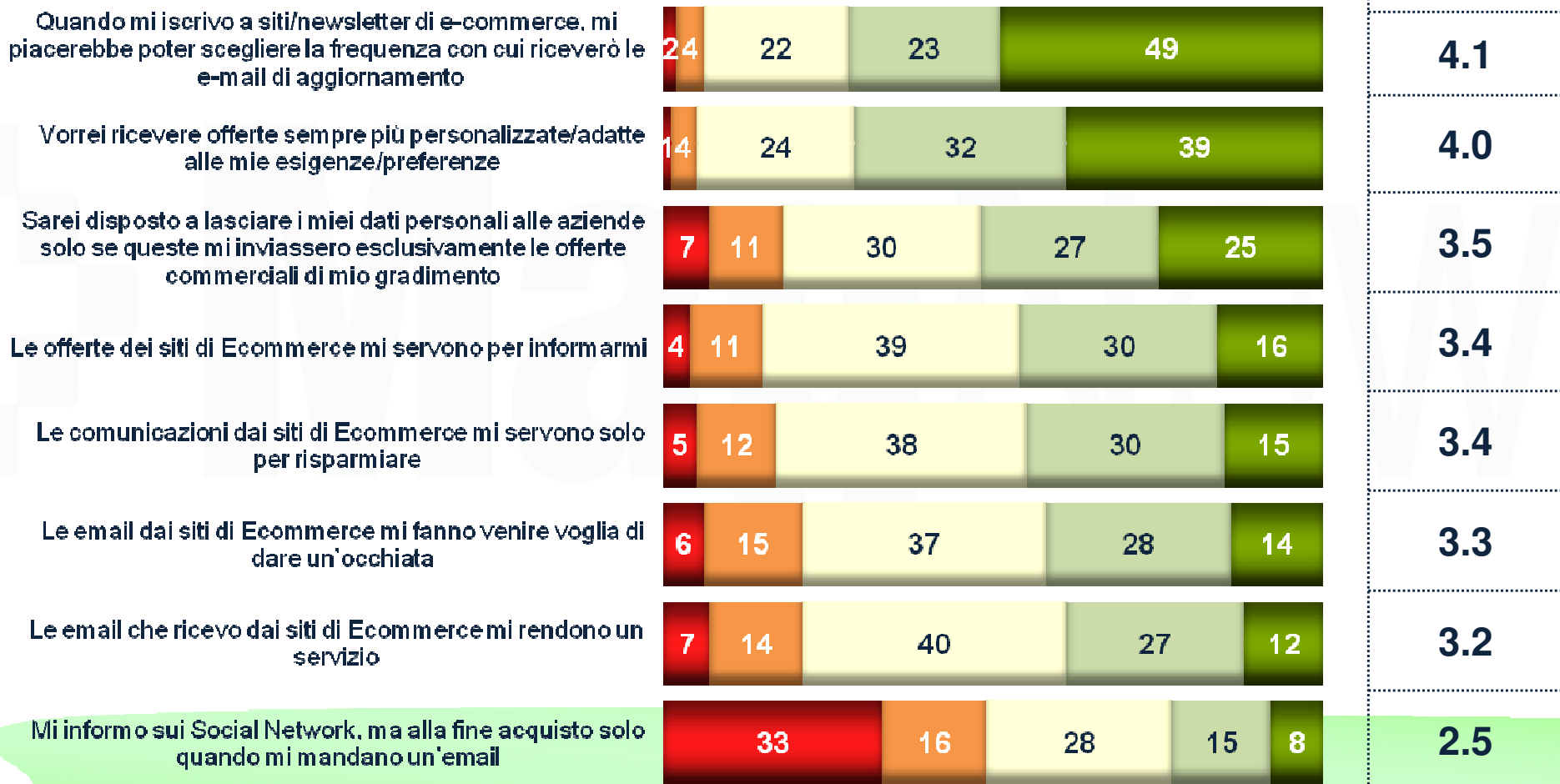
Ricevi offerte commerciali tramite applicazioni dello smartphone? (risposta singola)



Base: Chi fa acquisti online n. 937 intervistati

## Le newsletter da siti di e-commerce: vanno personalizzate! (valori in percentuale)

■ 1 Per nulla ■ 2 Poco ■ 3 Così Così ■ 4 Abbastanza ■ 5 Molto



Base: Ricevono e-mail/newsletter da siti di e-commerce n. 680 intervistati

## Licenza Creative Commons

Questa licenza ti permette



di riprodurre, distribuire, comunicare a pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera

Alle seguenti condizioni



**Attribuzione.** Devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera.



**Non commerciale.** Non puoi usare quest'opera per fini commerciali.



**Non opere derivate.** Non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

Ulteriori indicazioni:

Per riprodurre in tutto o in parte i dati presentati in questa ricerca è necessario indicare la fonte dell'opera con la seguente dicitura: **Fonte: [www.magnews.it/inside\\_ecommerce2012](http://www.magnews.it/inside_ecommerce2012)**

### La Collana di Best Practice



### Le Ricerche per Conoscere il mercato



### Il Blog per attualità e innovazione



Trovi tutto gratuitamente su:

**www.magnews.it**