

Saldi tutto l'anno, comodamente a casa tua

L'andamento dei saldi in tempo di crisi secondo Showroomprive.it

Milano, 19 gennaio 2012 – In questo periodo di crisi economica, il prezzo diventa una delle discriminanti principali al momento dell'acquisto. Spopolano infatti quei canali di vendita che propongono prodotti di qualità a prezzi "da saldi" tutto l'anno, come i siti di shopping online. Secondo i dati del rapporto di novembre 2011 dell'Osservatorio B2C il commercio elettronico nel nostro Paese registra nel 2011 un balzo in avanti del 20% superando quota 8 miliardi di euro. Questo significa che ormai anche gli italiani hanno scoperto un nuovo modo "smart" di acquistare, senza aspettare i saldi stagionali e stando comodamente seduti a casa propria. Ad esempio, su Showroomprive.it è possibile approfittare di sconti che possono raggiungere il 70% rispetto al costo originario. Inoltre è possibile accedere a queste offerte vantaggiose 12 mesi l'anno.

La corsa ai saldi a portata di click

Nelle vie dello shopping delle città più importanti d'Italia si registra un elevato afflusso di persone, ma una drastica flessione negli acquisti. Al contrario i siti di vendite private come Showroomprive.it hanno avuto una crescita significativa, a ulteriore testimonianza del cambiamento del comportamento dei consumatori e della loro costante attenzione a cercare le migliori marche al miglior prezzo. Il grado di soddisfazione degli smart shopper non si basa solo su un prezzo molto competitivo che nei negozi tradizionali si può trovare solo nel periodo di svendite stagionali, ma anche sull'efficienza del servizio postvendita e dalle garanzie che i siti assicurano ai proprio clienti. I siti di e-commerce infatti garantiscono il diritto di reso, dando così la possibilità di ponderare per bene le scelte ed, eventualmente, di restituire il proprio acquisto e di essere rapidamente rimborsati. Nessuna scena da primo giorno di saldi alla "I Love Shopping": ora è possibile approfittare delle occasioni "da saldo" in qualsiasi momento dell'anno, in qualsiasi luogo e in tutta serenità.

Vantaggi su tanti prodotti, dodici mesi l'anno

Grazie all'e-commerce la corsa ai saldi non è mai stata così comoda e conveniente. Ma i siti di vendite-evento vengono influenzati dalle svendite stagionali?

"Abbiamo effettivamente registrato un aumento del 50% degli ordini nella prima settimana di saldi" afferma Stefano Zanetti, responsabile marketing di Showroomprive.it. "In questa settimana abbiamo proposto più di 30 vendite evento di diverse categorie merceologiche, ma i prodotti più venduti sono i cosmetici e gli accessori. Probabilmente, dato il periodo di saldi stagionali e di crisi, i nostri membri cercano di acquistare prodotti di uso quotidiano a prezzi molto accessibili o oggetti di facile portabilità e dal design ricercato, che rimarranno nel tempo. Una scelta diversa da altri paesi europei, che in questa stessa settimana hanno mostrato un'attenzione maggiore per gli articoli di pret-à-porter".

showroomprive.it

I siti di vendite-evento non applicano ulteriori sconti ai prezzi già molto ribassati, ma ringraziano i propri membri con iniziative speciali: Showroomprive.it infatti prevede per determinate vendite (la prossima il 21 gennaio con Reebok e Mexx) la consegna gratuita per ordini superiori a 50 euro. Un'iniziativa molto apprezzata dalla comunità italiana, che può contare su un servizio di altà qualità a costo zero, per una corsa ai saldi che dura tutto l'anno, comoda e a portata di click.

A proposito di Showroomprive

Lanciato nel 2006, Showroomprive è una delle realtà più importanti nel mercato delle vendite private online.

Il sito organizza per i suoi membri vendite esclusive sui prodotti di grandi marche (prêt-à-porter, cosmetici, viaggi, decorazioni, etc), offrendo forti sconti (in media il 70% di sconto). Ad agosto 2010, il fondo d'investimento Accel Partners, primo nel settore di Internet e delle nuove tecnologie, ottiene una quota di minoranza nel capitale di Showroomprive.

La società ha registrato nel 2010 un fatturato di 130 milioni di euro e conta oggi 300 collaboratori. Con più di 2.300.000 ordini nel 2010 e circa 1.200 vendite al pubblico ogni anno, Showroomprive è diventato un attore fondamentale nel mercato delle vendite private e rappresenta l'unione perfetta delle competenze nel settore dell'e-commerce e in quello dello destoccaggio.

<http://www.showroomprive.it/accueil.aspx>

Per ulteriori informazioni:

Showroomprive

Virginia Hernandez - +34 91 524 74 73 virginia.hernandez@showroomprive.com