

Showroomprive.it punta sul mobile per crescere in Italia come a livello internazionale

A 7 mesi di distanza dal lancio della app in Italia, il m-commerce rappresenta già il 15% del giro di affari mensile

Milano, 25 giugno 2012 – La diffusione sempre maggiore degli smartphone ha indiscutibilmente portato negli ultimi anni sostanziali cambiamenti nelle abitudini di consumo dei cittadini europei. L'accesso sempre più facilitato a Internet non è solo diventato un favoloso mezzo di comunicazione, ma anche un'eccellente opportunità per le marche che, sempre più numerose, stanno integrando il canale mobile all'interno delle proprie strategie di marketing.

Nell'ambito delle vendite private online, i clienti apprezzano particolarmente la possibilità di consultare le offerte e poter fare acquisti in qualsiasi luogo e in qualsiasi momento della giornata; il m-commerce è infatti il mezzo perfetto per chi vuole prendere al volo le occasioni. **Showroomprive, il sito di vendite private online secondo in Europa in termini di fatturato, ha quindi naturalmente investito in questo canale di distribuzione. Dal lancio delle app per iPhone, iPad e Android in Francia, Spagna e Italia, sono più di 600 mila le app scaricate a fine maggio 2012: un'ulteriore conferma che il canale mobile ha un grande potenziale sul mercato ed è una reale opportunità per ampliare il proprio business sia in termini di traffico che in termini di fatturato.**

Su Showroomprive in Europa circa il 25% delle visite e il 20% della fatturazione globale, provengono da terminali mobili e tablet. In Italia si arriva per il momento al 15% nel mese di maggio. I membri che utilizzano iPhone, per esempio, visitano più frequentemente il sito rispetto a chi utilizza l'iPad, ma con minore tempo medio. Inoltre, chi utilizza gli smartphone si collega al sito durante tutta la settimana, con picchi tra le 8 e le 9 del mattino, orari in cui le persone vanno a lavoro; per gli utenti che utilizzano i tablet, invece, il momento migliore per lo shopping è il week end, dove si registra un maggiore traffico verso le 8 di sera.

In Italia, il m-commerce è cresciuto in modo significativo nel 2011 rispetto all'anno precedente (+210%), dovuto in parte ai 21 milioni di smartphone diffusi tra la popolazione (quasi un italiano su tre) e la tendenza non sembra arrestarsi. I dispositivi mobile sono quindi diventati un canale di vendita fondamentale e il mercato italiano sembra interessarsi sempre più all'innovazione. Ma chi sono gli italiani che fanno acquisti grazie alle app e cosa acquistano principalmente?

“Gli italiani che acquistano tramite dispositivi mobile sembrano particolarmente interessati all'hi-tech: ad esempio, nell'ultima vendita di accessori per iPhone, sono numerosi gli acquisti effettuati tramite mobile, mentre i nostri membri che effettuano acquisti sul sito sono più attenti al ready-to-wear e alle scarpe” afferma **Stefano Zanetti, responsabile marketing Italia di Showroomprive.** *“Una curiosità: l'età media degli utenti che acquistano grazie alle nostre app esclusive è leggermente più elevata rispetto a quella dei nostri utenti del sito web. Ad acquistare sono sempre in prevalenza donne (55%), ma in percentuale inferiore rispetto alle utenti del sito (circa il 70%)”.*

Aggiunge poi **Thierry Petit, co-fondatore e CEO di Showroomprive:** *“Nel contesto della nostra strategia multi-canale, abbiamo implementato una strategia sul mobile per venire incontro agli usi*

showroomprive.it

dei consumatori. Così, per la telefonia mobile, abbiamo optato per una navigazione semplice e pratica. Per gli utilizzatori di tablet e particolarmente dell'iPad, spesso un pubblico più maturo, abbiamo adattato la navigazione rendendola interattiva e conviviale. Quest'ultima, si configura poi come una vera e propria vetrina per i marchi. E a vedere i risultati, la nostra strategia si sta rivelando vincente".

Anche in Italia, il m-commerce si conferma il modo più "smart" di effettuare acquisti, per approfittare di sconti particolarmente convenienti che su Showroomprive.it possono raggiungere il 70% rispetto al prezzo praticato dalla marca.

A proposito di Showroomprive

Showroomprive.it è la seconda azienda di vendite private in Europa. La compagnia nasce in Francia dall'incontro dei due imprenditori Thierry Petit e David Dayan ed è cresciuta in maniera sorprendente fino a raggiungere un fatturato di 180 milioni euro nel 2011, di cui 5,5 milioni solo in Italia.

Showroomprive offre sconti fino al 70 % per le migliori marche internazionali e italiane ai suoi 550 mila membri italiani e 10 milioni europei. Attualmente Showroomprive è presente in Spagna, Francia, Italia, Regno Unito e Olanda e sta preparando le prossime aperture in Turchia, Portogallo, Belgio e i paesi della Scandinavia.

Showroomprive.it ha un team in continua crescita che conta più di 440 persone, uffici a Parigi e cinque centri di operazioni logistiche che hanno una superficie totale di 70 mila metri quadrati. 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. Petit e Dayan continuano a controllare l'80% delle azioni dell'impresa.

A maggio 2012 Showroomprive ha lanciato la "Consegna Rapida in 72 ore" in Italia, diventando la prima azienda di vendite private online che offre il servizio in tutti i paesi in cui opera.

Showroomprive.it propone circa 1.604 vendite di diverse marche all'anno, che ruotano ogni 4 o 5 giorni. Showroomprive.it offre il meglio delle collezioni donna, uomo e bambino, accessori, arredi e prodotti per la casa, cosmetici e prodotti di bellezza, attrezzature sportive, materiale audiovisivo, hi-tech e profumeria.

Per ulteriori informazioni:

Showroomprive

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