

#SpecialeNatale14

Acquisti online per un quarto delle donne italiane

Circa il 23% delle donne italiane quest'anno ha intenzione di acquistare online tutti i propri regali di Natale

Il 38,6% di loro destinerà ai regali natalizi una cifra compresa tra i 200€ e 300€ mentre il 22% conta di spendere circa 150€. Ma il 4% spenderà più di 500€ online per il Natale 2015

Un Natale all'insegna della famiglia con regali che spopolano soprattutto nella moda e abbigliamento

Milano, 3 novembre 2014 - Natale 2014 si avvicina e si comincia a pensare ai regali per amici e parenti, a dove passare le tanto attese festività, e con chi, a come addobbare la propria casa e imbandire le tavole. Ecco che per scovare nuove idee e fare buoni acquisti sempre più persone ricorrono allo shopping online, diffuso e apprezzato ormai da gran parte degli italiani grazie anche all'aumento di fiducia nel commercio elettronico, all'emergere di nuovi modelli di business online e all'alto livello di penetrazione degli smartphone nel nostro Paese. Un incremento confermato dagli ultimi dati dell'Osservatorio eCommerce B2C del Politecnico di Milano e Netcomm secondo il quale le vendite via smartphone nel nostro Paese registrano un incremento del 100% nel 2014, superando gli 1,2 miliardi di euro, pari al 9% dell'eCommerce complessivo. Aggiungendo quelle via tablet, l'incidenza delle vendite da dispositivi mobili raggiunge il 20% del totale eCommerce. Sempre secondo questi dati la crescita dell'eCommerce B2c in Italia registra un +17% nel 2014 per un valore complessivo delle vendite a quota 13,3 miliardi di euro.

In vista del prossimo Natale, circa un quarto delle donne italiane, il 23%, afferma che comprerà online tutti i propri regali, mentre il 28,4% ricorrerà allo shopping online per acquistarne almeno la metà. Questo è ciò che emerge dall'ultima indagine sul Natale 2014, condotta su un campione di circa 1.000 donne italiane da Showroomprive.com, uno dei principali player delle vendite private online in Europa, specializzato nell'offerta di articoli di grandi marche orientate principalmente al pubblico femminile. I risultati dell'Indagine "Showroomprive Natale 2014", confermano che almeno il 23% delle consumatrici ha intenzione di realizzare online tutti i propri acquisti natalizi principalmente per evitare le code, anticipare gli acquisti, trovare ciò che si desidera con facilità e a prezzi vantaggiosi. Mentre il 19,2% ricorrerà allo shopping online per il 75% degli acquisti, il 18% ha dichiarato che comprerà online il 25% dei propri regali di Natale e l'11% acquisterà su internet meno del 25% dei regali.

Budget natalizio

Per quanto riguarda il budget destinato all'acquisto dei regali di Natale 2014, il 38,6% delle donne spenderà una cifra compresa tra i 200€ e i 300€, mentre il 22% delle intervistate conta di arrivare a circa 150€. Rimane una porzione del campione, sul 4%, che conta di destinare più di 500 € ai regali, e il 35% che prevede di spendere per i regali natalizi meno di 100€.

Il modo migliore per celebrare il Natale è ... la famiglia

Le idee delle italiane riguardo a come passare il Natale sono chiare e la famiglia emerge come il fattore più importante intorno al quale si organizzano le celebrazioni delle festività. Quasi il 26% delle donne intervistate conferma che il modo migliore per festeggiare il Natale è quello di passarlo con la propria famiglia. Subito dopo la famiglia però, il 19% delle italiane vorrebbe passare il Natale in vacanza in un posto caldo, mentre il 18,2% festeggerebbe organizzando un viaggio romantico con il proprio partner.

Sempre secondo l'indagine "Showroomprive Natale 2014" il modo migliore per passare in Natale per un altro 15,7% delle italiane è andare in montagna, il 15,3% preferisce la compagnia degli amici e il 5,9% sceglie di scatenarsi in feste interminabili.

I desideri per il 2015: salute, denaro, amore ... e lavoro.

Tre cose ci sono nella vita e sono la salute, il denaro e ... il lavoro. Gli obiettivi e i buoni propositi delle donne italiane per il 2015 sono ben definiti:

- Per il 25,8% delle intervistate l'obiettivo principale per il 2015 è quello di realizzarsi nel proprio lavoro oppure trovarne uno o ancora cambiare per un impiego migliore.
- Il 19,4% si ripropone di risparmiare denaro mentre il 15,8% delle italiane nel 2015 vorrebbe fare un viaggio da sogno
- Il 14,3% vorrebbe perdere peso, il 9,3% desidera avere un figlio, 8,9% vorrebbe di comprare casa e il 6,5% sogna di incontrare l'amore con l'uomo giusto.

L'intenzione di acquisto: abbiamo anticipato gli acquisti e la moda si conferma regina online

I dati estratti dalle analisi pre-natalizie delle abitudini di acquisto dei soci italiani iscritti a Showroomprive.it sono coerenti con i risultati del recente studio di Google *Holiday Shopper Intentions* da cui emerge che il 26% dei consumatori inizia a cercare i regali di natale già nel mese di ottobre.

Così, gli acquisti natalizi in Italia su Showroomprive.com hanno anticipato di tre settimane rispetto al 2013, principalmente a causa della maggiore maturità dei consumatori italiani di e-commerce e del livello di penetrazione del mobile commerce nel nostro paese.

Le categorie protagoniste per i regali di Natale 2014 sono: accessori moda e abbigliamento (30,4%), prodotti tecnologici (25%), profumi e cosmetici (19%) seguite poi da libri o film (10,3%), gioielli e bigiotteria (8,7%) e decorazioni e articoli per la casa (6,6%).

A proposito di Showroomprive

Showroomprive è tra i principali player delle vendite private online in Europa. Showroomprive distribuisce più di 1.500 marchi di moda per donna, uomo e bambino, accessori, arredi, decorazioni e prodotti per la casa, cosmetici e

prodotti di bellezza, gastronomia, attrezzature sportive, tra i suoi 16.2 milioni di soci registrati in Italia, Francia, Portogallo, Spagna, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi e Polonia. Showroomprive riceve Le Grand Prix des Entreprises de Croissance 2014 Leader League, il Primo Premio, categoria assoluta, al Netcomm eCommerce Award 2013, come miglior sito di e-commerce italiano e nella stessa edizione si aggiudica anche il premio come miglior sito della categoria Abbigliamento e Accessori. Ha inoltre conseguito il Red Herring Europe Top 100 Winners 2013 e il premio "Best International Growth" ricevuto dall'organismo europeo EMOTA.

Showroomprive ha realizzato un fatturato di 350 milioni di euro nel 2013, di cui il 40% proviene da dispositivi mobile (smartphone e tablet). In Italia, attualmente vanta più di 2 milioni di membri, per un fatturato che nel 2013 ha raggiunto i 33 milioni di euro (+65% rispetto al 2012). Showroomprive, che ha iniziato a operare nel settore delle vendite private nel 1993 in ambito offline e ha fatto il salto all'on-line nel 2006, conta una squadra in crescita di oltre 500 persone, con uffici a Barcellona, Madrid e Parigi e 5 centri operativi logistici per un totale di 70.000 m2. Showroomprive è inoltre l'unico club di vendite private in Europa che propone il servizio "Consegna Express in 72 ore" in tutti i paesi in cui opera (24h in Francia).

Showroomprive è membro dell'Asociación Española de la Economía Digital, sponsor della Cibeles Madrid Fashion Week e aderisce al marchio Confianza Online, il primo sistema di autoregolamentazione nel commercio elettronico riconosciuto dalle autorità spagnole. In Spagna, Showroomprive ha siglato un accordo con l'ufficio commerciale di riferimento di Mediaset, media group di riferimento in Spagna, per lanciare congiuntamente Divinitycollection.es, il nuovo club di vendite private online associato a uno dei suoi canali, DIVINITY.

CONTATTI

Showroomprive

Virginia Hernández

virginia.hernandez@showroomprive.com

Marta Panera

marta.panera@showroomprive.com

Mirandola Comunicazione

Simona Miele-Sara Antonelli

Simona.miele@mirandola.net - sara@mirandola.net

348 2509895 - 329 4858838

0524 574708

www.mirandola.net

