

Ricerca dei consumatori 21/22

Ripensare la vendita online nel fashion

—
Gli ultimi trend dei consumatori europei che stanno
trasformando il settore fashion online

 sendcloud



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Introduzione

Lo sanno tutti: la moda rappresenta il segmento più ampio dell'e-commerce e anche il più dinamico. È un settore in continua trasformazione nel quale ogni giorno nascono nuovi trend.

Se sei un rivenditore di moda online e vuoi conoscere le dinamiche di questo mercato, allaccia le cinture: stai per iniziare un viaggio entusiasmante!

Questo report è stato creato sulla base della Ricerca sui consumatori 21/22 di Sendcloud, che ha preso in esame quasi 8.000 consumatori digitali europei. Di questi, il 30% aveva fatto acquisti nel settore moda.

Nota che tutti gli acquirenti che hanno preso parte a questo sondaggio avevano ordinato almeno un prodotto della categoria fashion nei tre mesi in cui è stata condotta la ricerca.

Detto questo, iniziamo a svelare i retroscena sul comportamento di chi acquista online e sugli ultimi trend che stanno influenzando il settore degli e-commerce di moda.

Arriverai così a capire come conquistare il cuore e la mente dei *online fashion shopper*.

Buon viaggio!



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Nell'ultimo anno e mezzo milioni di consumatori si sono affidati all'e-commerce, generando un picco nelle vendite.

Grazie alla sua crescita esponenziale, oggi la moda detiene la maggiore quota di penetrazione del mercato, e sembra che le vendite online continueranno a essere una delle sue componenti più rilevanti.

Nuovi grossisti e giganti della vendita al dettaglio stanno usando l'e-commerce come canale di vendita innovativo, creando un ambiente altamente competitivo.

Ma c'è dell'altro:



Entro la fine del 2025 le dimensioni complessive del mercato della moda raggiungeranno il valore di 1.164,7 miliardi di dollari. (fonte: Statista)



La Cina è di gran lunga il mercato più grande per la moda online; si prevede che il suo volume raddoppierà rispetto a quello statunitense. È proprio da qui che i consumatori europei acquistano maggiormente.



L'Europa occupa il terzo posto nella classifica dei principali mercati dedicati al fashion, con una clientela che sta transitando dagli acquisti offline a quelli online. Zalando, Vente Privee, Asos, Otto Group e H&M sono alcuni esempi dei marchi di punta in Europa.



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Capire come si comportano i tuoi acquirenti è l'unico modo per trasformare il tuo business nel 2022.

Non è un compito facile, ma siamo qui per questo!



La Generazione Z e i Millennial tendono ad acquistare abbigliamento online con maggiore frequenza rispetto alle altre fasce d'età.



Le donne (72%) hanno una maggiore propensione ad acquistare online nel settore della moda.



L'80% di chi acquista capi di abbigliamento lo fa direttamente da rivenditori online.



I fashion shopper fanno acquisti con una media di quasi due volte al mese.



Gli acquirenti tendono a spendere in media 100 € a prodotto.



Dopo i consumatori di elettronica, quelli del settore moda sono coloro che scelgono più spesso negozi internazionali.



Chi acquista abbigliamento o accessori preferisce farlo da piattaforme come Amazon ed eBay invece che dai social media.



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Un caso di successo:

Come Amazon sta cambiando i connotati al fashion online!

Quando pensiamo al mondo della moda, probabilmente Amazon non è il primo nome che salta in mente. Ma essendo leader nell'e-commerce, alcuni dei suoi sviluppi vanno sottolineati. Ecco come questo gigante riesce a soddisfare sia i consumatori che i marchi di moda:

- ✓ Collabora con Vogue per sostenere i designer indipendenti delle piccole e medie imprese.
- ✓ Ha lanciato Luxury Stores per consentire agli acquirenti di accedere a prodotti esclusivi con il vantaggio di una consegna rapida, gratuita e rimborsabile.
- ✓ Ha lanciato Prime Wardrobe per permettere agli acquirenti di provare i capi prima di acquistarli.
- ✓ Ha lanciato Drop, uno spazio dedicato agli influencer e alla presentazione delle ultime tendenze in fatto di moda.
- ✓ Offre l'accesso a prodotti fashion non reperibili nei negozi fisici. Ad esempio, su Drop ogni collezione rimane online per un massimo di 30 ore, perché i materiali sono limitati e ogni capo è realizzato su richiesta.

La più grande forza di Amazon è la capacità di adattamento: **modifica il modo di fare business in base alle aspettative dei consumatori.**



Trova la chiave
**del successo del tuo
negozio online di moda**



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

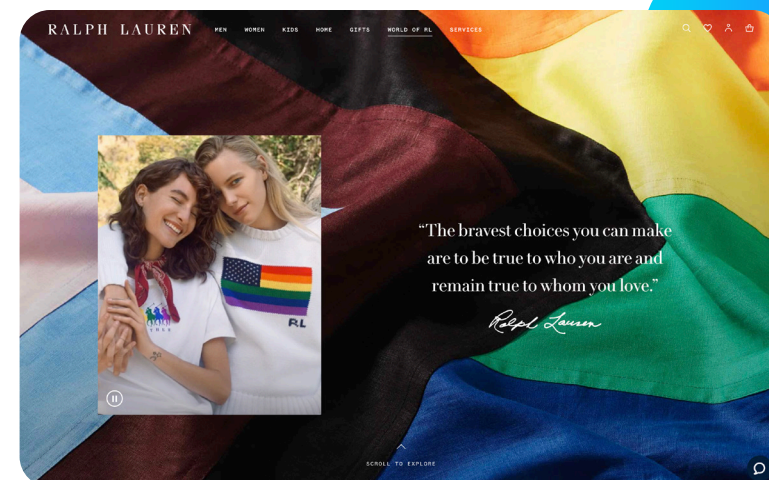
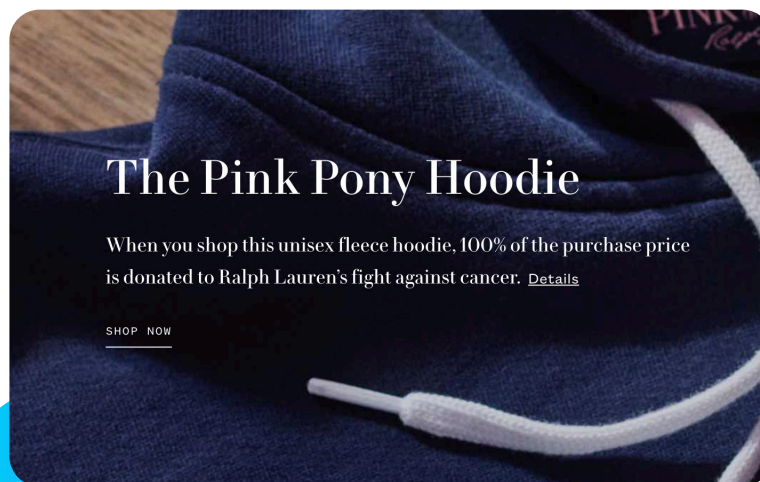
Riguardo Sendcloud & Nielsen

1 Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!

Un marchio da cui prendere esempio è Ralph Lauren, un innovatore tra i brand di lifestyle.

Nel corso del tempo questa azienda ha ripensato i propri valori, iniziando a diversificare l'offerta con varie linee di prodotti che soddisfano le aspettative della sua clientela. Attualmente propone delle sottomarche più accessibili che si differenziano per qualità, prezzo e mercato di destinazione.

Per quanto riguarda la comunicazione del brand, l'attenzione è rivolta alla diversità e ad altri temi importanti che spaziano dai diritti umani alla ricerca sul cancro, con collezioni e campagne dedicate a sostenere ognuna di queste categorie.



Ecco tre cose che questo marchio fa molto bene:

- ✓ Comunicare la propria storia.
- ✓ Mostrare i valori del brand.
- ✓ Offrire un sito web e canali social coerenti con l'immagine del brand.

Infine, durante la navigazione i visitatori ricevono subito le informazioni sulla soglia minima per la spedizione gratuita e sulle opzioni di consegna.

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

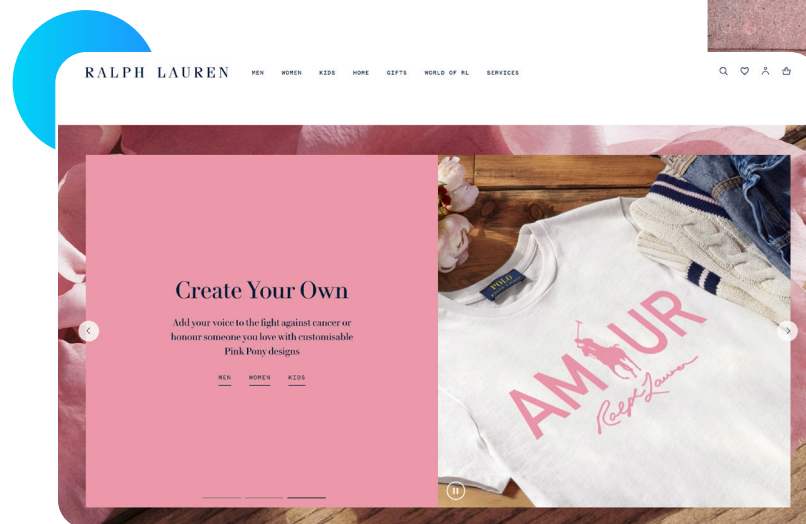
Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Che lezione possono trarne i rivenditori di moda online?

- ✓ Diventa una destinazione per i tuoi acquirenti.
- ✓ Mostra i tuoi valori e costruisci una community.
- ✓ Fai brillare le pagine prodotto della tua piattaforma.
- ✓ Crea un legame con il tuo pubblico utilizzando più canali.
- ✓ Offri esperienze personalizzate.



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

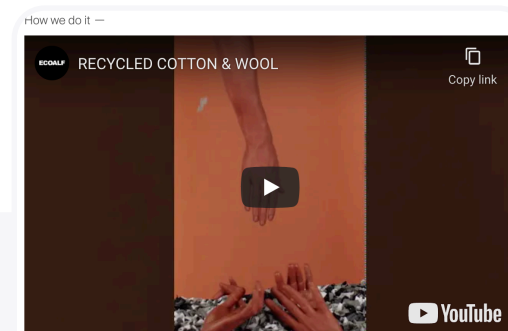
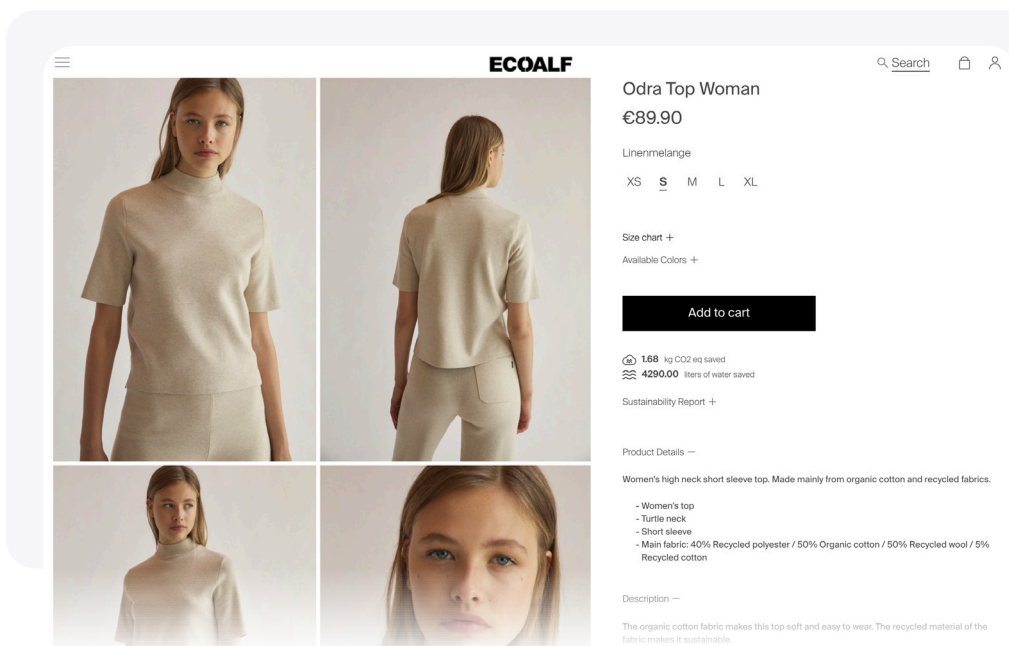
Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

2 Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti

- ✓ Utilizza i dati relativi ai prodotti e ai clienti per migliorare la user experience.
- ✓ Categorizza i prodotti e includi descrizioni esaustive.
- ✓ Ottimizza la navigazione e offri una procedura di checkout senza distrazioni.
- ✓ Coinvolgi i tuoi clienti con contenuti creativi.
- ✓ Informali sui metodi di consegna e sulle modalità di reso.

Il brand di moda spagnolo Ecoalf è un'ottima fonte di ispirazione, poiché propone capi sostenibili realizzati con materiali vegani. Il sito ha un design responsive, contenuti interessanti e descrizioni dettagliate dei prodotti. Il checkout è fluido e permette ai clienti di completare i loro acquisti senza ostacoli.



Shipping & Returns —

Think Responsibly, Act Accordingly.

Ecoalf will, of course, accept returns of its products but we want to ensure that our customers are making the right product choice in the first place.

The process of returning an item to Ecoalf goes against our company's values; to take care of the planet. Returning products is a long process that directly contributes to more wasted natural resources, from the use of more paper required to package the items, to more greenhouse required gasses emitted to transport them. As the process, unfortunately, prevents Ecoalf from being as sustainable as we are committed to being, therefore to limit our direct contributions through these methods, customers will be required to pay a fee for returning any item:

- Within Spain: 4,50 €
- In the UK: £15.00
- Other European countries: 15,00 €
- Rest of the world: \$30.00 / 30,00 €

For further information on the return process click [here](#).

Please re-consider your decision to purchase your Ecoalf product, see our size guides for more details or contact our customer service team for any queries you may have to avoid a return.

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

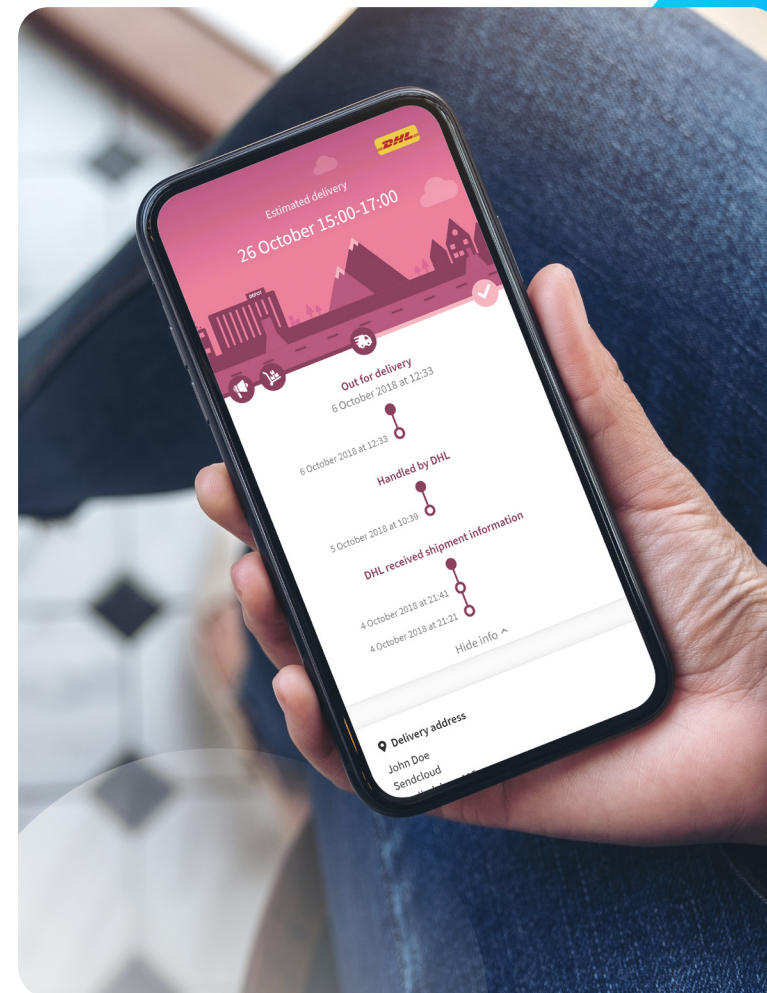
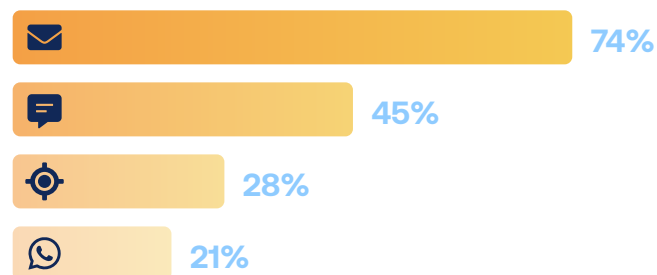
3 Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni

Immagina di avere appena ordinato un nuovo outfit per il matrimonio di tua sorella, ma di non sapere dove sia finito il tuo ordine... ! Ci siamo spiegati vero?

Per aumentare la soddisfazione dei tuoi clienti e fare in modo che acquistino di nuovo, offri un sistema di tracking della spedizione. Se vuoi fidelizzare la tua clientela, le notifiche di tracking personalizzate sono una delle opzioni offerte da Sendcloud.

Inoltre, perché non inviare aggiornamenti ai tuoi clienti tramite canali differenti, a seconda delle loro preferenze?

Preferenze per le notifiche di tracking via email, SMS, app del corriere o WhatsApp:



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen


4 Offri opzioni di consegna flessibili

Il 75% dei clienti considera la consegna flessibile un fattore determinante per una buona esperienza d'acquisto. I tuoi potenziali acquirenti vogliono poter decidere come riceveranno i loro capi di abbigliamento: per questo dovrai offrire loro opzioni di consegna flessibili.

Inoltre, la spedizione multi-vettore è un trend in crescita che ti consigliamo di prendere in considerazione nel 2022.


Zalando ad esempio sta già offrendo spedizioni multi-vettore con Budbee, DHL e DPD, risparmiando sui costi e facendo aumentare le conversioni.

L'insegnamento chiave in questo caso è accontentare i tuoi clienti offrendo più metodi di spedizione e combinandoli con diversi corrieri.



PREMIER DELIVERY NETHERLANDS

Get a whole year Next Business Day Delivery for only € 20.00. There is a minimum spend per order for this.



DELIVERY OPTIONS

FOR FREE Standard delivery:

Delivered on or before Saturday, October 16, 2021

ⓘ No delivery on holidays.

€ 15.00 Delivery the next day in the evening:

Delivered between 5pm and 10pm on Thursday, October 14, 2021

€ 15.00 Next business day delivery:

Delivered between 7 AM and 10 PM on Friday, October 15, 2021

€ 15.00 Indicated day:

Choose a day that suits you

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. **Migliora l'esperienza di checkout**
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore? Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

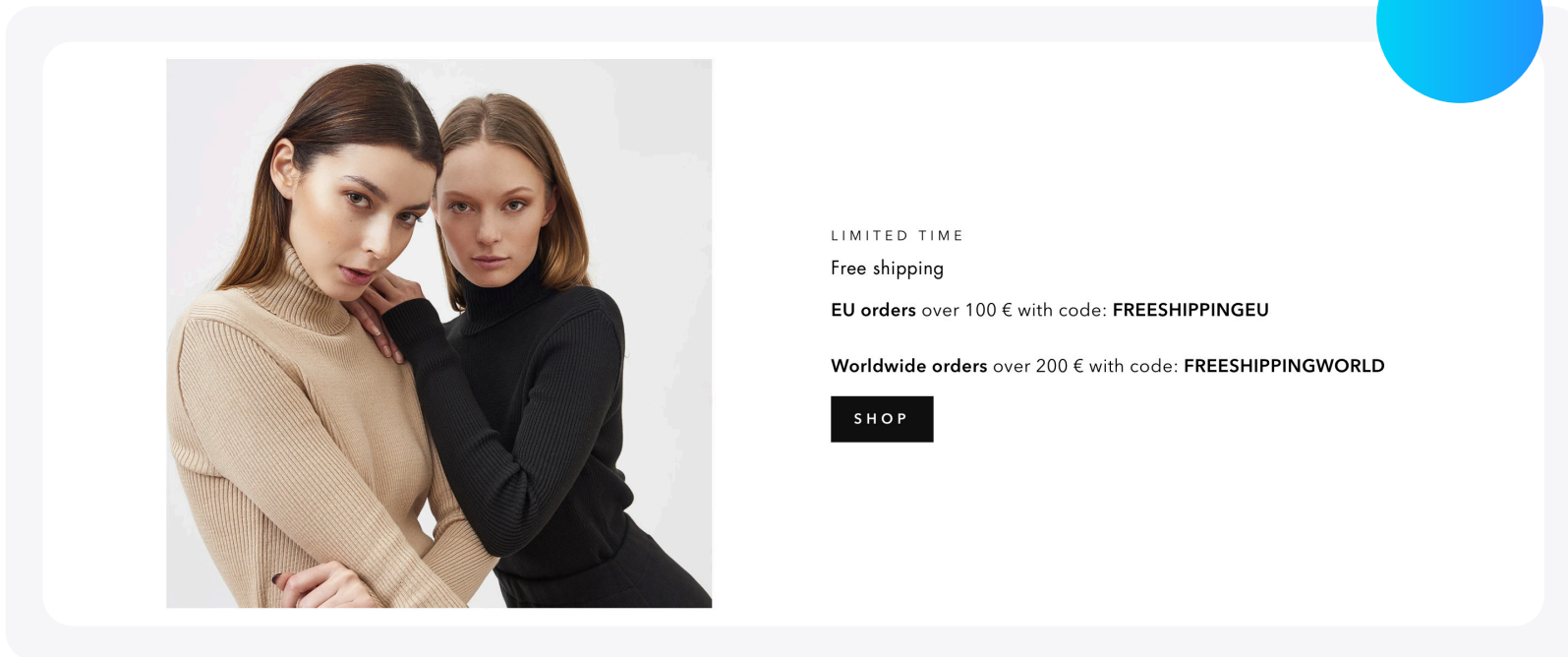
5 Migliora l'esperienza di checkout

Sì, proprio il tuo incubo più grande! I tassi di abbandono del carrello sono l'ultima cosa che un rivenditore vorrebbe vedere. E sì, i costi di spedizione hanno sono determinanti.

La buona notizia è che il 71% di chi acquista capi di moda tende ad aggiungere un ulteriore prodotto al carrello per raggiungere la soglia minima della consegna gratuita: questo gioca a tuo favore.

Elimina ogni elemento di distrazione dalla pagina del checkout e offri ai tuoi acquirenti un metodo veloce per aggiudicarsi i tuoi capi esclusivi.

Vedrai come aumenteranno le conversioni!



LIMITED TIME
Free shipping
EU orders over 100 € with code: **FREESHIPPINGEU**
Worldwide orders over 200 € with code: **FREESHIPPINGWORLD**
SHOP

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

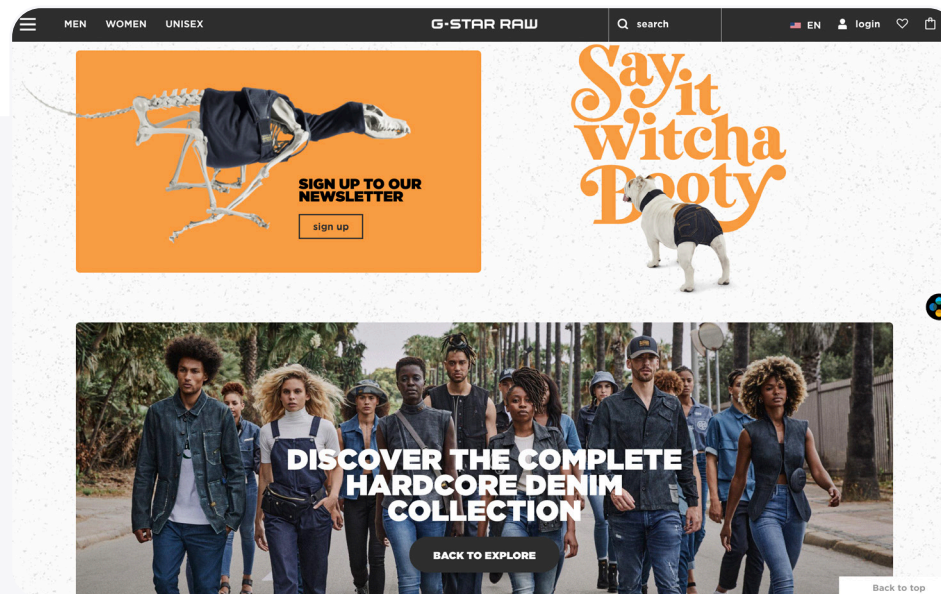
Riguardo Sendcloud & Nielsen

6 Fidelizza i tuoi clienti

- ✓ Dedicati a costruire una solida base di clienti.
- ✓ Premia i clienti leali.
- ✓ Cerca di capire cosa ispira i tuoi acquirenti.
- ✓ Sii creativo con il marketing.



Una video campagna marketing molto creativa di G-Star RAW



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

7 Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!

Gli appassionati di moda non acquisteranno i tuoi bellissimi prodotti se la tua strategia di spedizione lascia a desiderare. Se vuoi conquistarne la fiducia, dovrai creare un processo perfetto. Privo di qualsiasi intoppo.

Fatti interessanti

71% Il 71% di chi acquista online pensa che i costi di spedizione alti siano un problema.

Accettano di pagare un massimo di 5,20 € per la spedizione se hanno già speso 150 € per l'ordine.

75% degli acquirenti ritiene che la consegna flessibile sia un fattore importante.

Questa percentuale è più alta che in altre categorie di prodotti come salute, elettronica e giardinaggio.

1% degli acquirenti richiede che i suoi ordini arrivino entro un giorno.

La maggioranza desidera ottenere la consegna in un tempo compreso tra 2 e 5 giorni o più.

Una possibile spiegazione è che le piccole e medie imprese attualmente non hanno i mezzi per offrire spedizioni rapide e quasi ¼ dei clienti è disposto ad aspettare per ricevere l'ordine.

Chi acquista capi di moda ha una maggiore tendenza a monitorare i propri ordini via smartphone rispetto alla media generale.

La ragione possibile è che i grandi player stanno adottando tecnologie sempre nuove ed è i consumatori ora sono abituati a ricevere gli aggiornamenti sui loro smartphone.

Chi compra moda vuole ottenere un rimborso se la spedizione viene smarrita o danneggiata.

In questa eventualità:

Preferisce essere rimborsato:



Preferisce ricevere nuovamente lo stesso prodotto.



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Meglio prevenire che curare

I costi di spedizione elevati e i tempi di consegna lunghi sono i due grandi ostacoli alla conversione dei tuoi clienti.

Inoltre gli acquirenti mettono a confronto vari venditori per vedere chi offre le migliori condizioni.

Ecco alcuni spunti per ottimizzare le tue procedure..



Qual è il motivo per cui hai smesso di acquistare capi da un negozio online?

I costi di spedizione erano troppo alti



La spedizione ci ha messo più del previsto



Ho avuto un'esperienza negativa con il negozio in passato



Qual è il motivo principale per cui non ordineresti più da un negozio online?

Non ho ricevuto la spedizione



La spedizione era danneggiata



Il negozio online non ha risposto alle mie domande sulla spedizione



Ho ricevuto la spedizione più tardi del previsto



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

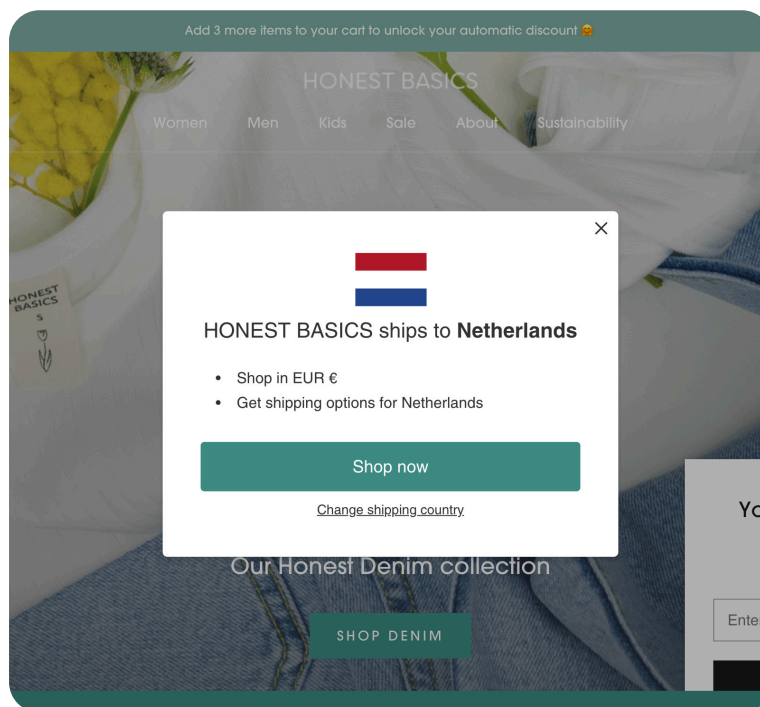
Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

8 Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione

I negozi online che hanno più successo non contengono elementi superflui e mostrano le informazioni sulla consegna fin dall'inizio!

Prima del checkout, rendi visibili i tuoi **selling point logistici** nella home e nelle pagine delle categorie.



Ma cosa sono esattamente i selling point logistici?

- ✓ Costo della consegna.
- ✓ Politica di reso.
- ✓ Tempo limite per alcune consegne e.g.: "ordina prima delle 14 per ricevere l'ordine oggi".
- ✓ Speciali opzioni di consegna come Click&Collect e punti di ritiro.

Buono a sapersi

Nel settore moda i consumatori preferiscono le consegne serale o nel weekend rispetto a quanto avviene in altri settori..



Next-day cut-off time



Same-day cut-off time

Le 16 sono l'orario limite per le consegne fatte il giorno successivo e le 14 l'orario limite per le consegne in giornata.

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

9 Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Anche se i resi sono una vera seccatura, puoi usarli a tuo favore.

Vediamo insieme i motivi principali per cui le persone restituiscono un prodotto e alcune possibili soluzioni.

Principali motivi per cui gli acquirenti restituiscono un prodotto:	Come ridurre il numero di resi del tuo negozio online:
Hanno ricevuto il prodotto sbagliato o la taglia sbagliata.	Aggiungi recensioni dei clienti, immagini dei prodotti, descrizioni e tabelle delle taglie.
Non sono soddisfatti del prodotto perché differisce dalla descrizione.	Mostra ogni dettaglio del capo sulla pagina prodotto (cos'è, in che materiale è realizzato, come veste).
Il prodotto è danneggiato o ha delle imperfezioni.	Assicurati che i prodotti siano in ottima condizione e usa confezioni della giusta misura.
Ritardi e problemi nella spedizione.	Migliora la procedura di spedizione: scegli i corrieri giusti per assicurarti che le consegne avvengano per tempo.

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Statistiche interessanti sui resi

58% di chi acquista moda online ha una quota di reso notevolmente più alta

rispetto a quanto avviene in altre categorie di prodotti come alimentari, bevande e articoli sportivi.

64% degli acquirenti ha aspettative alte in fatto di resi gratuiti

Secondo loro, il rivenditore online dovrebbe organizzare il ritiro e coprirne la spesa.

47% tende a ordinare più spesso se il negozio offre l'opzione di reso gratuito

31% non riordinerebbe dallo stesso negozio se deve organizzare da sé il reso.

Chi acquista abbigliamento online richiede tempi di reso più lunghi

42% afferma che non ordinerebbe se il periodo di reso è inferiore a 60 giorni

Zalando è una buona fonte di ispirazione in fatto di periodo di reso: gli acquirenti hanno 100 giorni di tempo per restituire gli articoli di cui non sono soddisfatti.

Chi acquista capi di moda preferisce consegnare il pacchetto a un punto di ritiro, mentre i consumatori di altre categorie preferiscono che il pacchetto venga prelevato nel luogo in cui si trovano.

Una possibile spiegazione è che portare dei capi di moda ad un punto di ritiro è relativamente semplice.

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

La tua politica di reso fa la differenza

Sapevi che il 56% di chi compra online controlla la politica di reso del negozio prima di concludere l'acquisto?

Gli elementi della politica di reso che più contano per chi acquista moda

Costi del reso



Etichette di spedizione pronte all'uso



Tempo del rimborso



Periodo di reso



Possibilità di reso online



Let's be real!

La restituzione della merce è un diritto garantito dalle leggi europee. I consumatori europei non sono grandi fan degli store internazionali, perché effettuare resi è più complicato.

Tuttavia, la Cina rappresenta ancora il maggiore mercato internazionale per l'e-commerce. Un dato molto interessante, considerati gli alti costi di spedizione e la mancanza di vere e proprie politiche di reso.

Se sei un rivenditore online e operi a livello internazionale, puoi aumentare la tua competitività offrendo un'eccellente politica di reso e così da aumentare le conversioni.



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Gestisci i tuoi resi in modo facile e accessibile tramite il portale dedicato di Sendcloud:



Offri dei voucher come alternativa: i tuoi clienti saranno soddisfatti perché sapranno di potere sostituire i prodotti e quindi torneranno da te.



Lascia decidere ai tuoi clienti come restituire gli ordini: ad esempio in un punto di servizio nelle vicinanze, o direttamente in negozio.



Abbassa il tasso di richieste inviate al servizio clienti mandando aggiornamenti automatici sullo status delle spedizioni.



Costruisci il tuo portale dedicato ai resi e consenti ai tuoi clienti di effettuare la procedura di restituzione online.



Consulta le statistiche per avere più informazioni sul tipo di resi effettuati.

Lasciati ispirare da KLEIR

Il marchio belga di moda KLEIR ha semplificato al massimo la sua procedura di restituzione della merce, diminuendo la quantità di tempo dedicato ai resi.

“Per velocizzare la procedura di reso abbiamo creato un’applicazione che, tramite l’API, genera un’etichetta su Sendcloud e la scarica automaticamente”

Nick Daelemans



KLEIR

Tell us more about it

ALLOKES - Dark Blue - T-Shirt
Quantity: 1

Select your return reason

- Wrong size
- Wrong color
- Different than expected
- Defective
- I changed my mind

Refund option >

Leggi come il brand KLEIR è riuscito a ottimizzare le spedizioni usando Sendcloud e a semplificare la sua procedura di reso.

Il futuro dell'e-commerce
nel settore della moda



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

Per la Generazione Z la moda è fatta di trend che nascono e si esauriscono in un batter d'occhio. Come rivenditore di moda online, ti starai chiedendo come raggiungere questa categoria di utenti.

Beh, non è affatto semplice: il loro mondo cambia così velocemente che il tuo brand dovrà davvero fare centro.

Ecco alcuni aspetti che caratterizzano i tuoi acquirenti più giovani:

- ✓ Hanno a disposizione più alternative in fatto di moda e sono interessati allo scopo del tuo brand.
- ✓ Danno priorità alla moda etica e sostenibile.
- ✓ A differenza dei millennial, non sono interessati ai marchi di lusso.
- ✓ L'unicità fa parte del loro DNA.
- ✓ Sfidano le regole di genere con capi oversize e street style.
- ✓ Adorano l'abbigliamento athleisure (con stile).
- ✓ Prediligono i brand economici.
- ✓ Dispongono di più canali d'acquisto e si lasciano ispirare dai social.
- ✓ Sono i più grandi fan delle soluzioni "acquista ora e paga dopo".



Alcuni suggerimenti

Non limitarti a essere uno tra i tanti: punta in alto! Investi sul tuo brand, crea la tua storia e collabora con le personalità giuste per fidelizzare i clienti.

Sii consapevole dell'impatto ambientale che (inevitabilmente) causerai e fai in modo che ciò si rifletta nei valori del tuo brand.

Cerca modi sempre nuovi di sorprendere i tuoi clienti. Frequenta i canali su cui trascorrono la maggior parte del tempo, offri loro nuove opzioni di tracciamento e usa la creatività per le tue campagne pubblicitarie.

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore? Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

La consapevolezza ambientale sta aumentando

La pandemia ha mostrato una volta per tutte come l'e-commerce produca moltissime emissioni di carbonio.

Ciò che nel 2022 farà la differenza tra i brand sarà l'impatto delle loro consegne sull'ambiente.

Se vuoi catturare l'attenzione dei consumatori e fare in modo che tornino ad acquistare da te, dovrai impegnarti ad offrire servizi più sostenibili.



© Marco Okhuizen

Alcune ispirazioni per consegne green

Budbee è un'azienda di logistica di molto innovativa che offre servizi di last-mile delivery.

Offre un servizio di consegna 100% fossile e consegnano i pacchi in modo ecologico. A quanto pare, continuerà a sviluppare soluzioni per un pianeta migliore.

Se desideri rivolgerti a Budbee come soluzione logistica green, ricordati che Sendcloud ha con loro una partnership vantaggiosa per quanto riguarda le spese di spedizione.

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore? Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Offri imballaggi eco-friendly

- ✓ Puoi optare per materiali riciclabili o biodegradabili
- ✓ Produrrai una minore quantità di rifiuti
- ✓ Contribuirai alla diminuzione delle emissioni di carbonio

Offri metodi di consegna sostenibile

- ✓ Contribuirai a ridurre le emissioni globali di carbonio
- ✓ Risparmierai sul budget usando meno imballaggi
- ✓ Fidelizzerai i tuoi clienti



Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

54% dei consumatori ritiene che l'ascesa dello shopping online sia un problema per l'ambiente.

70% pensa che i negozi di moda online usino troppi materiali di imballaggio per spedire gli ordini.

80% crede che i materiali di imballaggio dei prodotti ordinati online debbano venire interamente riciclati.

61% si aspetta che i negozi di moda online offrano metodi di consegna green (senza emissioni di CO2).

54% è disposto ad aspettare di più per ricevere un ordine, se questo significa generare meno emissioni.

Lasciati ispirare da Zalando

La piattaforma di moda leader in Europa, punta a ridurre dell'80% le sue emissioni di carbonio entro il 2025. Come?

- ✓ Con soluzioni di adempimento che permettano di controllare le procedure di evasione, consegna e reso.
- ✓ Con consegne last mile sostenibili che consentano di ridurre l'impatto ambientale dei trasporti.
- ✓ In tutti i suoi mercati, migliora le consegne adottando soluzioni come i PUDOs (pick up, drop off points, ovvero punti di consegna e ritiro).
- ✓ Tra le 17 e le 22 i pacchi vengono consegnati con bici cargo.
- ✓ I pacchi usati per le spedizioni sono riciclabili al 100%.
- ✓ Durante il checkout i clienti possono pagare un sovrapprezzo per contrastare le emissioni di CO2.

Subtotal	63,99 €
Shipping	Free
CO2 compensation	0,25 €
TOTAL PRICE (including VAT)	64,24 €

ORDER AND PAY

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?
Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

I corrieri stanno dando una spinta alla logistica green

Le aziende di spedizione stanno sviluppando soluzioni innovative di logistica sostenibile per ridurre le emissioni globali di carbonio.

Ecco alcune delle strategie più interessanti:

- ✓ Lanciare strumenti smart per misurare e ridurre le emissioni.
- ✓ Usare imballaggi della misura giusta per le spedizioni.
- ✓ Impiegare mezzi alimentati a GNL (gas naturale liquefatto).
- ✓ Pianificare le rotte in modo intelligente per ridurre i chilometri percorsi.
- ✓ Ottimizzare le procedure di ritiro e consegna dei pacchi.
- ✓ Usare combustibili alternativi e tecnologie avanzate per i veicoli.

Vale la pena di sottolineare che attualmente molte aziende di spedizione si stanno impegnando ad abbassare il loro impatto ambientale e stanno lanciando programmi ad ampio raggio per rendere le consegne più sostenibili.



Altre informazioni riguardo i programmi di consegna sostenibili dei corrieri

Per saperne di più sui loro programmi di logistica verde, ti consigliamo di conoscerle nel dettaglio.

[Qui](#) puoi trovare i migliori corrieri che collaborano con Sendcloud.



Conclusioni
e consigli finali per i
rivenditori online

Introduzione

Fatti interessanti sul mercato della moda online

Dati sui clienti europei e sui loro comportamenti d'acquisto

Trovare la chiave del successo del tuo negozio online di moda

1. Brand, brand, brand: costruisci il tuo brand!
2. Facilita l'esperienza d'acquisto ai tuoi clienti
3. Offri un sistema di tracciamento delle spedizioni
4. Offri opzioni di consegna flessibili
5. Migliora l'esperienza di checkout
6. Abbi cura del Santo Graal delle vendite online: le spedizioni!
7. Mostra le opzioni di consegna durante la navigazione
8. Non lasciare che i resi rallentino la tua crescita

Il futuro dell'e-commerce nel settore della moda

La Generazione Z ridefinisce il futuro del fashion

La consapevolezza ambientale sta aumentando

Come puoi contribuire a un pianeta migliore?

Fatti interessanti sulla sostenibilità nella moda

Conclusioni

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Riguardo Sendcloud & Nielsen

Il 2022 sarà un anno decisivo per il fashion online

Alle soglie del 2022, i vari paesi del mondo stanno lentamente tornando a una nuova normalità.

Nonostante la pandemia abbia influenzato il modo in cui le persone acquistano i loro capi di moda, c'è una buona probabilità che i consumatori opteranno per uno shopping ibrido.

Per rimanere a galla in questo ambiente così competitivo dovrai elaborare una strategia volta alla sostenibilità, uno dei punti chiave per il futuro dei marchi fashion.

Oltre a ciò, allargare la tua base di clienti sarà fondamentale per garantirti una crescita stabile nel 2022. È un grosso lavoro, lo sappiamo!

Ricordati che i big player continueranno a darsi visibilità e questo creerà ancora più competizione sia con i negozi fisici che con quelli online.

Non dimenticare di ridefinire i valori del tuo brand, costruire una presenza online e adottare soluzioni ecosostenibili per rispondere alle aspettative dei tuoi clienti.

Sfrutta a tuo favore gli ultimi trend e trova il tuo posto in questo mare affollato.

Infine, sii orgoglioso di te e dei risultati raggiunti con il tuo business!

Consigli di lettura

Possiedi un brand internazionale? Consulta l'ultima Ricerca sui consumatori, che ti svela nuovi scenari in fatto di logistica e-commerce, spedizioni internazionali e trend futuri nei vari settori per fare aumentare le tue conversioni.



Scarica la ricerca gratuita [↗](#)

Riguardo Sendcloud & Nielsen



Spedisci meglio, più facilmente, con Sendcloud

Nel 2011, tre ragazzi olandesi proprietari di un negozio online erano in un bar e si lamentavano che la spedizione fosse costosa, richiedesse tempo e bloccasse la crescita del loro business.

Passarono settimane a cercare una soluzione valida e non hanno trovato nulla. Piuttosto che accettare la situazione, hanno deciso di costruirselo da sé. E così è nata Sendcloud: la piattaforma di spedizione per i negozi online che connette oltre 85 *shop* e aziende di spedizione.

L'azienda, nominata per 3 anni di seguito nella lista delle "1000 EUROPE'S FASTEST GROWING COMPANIES" del Financial Time, nasce con l'intento di rendere le spedizioni quanto più possibile scalabili.

Con oltre 23.000 clienti, integrazioni con più di 50 e-commerce e oltre 80 aziende di spedizione internazionali, Sendcloud è l'azienda leader per le spedizioni dentro e fuori dall'Europa.

For maggiori informazioni, visita www.sendcloud.it



Nielsen: Audience is Everything™

La Nielsen Holdings plc (NLSN alla Borsa di New York) è un'azienda globale di misurazione e analisi dei dati in grado di fornire gli approfondimenti più completi e attendibili sui consumatori e i mercati di tutto il mondo.

Il suo approccio combina i dati propri di Nielsen con altre fonti per aiutare i clienti di tutto il mondo a comprendere cosa sta accadendo adesso, cosa accadrà e come agire sulla base di queste informazioni.

Nielsen, che fa parte dell'indice azionario S&P 500, opera in oltre 100 paesi che rappresentano il 90% della popolazione mondiale.

Per maggiori informazioni, visita www.nielsen.com

Metti subito in pratica ciò che hai imparato da questa ricerca!

Vuoi offrire la migliore esperienza di consegna ai tuoi clienti? **Inizia gratuitamente con Sendcloud** e scopri come puoi risparmiare tempo e denaro sulla logistica!

Crea il tuo account gratuito ora [↗](#)

Hai qualche domanda?

Per qualsiasi curiosità su questa ricerca scrivi a marketing@sendcloud.com

 sendcloud

