

17/12/2020

## **27 milioni di italiani chiedono ai negozi fisici di adeguare il loro stile di servizio al modello dell'eCommerce**

Se da una parte l'emergenza sanitaria ha portato un'accelerazione del canale eCommerce, con un **aumento delle vendite online di prodotti del 31%** rispetto al 2019, dall'altra, le **vendite dei negozi** sono calate dell'**11,3%**, soprattutto a causa della chiusura forzata e anticipata di molte delle loro attività. Da una recente ricerca di Netcomm, è emerso che la metà (51%) degli eShopper ritiene che i negozi tradizionali debbano sfruttare questo momento di emergenza per cambiare completamente e in maniera permanente fisionomia (servizi offerti, modelli commerciali, ecc). Alcuni dati inediti della stessa ricerca dicono che **27 milioni di italiani** chiedono ai negozi fisici di adeguare il loro stile di servizio al modello dell'eCommerce e i servizi più richiesti sono la possibilità di **ordinare i prodotti a distanza e riceverli casa velocemente (46%)**; la possibilità di **ritirare in negozio i prodotti scelti e acquistati a distanza (41%)**; la possibilità di **pagare cashless, solo tramite Carte/Smartphone (33%)**.

È in questo scenario che Netcomm, in occasione dell'evento digitale **“Porta il tuo Negozio Online”**, ha presentato questa mattina il proprio progetto a sostegno dell'economia locale nell'ambito dell'iniziativa **“Vicini e Connessi”** del Dipartimento per la trasformazione digitale, che incoraggia a ricorrere a strumenti digitali per sostenere il tessuto sociale delle nostre città e dei nostri paesi. Attraverso semplici pillole video, Netcomm mette a disposizione di tutti i commercianti contenuti formativi per apprendere gratuitamente e in breve tempo le informazioni necessarie e gli elementi strategici e operativi del mercato dell'eCommerce e per vendere online.

*“In un momento così critico per i piccoli commercianti, tra le categorie colpite più*

*duramente dalla crisi che stiamo vivendo, siamo felici di mettere a disposizione le competenze e gli strumenti di formazione di Netcomm per parlare di tutte le soluzioni concrete che il digitale può offrire anche ai piccoli negozi di quartiere. Acquisire competenze e capacità tecnologiche per trarre vantaggio anche dal periodo di acquisti natalizi rappresenta un'occasione rilevante di ripresa per l'economia locale.” -* Commenta **Roberto Liscia, presidente di Netcomm**, che prosegue: *“L'eCommerce si sta configurando sempre più come un vero e proprio distretto digitale, una filiera del valore che coinvolge venditori, piattaforme online, operatori di logistica: si pensi che solo nel 2019 sono 678mila le imprese che fanno parte di questa rete e oltre 290mila i lavoratori. Non si tratta di scegliere tra fisico e digitale, ma di integrare i servizi più tradizionali con strumenti e canali di vendita digitali, andando incontro alla domanda di consumatori alla ricerca di un'esperienza di acquisto sempre più personalizzata e omnicanale.”*