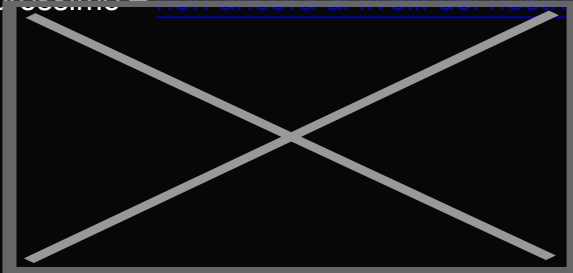


Vocabolario del Bar 2.0. E come E-Commerce

ecommerce-email-newsletter-c365d184

C'è stato un tempo non troppo lontano in cui acquistare via internet era un tabù: dare il numero della propria carta di credito a uno sconosciuto per poi sperare di ricevere veramente la merce intatta a casa? Da pazzi. Eppure ci siamo abituati a prenotare alberghi e aerei, a comprare aspirapolvere su Amazon e telefoni usati su E-bay, a usare PayPal, a promuovere il ristorante affidandoci a coupon e a cofanetti venduti digitalmente. Come mai? Essenzialmente per il prezzo concorrenziale, la comodità di fare tutto con un click e la sempre maggiore sicurezza ed efficienza delle piattaforme e dei fornitori.

[L'e-commerce in Italia sta crescendo](#), sebbene – forse complice la nostra innata diffidenza verso il prossimo – non ancora ai livelli dei nostri vicini europei.



Nel prossimo futuro l'e-commerce rappresenterà sempre di

più un'opportunità anche per i pubblici esercizi, in un duplice ruolo: in quanto clienti, oppure come punti di smistamento merce. Nel primo caso, un esempio da menzionare è Vinix, un social network verticale dedicato ai settori del wine e del food, che col suo neonato "grassroot market" consente l'acquisto via internet di vino a prezzi talvolta molto scontati (il quantitativo minimo di solito è 12 bottiglie), da soli o in gruppo d'acquisto ([tutte le info qui](#)).



Nel secondo caso, la realtà attualmente più nota in Italia è Indabox: un circuito di

punti di ritiro dove gli utenti che comprano via e-commerce e che difficilmente sono a casa durante la settimana possono farsi spedire in sicurezza i prodotti con un piccolo costo aggiuntivo. Al momento sono circa 120 i punti di ritiro affiliati ([ne abbiamo parlato qui](#)), perlopiù Bar, i quali possono godere di alcuni [piccoli vantaggi economici dalla collaborazione](#), da sommare ad un potenziale effetto benefico sulla fidelizzazione della clientela. Certamente di esempi come quelli menzionati sopra ce ne sono tanti, e vanno moltiplicandosi. Il Bar 2.0 deve conoscerli: per utilizzarli o, viceversa, per saper diffidare da siti inaffidabili e servizi poco trasparenti.

Il Vocabolario continua, non perdetevi la F!

LE PUNTATE PRECEDENTI

[A come Autenticità](#)

[B come Branding](#)

[C come Crowdfunding](#)

[D come Digital Marketing](#)