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