



ASSOLOMBARDA

# **Digital export: "Oltre l'E-commerce c'è di più". Strategie e mindset culturale per crescere all'estero attraverso gli strumenti digitali**

Lunedì, 19 ottobre 2020

[www.assolombarda.it](http://www.assolombarda.it)  
[www.genioimpresa.it](http://www.genioimpresa.it)





**ITWILL**<sup>®</sup>  
Feel the Italian Lifestyle

**Digital Export:  
"Oltre l'E-commerce c'è di più"**  
Strategie e mindset culturale per crescere all'estero attraverso gli  
strumenti digitali

Domenico Gulli

CEO

[domenico@itwill.it](mailto:domenico@itwill.it)



## Insieme Parleremo di...

1. Digital Export: una tematica di grande attualità
2. Il mindset culturale: Digital Export e strategie di internazionalizzazione
3. Il posizionamento come vantaggio competitivo

A world map is shown with a dense concentration of colorful pushpins along the western coast of North America, extending from the United States down to Mexico. A hand is visible on the right side of the map, pointing towards a location in the Pacific Ocean. The map is partially obscured by a semi-transparent red banner containing text.

**Perché oggi si parla tanto di digital export?**



**Digitalizzazione: nuovi strumenti accessibili alle imprese e agli utenti; velocità dei cambiamenti**

A silhouette of a person in mid-air, jumping over a mountain peak. The background features a sunset with a bright sun low on the horizon, casting a warm glow over a landscape of mountains and a city below. The sky is filled with scattered clouds. A dark red horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the text.

**Cambiamenti nei modelli di consumo degli individui**



# Crisi del retail tradizionale



**La pandemia ha accelerato le trasformazioni in atto.  
Chiuso fabbriche, aziende, negozi e ristoranti**

# Le trasformazioni indotte: boom delle vendite E-commerce e crisi del retail tradizionale



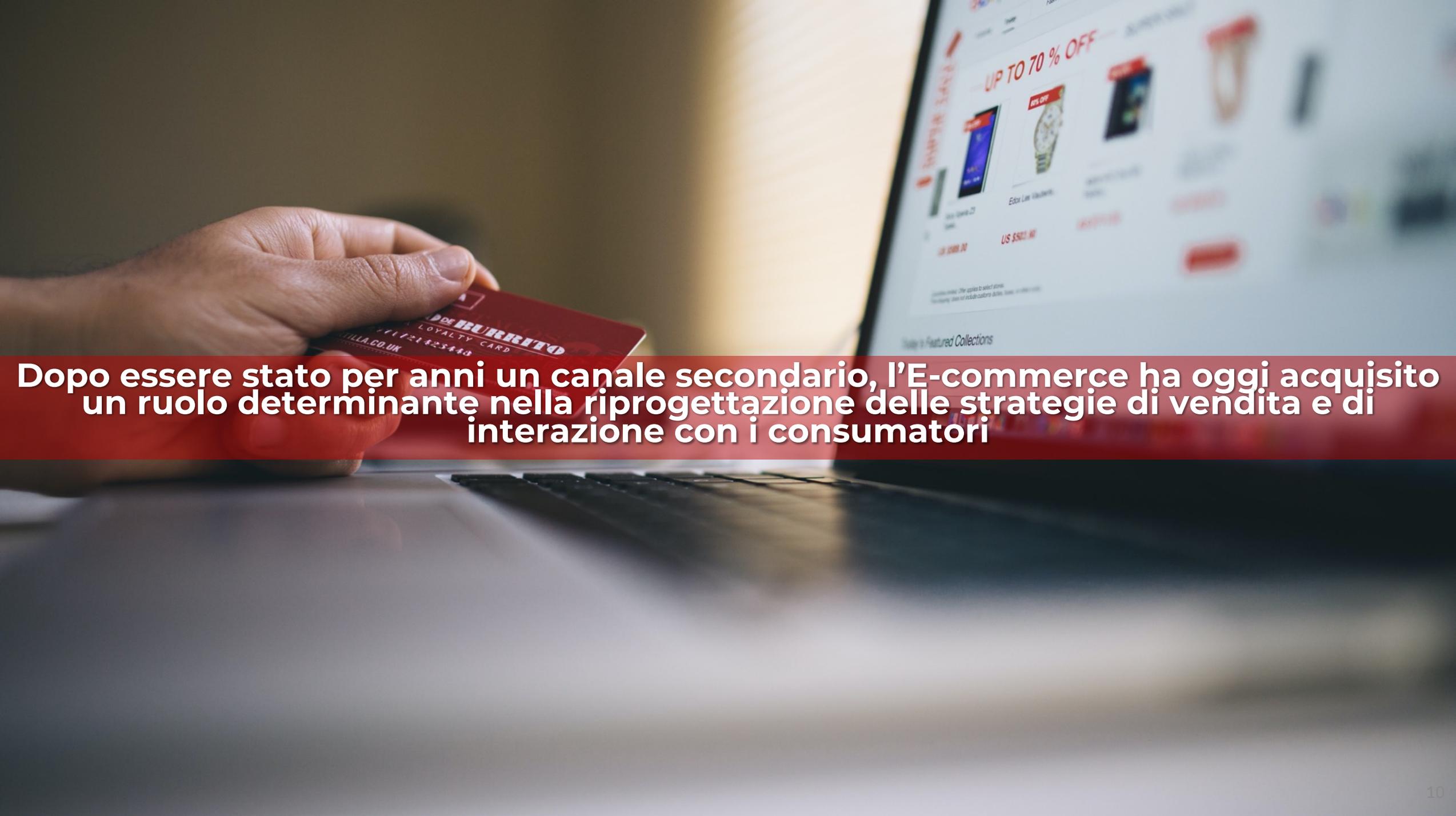
- Durante la pandemia, negli Stati Uniti, l'E-commerce ha registrato la crescita che si attendeva per i **prossimi 5 anni**
- Amazon Q2 2020 + 40% ricavi; Walmart Q2 + 97% e Target con un +273% ha raggiunto il record ordini evasi al giorno



- **2 milioni di nuovi consumatori online** in Italia (su un totale di 29), 1,3 dei quali sono da attribuire all'impatto dell'emergenza sanitaria del Covid-19
- Le vendite online di prodotto raggiungeranno i **22,7 miliardi di euro (+26%** rispetto al 2019). L'incremento in valore assoluto è il più alto di sempre: **4,7 miliardi** in più in un solo anno



- In Cina, le vendite al dettaglio online hanno superato i **1.850 miliardi di yuan (più o meno 261,8 miliardi di dollari)**, segnando una crescita del **+5,9% rispetto all'anno precedente**
- Gli acquisti e-commerce sono stati il **27% del totale** delle vendite al dettaglio (co-leadership mondiale con la Corea del Sud)



**Dopo essere stato per anni un canale secondario, l'E-commerce ha oggi acquisito un ruolo determinante nella riprogettazione delle strategie di vendita e di interazione con i consumatori**

...in Italia però il principale scoglio per le PMI risulta il «digital divide», ovvero il gap **digitale** che separa le nostre aziende da quelle degli altri paesi



1.651 Mld di €



587 Mld di €



39Mld di €  
(+32% vs 2018)

**3.017 Mld**



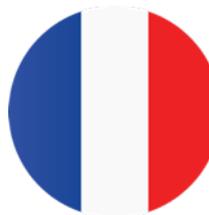
VALORE  
E-COMMERCE  
mondiale al  
dettaglio 2019



130 Mld di €



74 Mld di €



63 Mld di €



48,5 Mld di €  
(+17% vs 2018)



**Solo un aspetto non è cambiato, le aziende leader si differenziano dai concorrenti in base all'esperienza che offrono ai clienti.**

**L'experience viene percepita in modo univoco da persona a persona e coinvolge tutta l'organizzazione dal back-office, produzione, supply chain, ecc., fino al front-office, con le funzioni di marketing, vendite, servizi di commerce, assistenza clienti.**



*Ivano Fossati, Head of SAP Customer Experience per SAP Italia e Grecia*

# La Pandemia ha messo in evidenza 3 trend nel mondo del retail tradizionale



Sviluppare E-commerce di proprietà.

Integrazione Omnicanale (canali tradizionali e digitali collegati tra loro)



Ripensare la catena del valore (reshoring e logistica).

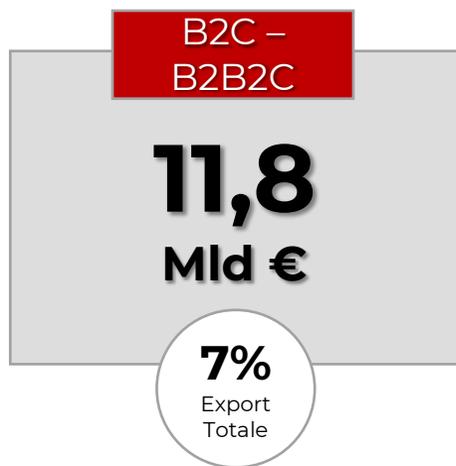
Nuovi modelli di consumo e criticità del contesto



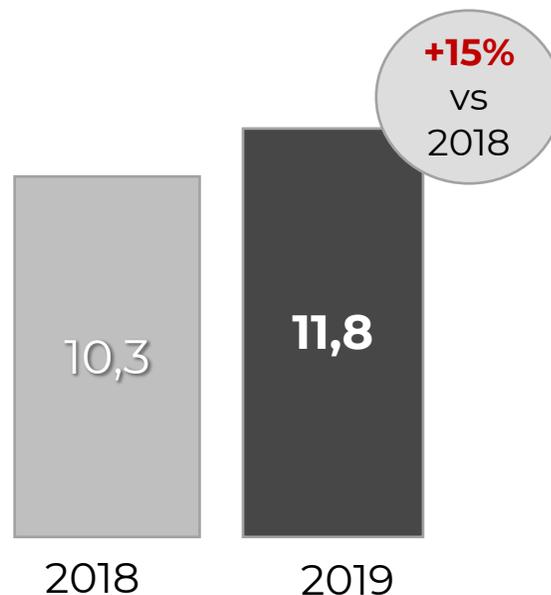
Crisi dei top retailer tradizionali e conferma del boom dei retailer digitali.

(Zara chiusura di 1.200 Store ma +1 mld € investimenti in E-commerce; Amazon +40% fatturato Q2 2020)

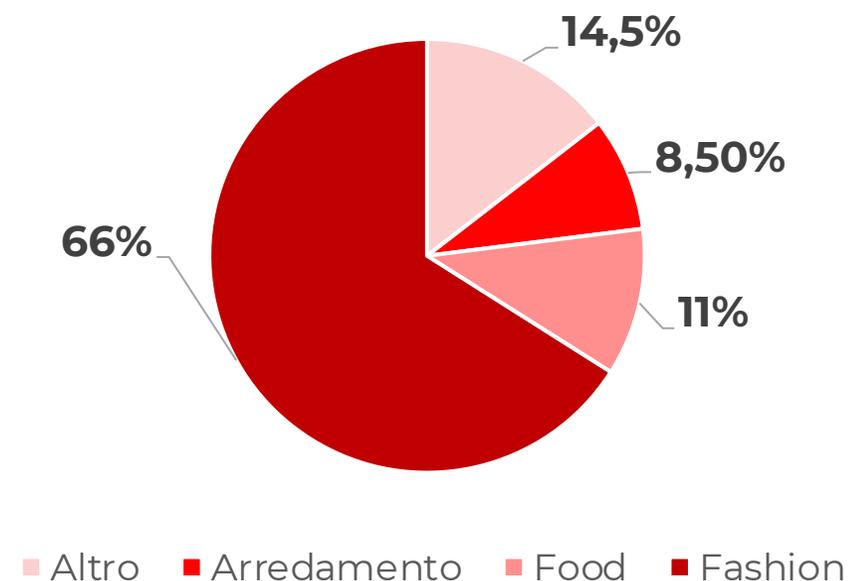
7% è il peso totale dell'export digitale italiano nel 2019, per il segmento B2C e B2B2C



EXPORT DIGITALE Italia  
B2C e B2B2C (Mld €)



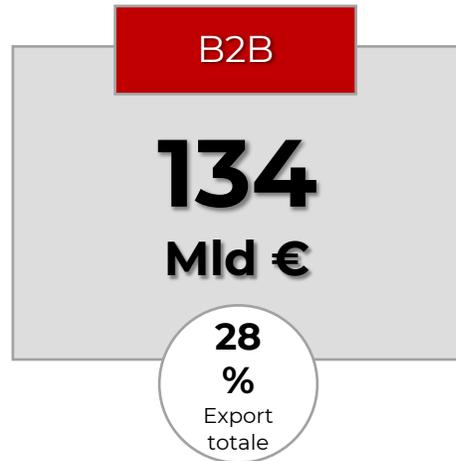
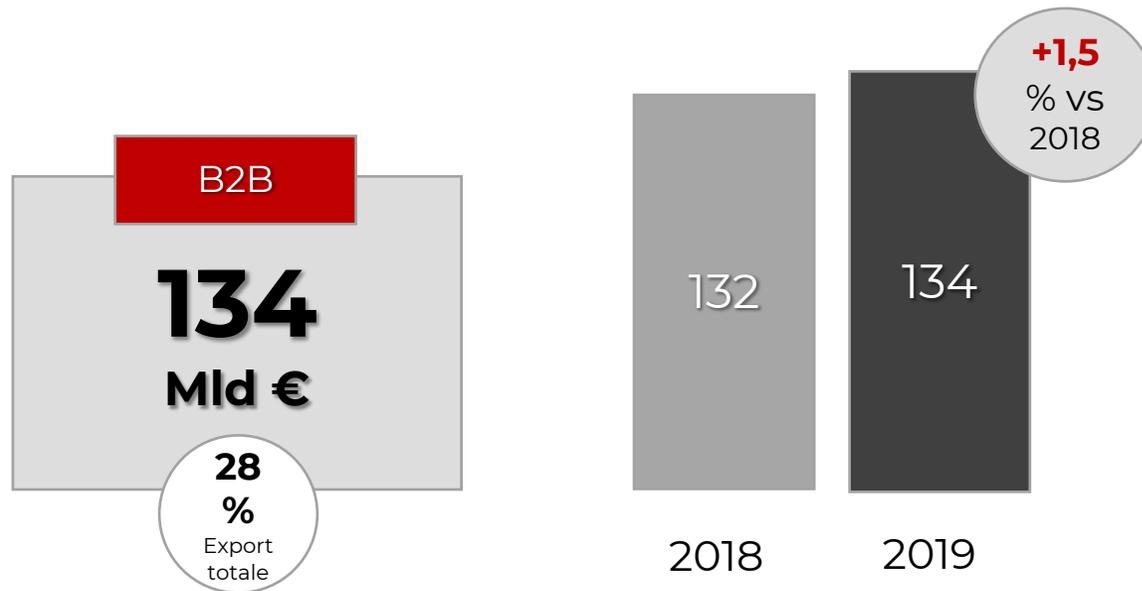
EXPORT DIGITALE Italia  
B2C e B2B2C - Settori



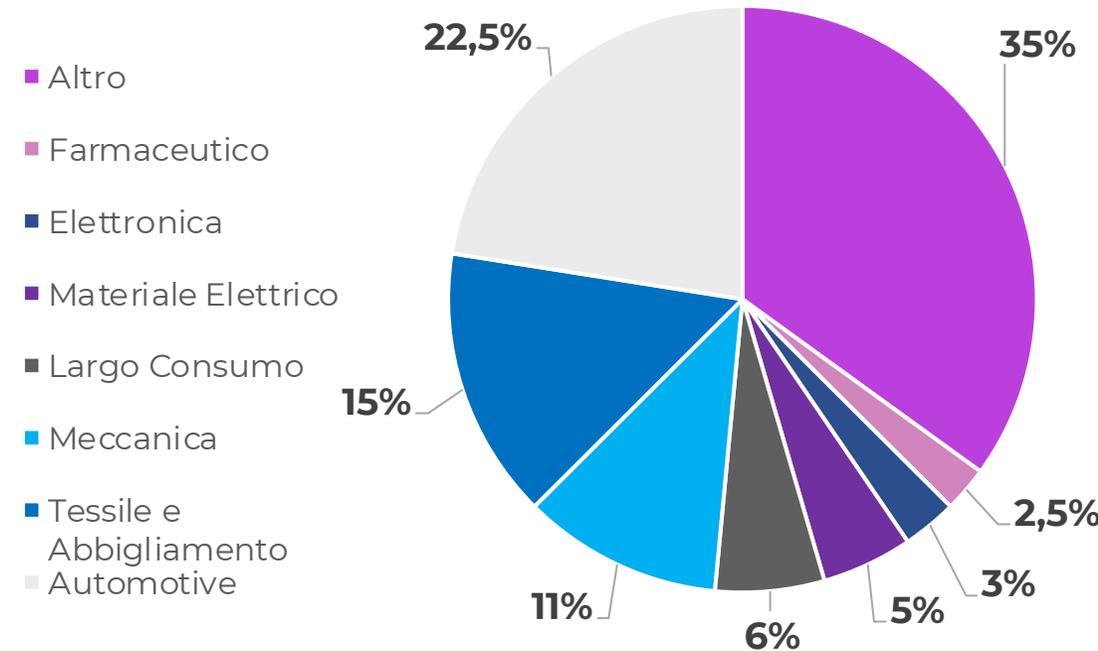
28% è il valore dell'export digitale B2B sul totale delle esportazioni italiane



Italia - EXPORT DIGITALE B2B (Mld €)



Italia - EXPORT DIGITALE B2B PER SETTORE



Nonostante un trend di crescita positivo, il digital export interessa ancora una piccola parte delle imprese italiane...

Da uno studio relativo al 2019 condotto su 225 aziende italiane, è emerso che:



...anche se il legame tra la digitalizzazione e l'incremento delle performance nelle vendite è estremamente proficuo...



**67%** ha registrato una crescita dell'attività dopo aver utilizzato un processo di digitalizzazione

**18%** aumento del fatturato

**29%** aumento delle esportazioni

**21%** è entrato in nuovi mercati

**9%** aumento vendite e-commerce

# Perché si parla tanto di Digital Export



1. Perché ha permesso di superare le restrizioni e la chiusura dei canali di vendita tradizionali
2. Perché ha permesso di compensare le perdite di fatturato subite
3. Perché sfruttando la crescita del mercato interno si possono sviluppare competenze digitali e ridurre il gap con gli altri paesi
4. Perché permette di cogliere anche le opportunità di crescita di altri mercati geografici
5. Perché i nuovi comportamenti degli utenti non sono transitori
6. Perché esistono strumenti digitali che riducono la complessità gestionale di simili attività e le rendono adatte a gestire il contesto



# La relazione tra Internazionalizzazione & Export



“

Individuare il posizionamento spaziale  
della catena del valore (Value Chain)  
che consente all'impresa di ottimizzare i suoi risultati  
economici-finanziari-patrimoniali

”



**Export non è sinonimo di Internazionalizzazione**

“

Un'azienda non è internazionale perché ha sedi produttive, commerciali e clienti all'estero.

È internazionale se ha una visione e una cultura aziendale adatta a competere sui mercati globali.

”

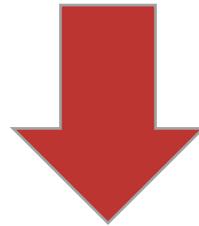


**Nel processo di internazionalizzazione la mentalità, la cultura e le aspirazioni di crescita di Imprenditore e Management fanno la differenza**

# Il Digital Export non è...

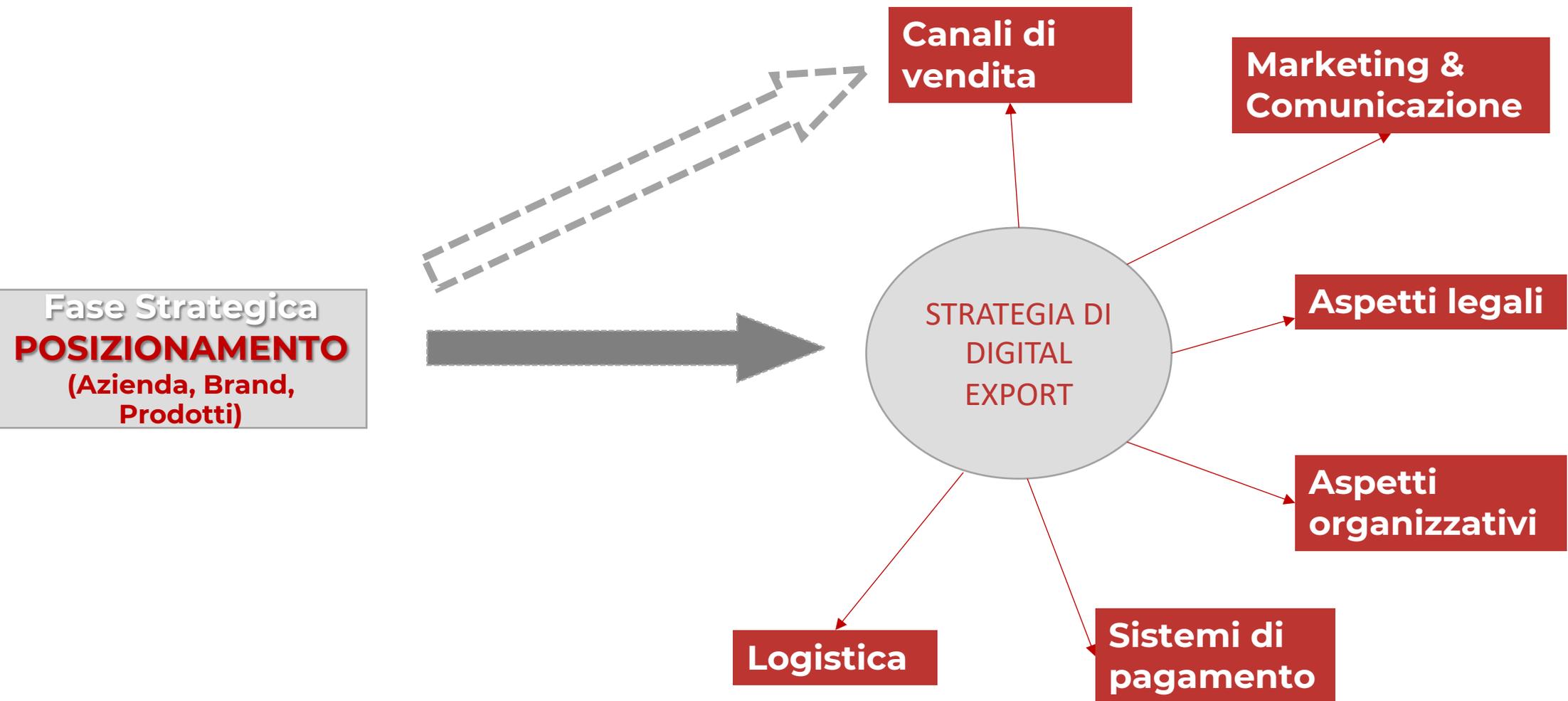


Digital Export, **NON** significa essere presenti on-line o avere una piattaforma E-commerce tramite la quale vendere all'estero



Ma definire una strategia focalizzata sull'introduzione di processi e strumenti digitali da **integrare** con le tradizionali attività di vendita e comunicazione: **trasferire** il valore dell'azienda e dei suoi prodotti/servizi adattando **lingua, cultura e valori tipici dei mercati** di destinazione attraverso un **posizionamento specifico**

# I 7 pilastri della strategia di Digital Export



# Digital Export: i vantaggi



1. Ingresso in nuovi mercati
2. Affiancare i canali di vendita tradizionali con nuovi canali ad elevata crescita
3. Diversificare il rischio di concentrazione di fatturato su singolo/pochi canali
4. Supportare la diffusione del Brand e della Reputation dell'Azienda
5. Supportare la vendita nei canali tradizionali aumentandone l'efficacia
6. Ricercare posizionamenti nuovi sul mercato

# GRAZIE

ITWILL<sup>®</sup>  
Feel the Italian Lifestyle

## CONTATTI

Domenico Gulli  
E| [domenico@itwill.it](mailto:domenico@itwill.it)  
M| +39.393.4361607

[www.itwill.it](http://www.itwill.it)  
[hello@itwill.it](mailto:hello@itwill.it)

# La nostra mission



Contribuire allo sviluppo delle eccellenze del Made in Italy attraverso la diffusione dell'Italian Lifestyle puntando ad un miglior posizionamento dei brand italiani in Cina.

- Business Development e internazionalizzazione
- Digital Export
- Strategia e Marketing
- Formazione