

Il 60,6% degli internauti del Piemonte acquista on line

Dal lockdown ad ora, la crescita della vendita di beni e servizi on line e a domicilio è stata del 19,8%. Il 60.6% degli internauti del Piemonte acquista on line. Giorgio Felici (Presidente Confartigianato Piemonte): “Le novità di questi lunghi mesi trascorsi in isolamento sono la nascita di corsi on line realizzati dagli artigiani per mantenere i contatti con i propri clienti o per cercarne di nuovi”

La crisi Covid-19 ha intensificato l'utilizzo di nuovi canali di vendita accelerando in modo molto significativo, il trend di crescita: sono salite di circa il 19,8% le imprese che fanno e-commerce, raddoppiando il tasso di crescita e quasi 4 imprese su 10 fanno consegne a domicilio (che includono le imprese che utilizzano piattaforme riconducibili ancora una volta all'e-commerce, nonché la vendita attraverso i sistemi di messaggistica e i social).

Interessanti anche i dati sugli utilizzatori: il 60,6% degli internauti piemontesi, nell'ultimo anno ha fatto acquisti on line, percentuale che pone il Piemonte al nono posto in Italia. La classifica è guidata dai Valdostani con il 66%.

Sono questi i dati dell'analisi dell'Ufficio Studi di Confartigianato, sull' “Intensificazione del canale digitale nella crisi Covid-19”.

Secondo i dati stimati dall'Ufficio Studi di Confartigianato, con la riapertura di tutte le attività, il trend di crescita delle soluzioni e-commerce è destinato a crescere ulteriormente. La reattività alla situazione di emergenza, infatti, porterà alla fine del prossimo anno, un ulteriore incremento di imprese del Piemonte ad utilizzare il commercio elettronico. A questo trend in crescita si aggiungono le

soluzioni per la gestione digitale dei servizi obbligata dalle restrizioni del distanziamento sociale.

Si pensa qui innanzitutto alle soluzioni di gestione digitale dell'agenda delle prenotazioni per ristoranti, parrucchieri e centri estetici, obbligati nella Fase 2 a contingentare al massimo le presenze di clienti.

L'emergenza, in definitiva, ha messo in luce come l'e-commerce possa essere un'importante soluzione alle oggettive difficoltà di molti imprenditori, anche del settore del "business to business", come per esempio la produzione di macchinari e all'abbigliamento conto terzi, dal momento che possono trovare, grazie ad alcuni marketplace verticali, delle valide alternative alle fiere.

"Già prima dell'emergenza la vendita on line era un passaggio di crescita consigliato – afferma Giorgio Felici, Presidente di Confartigianato Imprese Piemonte – ora è consolidato che, il post Covid19, ha portato con sé cambiamenti significativi nelle nostre abitudini. Le novità di questi lunghi mesi trascorsi in isolamento sono la nascita di corsi on line realizzati dagli artigiani per mantenere i contatti con i propri clienti o per cercarne di nuovi, una tendenza sopravvissuta alla lenta ripresa.

Migliaia di piccoli imprenditori hanno scoperto le infinite possibilità offerte da social network e portali e hanno sfruttato le nuove tecnologie che vanno ad intercettare nuove fette di mercato, promuovono l'artigianato locale e fidelizzano i consumatori".

"Anche se questa opportunità di business arriva dopo mesi di chiusura, occorre attivarsi per sfruttare questa opportunità – continua Felici – che è davvero a misura di qualsiasi azienda e si rivolge anche ai mercati europei e mondiali.

Non facciamoci prendere però da facili entusiasmi: la reattività delle nostre imprese sul mercato on line è solo un

lenitivo rispetto al dissesto economico e produttivo che il Covid ha generato abbattendosi su un sistema già devastato da tasse e burocrazia.”

L'impennata nell'utilizzo dei servizi digitali ha messo a dura prova le infrastrutture di connessione digitale e sollevato ancora una volta il tema del digital divide: la quota di imprese italiane che utilizzano banda ultralarga è di oltre dodici punti percentuali inferiore al 49,9% della media dell'Unione europea.