

http://www.sassarinotizie.com/24ore-articolo-418080-L_esperto_per_imprese_italiane_in_usa_importanti_abitudini_di_consumo_dei_millennials.aspx

Sassari Notizie

venerdì 4 agosto 2017

Mobile | Accedi | Registrati | Newsletter | Aggiungi i Preferiti | RSS

Prima Pagina | 24 Ore | Aggiornamenti | Servizi | Rubriche | Video | Sfrutta Contatti

Home | Link | Selez | Specialità

PROFESSIONISTI

L'esperto: "Per imprese italiane in Usa importanti abitudini di consumo dei Millennials"

03/08/2017 13:39

Stampa | Riduci | Aumenta

Condividi | Facebook | Twitter | LinkedIn | Email

adnkronos **informazione**

Roma, 3 ago. (LaPresse) - In America, i Millennials sono ormai diventati la forza trainante del mercato e questo, naturalmente, ha un forte impatto anche per le aziende italiane che vendono, online e offline, negli Stati Uniti. "Qualsiasi azienda italiana - dichiara Lucio Miranda, presidente di ExportUSA - che voglia conquistare il mercato americano non può non conoscere, nei minimi dettagli, il comportamento di consumo dei Millennials. Le loro abitudini di acquisto, infatti, sono profondamente diverse da quelle che, normalmente, tendiamo a considerare".

Abitudini che, soprattutto sul punto vendita, rispondono a nuovi paradigmi: la presenza costante degli smartphone e lo sviluppo, sempre più capillare, degli e-commerce. Il 70% dei Millennials e addirittura il 100% della Generazione Z entra nei negozi con lo smartphone alla mano. Cosa significa? La risposta è semplice: sono pronti a fare un confronto online dei prezzi, a verificare le caratteristiche dei prodotti o semplicemente a scattare delle foto da condividere con i loro contatti", spiega. Come possono, quindi, le aziende italiane sfruttare questa assidua presenza online dei Millennials per convincerli all'acquisto dei loro prodotti? Il primo aspetto da tenere in considerazione è molto banale, ma per nulla scontato: il sito web deve essere mobile friendly. "Se è vero - continua Lucio Miranda - che gli acquisti online via smartphone sono pochi (il commercio mobile in America vale circa l'1% del totale delle vendite online), e però altrettanto vero che lo smartphone ha il potere di influenzare gli acquisti sul punto vendita, con conseguenti ricadute sulla scelta (formati) di commercializzare "loquidi": un sito, fatto da smartphone, che non sia accessibile e che non contenga tutte le informazioni che i consumatori vogliono avere - avviene - porterà a un unico risultato: il non-acquisto e la perdita, probabilmente per sempre, di quel cliente. Non possiamo dimenticare, poi, che le nuove generazioni sono bombardate da un messaggio preciso: "Siate unici, scegliete le novità!". E per questo motivo, probabilmente di essere creati, anche dal brand, come tali. Ogni prodotto che può essere personalizzato ed è in grado di fornire un'esperienza di acquisto unica e individuale è destinato ad avere successo" dice. "La fiducia di nuovi consumatori - sostiene Lucio Miranda - non si lega automaticamente ai brand, ma passa attraverso le persone. Ecco perché è indispensabile che le aziende italiane che vogliono vendere i loro prodotti negli Stati Uniti tocchino conoscere il loro lato umano: la fidelizzazione di questi clienti, infatti, passa oggi esclusivamente attraverso la costruzione di una relazione personale". Le aziende italiane che desiderano entrare in contatto con questi consumatori, quindi, non possono far altro che scegliere il loro approccio di vendita e questo nuovo stile di acquisto, sempre più sociale e sempre più individualista", conclude.

In primo piano Più lotte della settimana

Spacci, modone alla ribalta per la dozzina dei piccoli cantastori

Sassari, dopo il nuovo processo in altri quartieri

Artifici, colpo fessato: lei serie inerti con addebiamento zero. Il racconto della Rai

Chia, analista per l'assistenza e ricerca di Pubblico ufficiale

Il sindaco di Alghero attaccato dall'Uil: "La città paga il riciccolo di Mario Bruno"

Verbania, record 2017 per le deportazioni, uno, tre, tre e passione

Alghero, Apaturo contro della Torre con Giacomo

Modena e trasporti, Roma Maurizio: "Cala il segnale"

Stagione italiana il nuovo sistema di controllo

Alghero, come intervenire sulle attività verdi

Adriatico Cagliari, il luglio record storico di arrivi

PUBBLICITÀ

Prenotazione Hotel

Roma, Anzi Socialize è un modo di comunicare hotel nella a Sassari

Scopri gli hotel in offerta a Sassari il mensile

L'esperto: "Per imprese italiane in Usa importanti abitudini di consumo dei Millennials"

In America, i Millennials sono ormai diventati la forza trainante del mercato e questo, naturalmente, ha un forte impatto anche per le aziende italiane che vendono, online e offline, negli Stati Uniti. "Qualsiasi azienda italiana – dichiara Lucio Miranda, presidente di ExportUSA – che voglia conquistare il mercato americano non può non conoscere, nei minimi dettagli, il comportamento di consumo dei Millennials. Le loro abitudini di acquisto, infatti, sono profondamente diverse da quelle che, normalmente, tendiamo a considerare".

"Abitudini che, soprattutto sul punto vendita, rispondono a nuovi paradigmi: la presenza costante degli smartphone e lo sviluppo, sempre più capillare, degli e-commerce. Il 70% dei Millennials e addirittura il 100% della Generazione Z entra nei negozi con lo smartphone alla mano. Cosa significa? La risposta è semplice: sono pronti a fare un confronto online dei prezzi, a verificare le caratteristiche dei prodotti o semplicemente a scattare delle foto da condividere con i loro contatti", spiega.

ExportUSA
per vendere negli stati uniti

Come possono, quindi, le aziende italiane sfruttare questa assidua presenza online dei Millennials per convincerli all'acquisto dei loro prodotti? Il primo aspetto da tenere in considerazione è molto banale, ma per nulla scontato: il sito web deve essere mobile friendly. "Se è vero – continua Lucio Miranda – che gli acquisti online via smartphone sono pochi (l'e-commerce mobile in America vale circa l'1% del totale delle vendite online), è però altrettanto vero che lo smartphone ha il potere di influenzare gli acquisti sul punto vendita, con conseguenti ricadute sulla scelta (o meno) di concretizzare l'acquisto".

"Un sito, fruito da smartphone, che non sia accattivante o che non contenga tutte le informazioni che i consumatori vogliono avere – avverte – porterà a un unico risultato: il non-acquisto e la perdita, probabilmente per sempre, di quel cliente. Non possiamo dimenticare, poi, che le nuove generazioni sono bombardate da un messaggio preciso: 'Siete unici, speciali e inimitabili'. E per questo motivo, pretendono di essere trattati, anche dai brand, come tali. Ogni prodotto che può essere personalizzato ed è in grado di fornire un'esperienza d'acquisto unica e individuale è destinato ad avere successo", dice.

"La fiducia di nuovi consumatori – sottolinea Lucio Miranda – non si lega automaticamente al brand, ma passa attraverso le persone. Ecco perché è indispensabile che le aziende italiane che vogliono vendere i loro prodotti negli Stati Uniti facciano conoscere il loro lato umano: la fidelizzazione di questi clienti, infatti, passa quasi esclusivamente attraverso la costruzione di una relazione personale".

"Le aziende italiane che desiderano entrare in contatto con questi consumatori, quindi, non possono far altro che adeguare il loro approccio di vendita a questo nuovo stile di acquisto, sempre più social e sempre più individualista", conclude.