

# L'E-COMMERCE PER I PRODOTTI AGROALIMENTARI REGGINI

Valorizzazione delle produzioni  
tipiche e strategie di marketing

[ABSTRACT]

# Dallo scenario alla strategia

- 1 Scenario
- 2 Modelli di business
- 3 Modelli di ecommerce
- 4 Analisi competitiva
- 5 Contesto normativo

**Reggio Calabria**  
22 settembre 2016

Intervento di  
**Vincenzo Filetti**



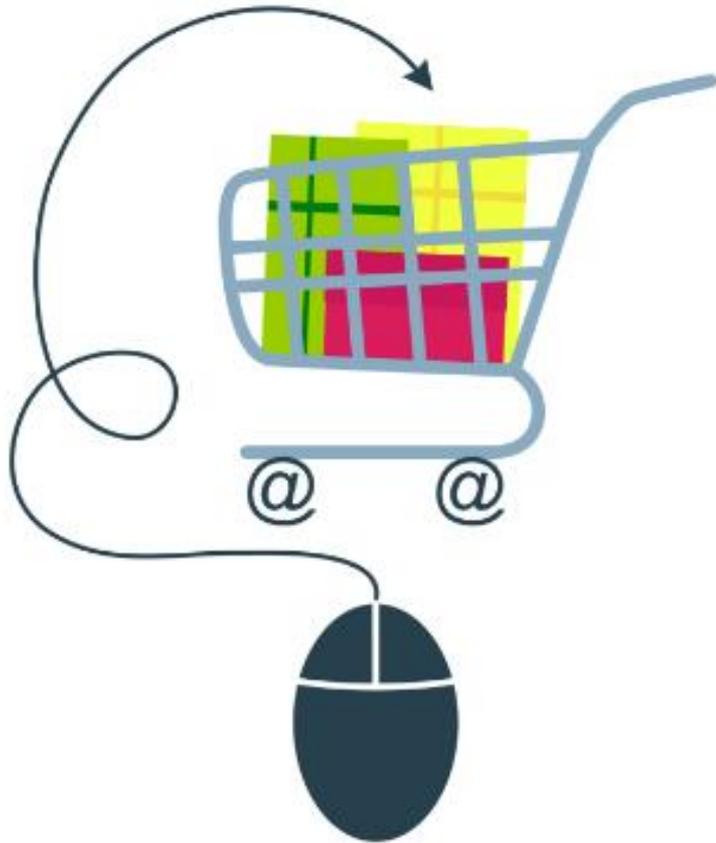


# Presentazione e obiettivi

## Obiettivi del corso

Fornire informazioni e trasferire i principi di base per **poter valutare l'opportunità di avviare una attività di e-commerce** e le modalità operative da prendere in considerazione prima della fase di start-up

I contenuti proposti e discussi in aula hanno un taglio teorico e operativo sui **principali aspetti di un'attività E-Commerce, con focus sulla filiera agroalimentare**





# Presentazione e obiettivi



## PERCHE' L'E-COMMERCE?

- **Accessibilità:** 24/7, 365 giorni all'anno
- **Mercati globali:** opportunità potenziali in tutto il mondo
- **Disintermediazione:** marginalità crescente
- **Controllo:** gestione diretta, assortimenti, etc.
- **Conoscenza del Cliente:** opportunità di gestire e fidelizzare la relazione con il cliente

# Dallo scenario alla strategia

Durata prevista:  
30 minuti



- 1 Scenario**
- 2 Modelli di business
- 3 Modelli di ecommerce
- 4 Analisi competitiva
- 5 Contesto normativo



## LO SCENARIO

# E-Commerce nel mondo

- La vendita on line di prodotti e servizi ha rappresentato nel 2015 il **7,4% del totale del mercato di vendita al dettaglio** a livello globale
- Complessivamente **1.671 miliardi di dollari**, oltre **350 miliardi di dollari in più del 2014**
- Entro il 2019, questo valore sarà più che raddoppiato pari a **3.578 miliardi di dollari**, ma rappresenta solo il **12,8%** degli acquisti al dettaglio totali
- Per quanto riguarda il **mercato B2B**, si stima che il **fatturato e-commerce** mondiale raggiungerà i **6.700 miliardi di dollari entro il 2020**, il doppio del B2C previsto per quello stesso anno, grazie anche alle piattaforme pubbliche multi settore come **Alibaba e Amazon**
- Nel **B2C** i mercati di maggiori dimensioni restano **Stati Uniti e Cina**
- I player principali del mercato sono **Amazon**, che nel 2015 ha fatturato a livello globale 98 miliardi di Euro e per il mercato cinese, **Alibaba**





## LO SCENARIO

### E-Commerce in Europa

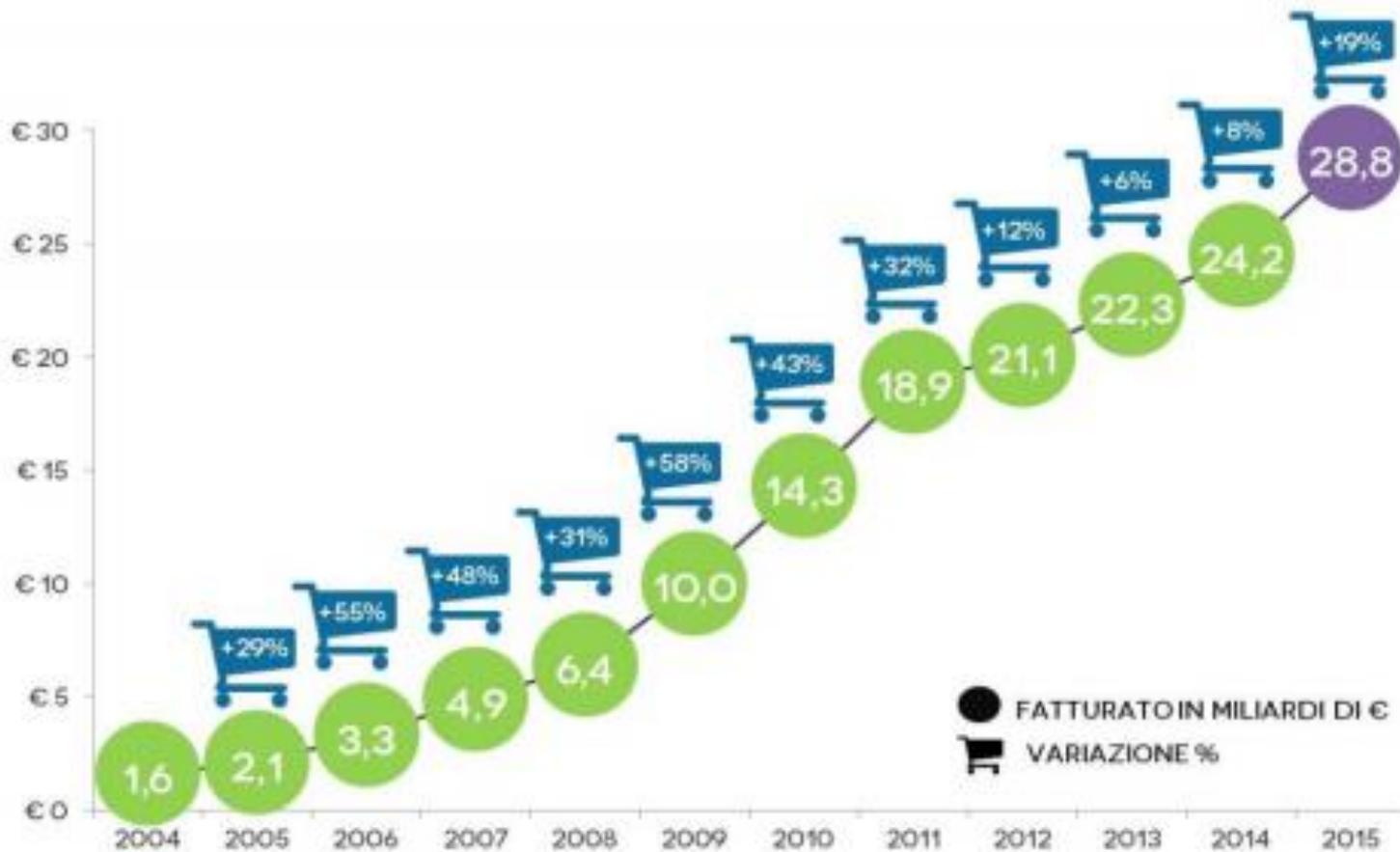
- Dal 1 gennaio 2015 nella **vendita di beni digitali e servizi** all'interno della Comunità Europea si applica **l'IVA del paese di provenienza del cliente**
- Per agevolare gli esercenti che ora devono gestire percentuali di IVA differenziate per ogni nazionalità dei clienti sono stati predisposti dei centri dedicati, come ad esempio il **MOSS**, costituito in Italia dall'Agenzia delle Entrate.
- **Per i beni fisici questa norma non è ancora operativa** e quindi si evidenziano le forti differenze di IVA: in alcuni paesi come Malta o Cipro è al 18% mentre in altri come Svezia o Danimarca è al 25%. Questa differenza è ancora più marcata per alcune tipologie di beni, come i vestiti per bambini allo 0% in Gran Bretagna.





# LO SCENARIO E-Commerce in Italia

## CRESCITA DEL FATTURATO E-COMMERCE



FONTE: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2016



# Dallo scenario alla strategia

Durata prevista:  
40 minuti



- 1 Scenario
- 2 Modelli di business**
- 3 Modelli di ecommerce
- 4 Analisi competitiva
- 5 Contesto normativo



# MODELLI DI BUSINESS

## I principali modelli

La domanda chiave per chi vuole avviare un'attività di e-commerce è: **come intendo generare ricavi?**

**EATTIAMO**  
Small food ingredients

**SPEDIZIONE GRATUITA**  
SE EFFETTUI UNA SPESA MINIMA DI 35€ DALLO SPEDITTORE

Prodotto	Prezzo Suggesto	Prezzo Dropship	Guadagno
Prodotto 1	156,50 €	78,25 €	78,25 €
Prodotto 2	80,00 €	57,00 €	23,00 €
Prodotto 3	50,80 €	30,50 €	20,30 €

Prodotto	Prezzo Suggesto	Prezzo Dropship	Guadagno
Jeans Uomo Diesel	156,50 €	78,25 €	78,25 €
Ray-Ban Round Metal	80,00 €	57,00 €	23,00 €
Abercrombie & Fitch	50,80 €	30,50 €	20,30 €

**CASSETTA FRUTTA E VERDURA A DOMICILIO**

Scegli la taglia giusta per te!

Un condensato di **frutta e verdura di stagione**, di produzione locale o selezionata senza intermediazioni e compromessi. Un gioco di profumi e sapori che dà colore alla tavola.

Diversa ogni settimana

Taglia	Prezzo	Personaggio
Small	€19,00	2 persone
Medium	€24,90	2-3 persone
Large	€34,90	4-5 persone

**IL MODO MIGLIORE? IL PIÙ SEMPLICE**

Scarica l'app di eBay e comincia a vendere in un istante

- Servizio clienti tramite telefono, chat o email.
- Rimborso se non ricevi quello che hai ordinato e hai pagato con PayPal.
- Procedura di restituzione facilitata.

**SHAREWOOD**

English Accedi **UNISCITI A NOI**

**LA TUA AVVENTURA INIZIA ORA**

Noleggia bici, ovunque

Bikes Snow Water

Dove ti piacerebbe noleggiare?  **GO!**

Sharewood utilizza i cookies. Utilizziamo i cookies per essere sicuri che tu possa avere la miglior esperienza possibile su Sharewood. Continuando a navigare nel sito accetti il loro utilizzo.

**privalia**  
your daily fashion outlet

Brand esclusivi con sconti imperdibili

Inserisci la tua email:

Scegli una password:

Uomo Donna

Accetto le condizioni generali e il privacy

# Dallo scenario alla strategia

Durata prevista:  
50 minuti



- 1 Scenario
- 2 Modelli di business
- 3 Modelli di ecommerce**
- 4 Analisi competitiva
- 5 Contesto normativo



# MODELLI DI E-COMMERCE

## MAKE OR BUY?

opencart

WordPress

PRESTASHOP

Magento

amazon

ebay Etsy

shopify

# Dallo scenario alla strategia

Durata prevista:  
10 minuti



- 1 Scenario
- 2 Modelli di business
- 3 Modelli di ecommerce
- 4 Analisi competitiva**
- 5 Contesto normativo



# ANALISI COMPETITIVA

## Benchmarking. Esempio di focus su agroalimentare

Per chi opera nel settore vitivinicolo, ad esempio, si può prevedere un bench sui **portali di commercializzazione on line verticali** per verificare la presenza dei competitors (iwine.bio, vinalityclub.com, wineowine, wineshop)

Wineshop website screenshot showing a product page for 'San Francesco Cirò Fattoria San Francesco 2014' wine. The page includes a search bar, navigation menu, and product details like price (€7.53) and 'Aggiungi al carrello' button.

Vinality Wine Club website screenshot featuring a promotional banner for a 25% discount. The banner shows several wine bottles and a sign that says 'ISCRIVITI e RICEVI subito un buono Sconto del 25%\*'. There is an email sign-up form and social media icons for Facebook and Google+.

Wineowine website screenshot showing a promotional banner for 'Acquista i migliori vini di piccoli produttori italiani'. The banner includes a 'Sei già Socio? Accedi' button and a 'Iscriviti e ricevi 30€' button.

iWine website screenshot showing a promotional banner for 'I VINI CONSIGLIATI A SETTEMBRE'. The banner features a sunset background and two wine bottles, with a 'SCOPRI' button.





# ANALISI COMPETITIVA

## Benchmarking. E-commerce prodotti calabresi

### Typical Shop (typical.it) – Ecommerce prodotti «food» calabresi

The screenshot shows the homepage of Typical Shop. At the top, there is a logo with a shopping cart and the text "TipiCal Shop Il tipico calabrese". Below the logo is a search bar with a "Cerca" button. To the right of the search bar is a "Servizio Clienti" section with contact information: "Contatti per vendita e info: Tel. 0964 732888 Cell. 334 8002030". Below this is a section titled "i nostri prodotti" with a list of categories: Spezie ed aromi, Vini e liquori, Bergamotto agrume fresco, confetture, integratori, oli, Pane e biscotti, Salumi, and succhi e bevande. At the bottom of the page, there is a "Subscribe" section with the text "Stay updated with all our latest news enter your e-".

## polline di api



6 boccette in vasetto tipico da 212, peso netto a vasetto 120/130 Gr.  
Fornitura totale 780 grammi circa, prodotto so...

€65 €57

[View Details](#)



# Dallo scenario alla strategia

Durata prevista:  
40 minuti



- 1 Scenario
- 2 Modelli di business
- 3 Modelli di ecommerce
- 4 Analisi competitiva
- 5 Contesto normativo**



# CONTESTO NORMATIVO

## Riferimenti normativi

Chi intende avviare un'attività **e-commerce B2C** dedito alla vendita di beni materiali in Italia, deve osservare le seguenti disposizioni:

- **D.Lgs. 70/2003 relativo all'e-commerce**

Il primo decreto legislativo in cui si fa riferimento all'e-commerce.

- **D.Lgs. 206/2005 c.d. "Codice del Consumo"**

Recante crescenti tutele al Consumatore, inquadrato come parte debole del rapporto (artt. da 45 a 67)

- **D.Lgs. 21/2014**

Recepisce la Direttiva 2011/83/UE, in vigore dal 13 Giugno 2014

- **Provvedimento del Garante Privacy n. 229 del 4 maggio 2014**

c.d. Cookie Policy, riformata e obbligatoria dal 2 giugno 2015



# Dallo scenario alla strategia

Durata prevista:  
10 minuti



Panoramica di riepilogo e  
contenuti del prossimo incontro



# Panoramica di riepilogo e contenuti prossimo incontro

## Quali contenuti abbiamo approfondito?

- **Dati di scenario** e-commerce agroalimentare
- Esempi pratici dei modelli di business da adottare
- Esempi pratici di **modelli di e-commerce** per la **fase operativa** di selezione della piattaforma da realizzare (Make or buy)
- Elementi conoscitivi sull'analisi competitiva con **focus sull'e-commerce calabrese**
- La **normativa** di riferimento

## E durante il prossimo incontro?

Aspetti Fiscali, Sicurezza online, logistica, metodi di pagamento, customer service, budget, ecc.

