

Shopping di Natale E' il boom sul Web

CLAUDIO GERINO

Natale è alle porte, anche se manca ancora un mese e mezzo. E già le vetrine dei negozi sono piene delle offerte natalizie, scontate o meno. Tra qualche giorno, in ogni caso, s'inizierà la grande corsa al regalo e le strade delle città saranno praticamente paralizzate dal traffico degli acquisti natalizi.

Sì, perché agli italiani piace ancora molto festeggiare il Natale in questo modo. I primi dati di una ricerca condotta su un campione di oltre 1500 intervistati da Research International per eBay.it, il sito di compravendita online in Italia, confermano che ben l'87% degli italiani ama fare i regali, percentuale che sale sino al 92% tra gli acquirenti che utilizzano Internet. E, come da tradizione, interessa in particolare alle donne dedicarsi agli acquisti (90% della popolazione femminile e ben il 96% delle acquirenti che, ad esempio, utilizzano eBay).

La maggioranza degli intervistati comprerà il primo regalo per i figli (39% e 30%) e a seguire penserà ai genitori (15% e 25%). Oltre ad essere i primi a cui penseranno, i figli saranno anche coloro ai quali sarà destinata la spesa maggiore.

Posto che l'utilità del regalo e il budget a disposizione rappresentano per tutti gli intervistati i criteri più importanti per la scelta di un regalo, gli acquirenti che scelgono l'eshopping (secondo quanto risulta dall'indagine effettuata da eBay) sono maggiormente indirizzati verso doni originali (28% rispetto al 17% della popolazione italiana). E se i centri commerciali rimangono il primo posto per ispirarsi negli acquisti, il Web conquista importanti posizioni: saranno infatti oltre 600 mila gli italiani che quest'anno si affideranno alla Rete.

Ma quanto costa in termini di tempo e denaro la corsa agli acquisti di Natale? In media la popolazione italiana spenderà circa 300 euro per fare i regali (gli uomini addirittura 340 euro), vi dedicherà mediamente 6 giorni ed inizierà la ricerca dei regali circa 19 giorni prima. A parità di potere d'acquisto, gli acquirenti che si rivolgono al Web, invece, stimano una spesa pari a 275 euro, con un risparmio fino all'8%. E avranno bisogno in media di 3 giorni in meno per la ricerca dei regali, con addirittura un 50% di loro che inizierà la ricerca solo una settimana prima del 25 dicembre.

Paolo Levoni, Responsabile Marketing di Categoria eBay.it sottolinea: «Gli acquisti online sono diventati un'abitudine per gli italiani anche per le grandi ricorrenze, in particolare attraverso i grandi portali di compravendita in rete come il nostro. Le ragioni sono soprattutto l'assortimento, la convenienza e il risparmio di tempo».

Se saranno 600 mila gli acquirenti che utilizzeranno il Web per i loro regali di Natale, molti di più sono quelli propensi a ricorrere in generale agli acquisti via Internet. Infatti, sempre secondo i dati forniti dalla ricerca eBay.it, circa un terzo

della popolazione si mostra propenso ad acquistare online in futuro, in particolare gli uomini (40% rispetto al 23% del mondo femminile). Stefano Carlin, CEO Research International mette l'accento proprio su questa propensione all'utilizzo del Web: "E' interessante notare come la modalità di acquisto online si stia affiancando sempre più ai canali d'acquisto più tradizionali».

Così, eBay appare come uno dei primi siti di shopping on line citati dai navigatori italiani per gli acquisti, ma anche gli altri siti ritengono di avere un forte incremento di acquirenti per le festività di fine anno. Giulio Finzi, Amministratore delegato di Costameno.it (sito di comparazione che aggrega e cataloga l'offerta di 385 siti di ecommerce) fa notare alcune curiosità: «C'è, ad esempio, una forte crescita degli acquirenti uomini nel settore Moda, fino ad oggi a netta prevalenza femminile; vediamo poi l'ingresso diretto sul mercato on line dell'industria. Lo shopping in Rete, infine, sta diventando sempre di più web 2.0 spiega Finzi con blog, RSS e podcasting dedicati ai prodotti più ricercati».

Dal canto suo, Federica Ronchi, Direttore Commerciale di Monclick (www.monclick.it) aggiunge: «Stiamo rilevando un'importante crescita nel numero di visitatori giornalieri: la seconda metà di ottobre ha segnato un incremento del 15% rispetto ai visitatori della prima quindicina. Anche la prima settimana di novembre manifesta lo stesso trend. Monclick ha lanciato lunedì scorso il primo Speciale Natale dal titolo "Trova il regalo perfetto". L'utente ha la possibilità di scegliere alcune caratteristiche della/e persona/e a cui vuole fare un regalo (sesso, tipologia di rapporto, predisposizione alla tecnologia, età). Ogni combinazione fa atterrare su una pagina composta da 8 prodotti che rappresentano il nostro consiglio sul regalo più gradito. Ogni prodotto gode poi di attività promozionali come il finanziamento a tasso zero, il trasporto gratuito, la creazione di particolari kit che prevedono un accessorio in omaggio».

Sempre secondo Monclick, nel segmento "Informatica" le categorie merceologiche più visitate sono i notebook, un classico del periodo natalizio, ma anche palmari e navigatori satellitari. Nel segmento "Consumer Electronics" al primo posto per numero di visitatori e di vendite si attestano gli LCD, in particolare dei formati 32 e 37 pollici HD Ready. «Ci aspettiamo, però, che la telefonia rimanga al primo posto in termini di numero di pezzi venduti spiega ancora Federica Ronchi Elemento fondamentale sarà la disponibilità di prodotto che permetterà anche all'utente più ritardatario di essere certo di ricevere il regalo nei tempi giusti».

Proprio il problema dei tempi giusti resta l'incognita dei regali on line, perché se basta un click per scegliere e acquistare, poi bisogna attendere che i prodotti vengano consegnati a casa. Molti siti offrono un sistema di tracking in Rete delle consegne, garantendo così un controllo continuo. Ma il consiglio resta sempre quello di risparmiare tempo sul Web, certamente, senza però ridursi troppo "all'ultimo minuto".