

EBiComLab

Centro studi sul terziario trevigiano

FOCUS

TRADIZIONE E INNOVAZIONE
I CANALI DI VENDITA DEL TERZIARIO TREVIGIANO

Treviso, 23/11/2017

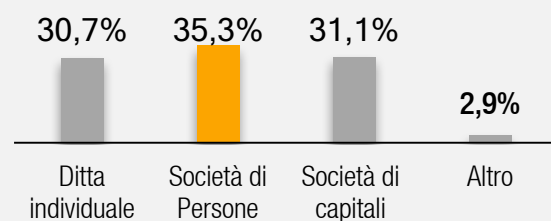


I

PROFILO DEL CAMPIONE

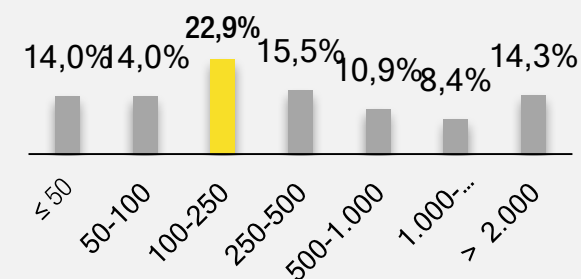
Anagrafica delle imprese

FORMA GIURIDICA



FATTURATO

(in migliaia di €)



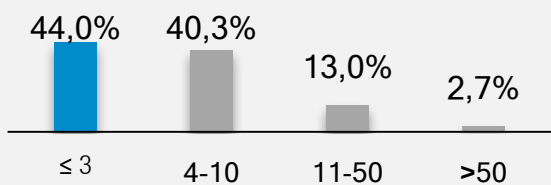
Società di persone

Dai 100.000€ ai 250.000€

Frequenze maggiori

ADDETTI

(titolari e dipendenti)

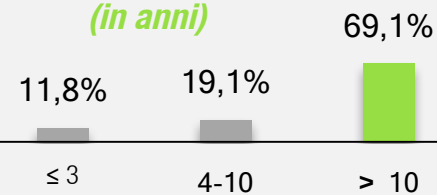


Fino a 3 addetti

Più di 10 anni

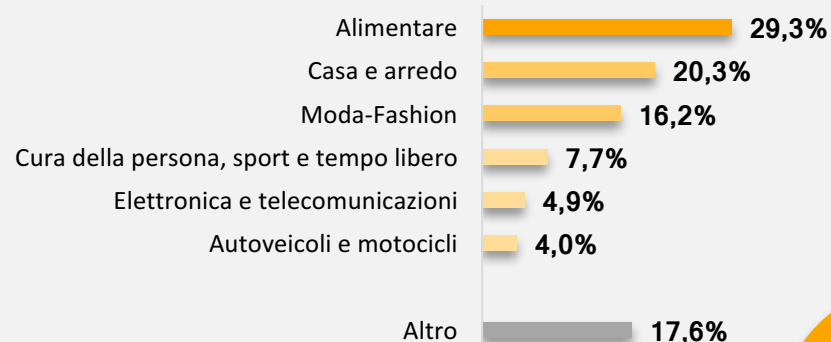
LONGEVITÀ

(in anni)

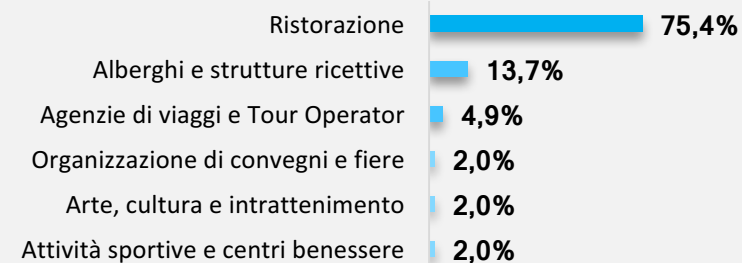


Settore di attività delle imprese

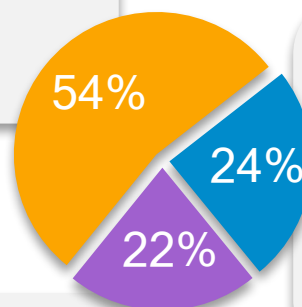
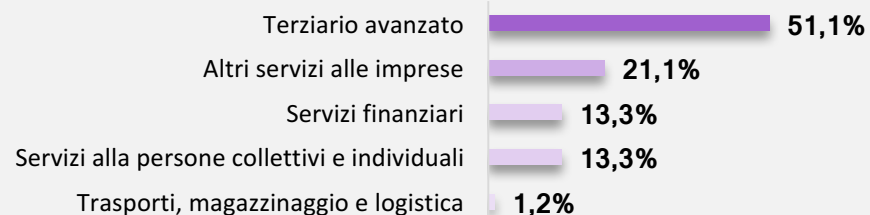
COMMERCIO



TURISMO



SERVIZI

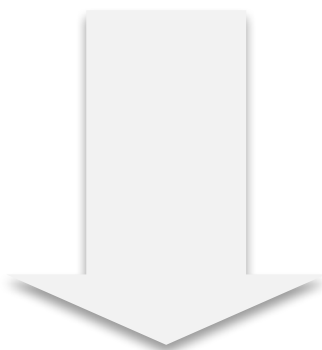


II

L'AZIENDA E LE NUOVE TECNOLOGIE

Propensione all'utilizzo di nuove tecnologie (1)

51,2%



PRUDENTI

Adottiamo nuove tecnologie
solo quando siamo
certi che siano adatte
a risolvere specifiche
esigenze aziendali

29,5%



INNOVATORI

Siamo sempre
aggiornati, attenti e
pronti a sperimentare
e adottare nuove
tecnologie

Il settore dei **Servizi** si conferma il più
propenso all'innovazione

15,0%



GREGARI

Adottiamo nuove
tecnologie
solo quando sono
diventate di uso
comune

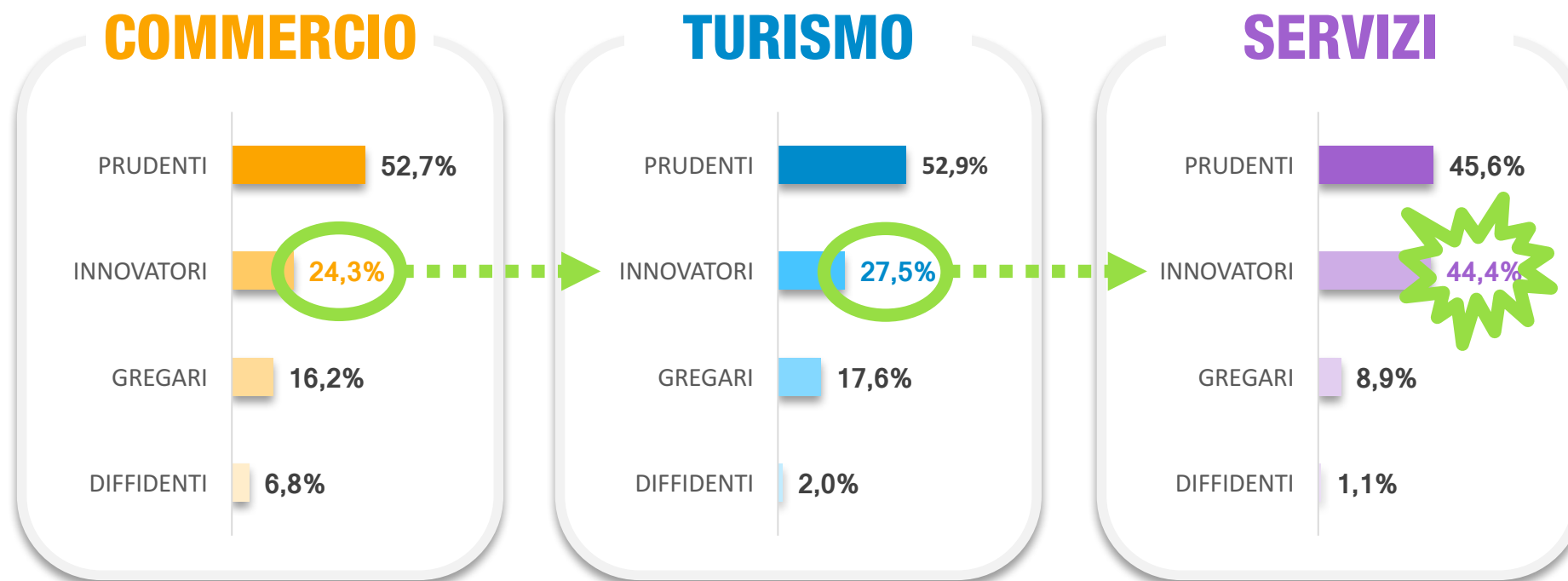
4,3%



DIFFIDENTI

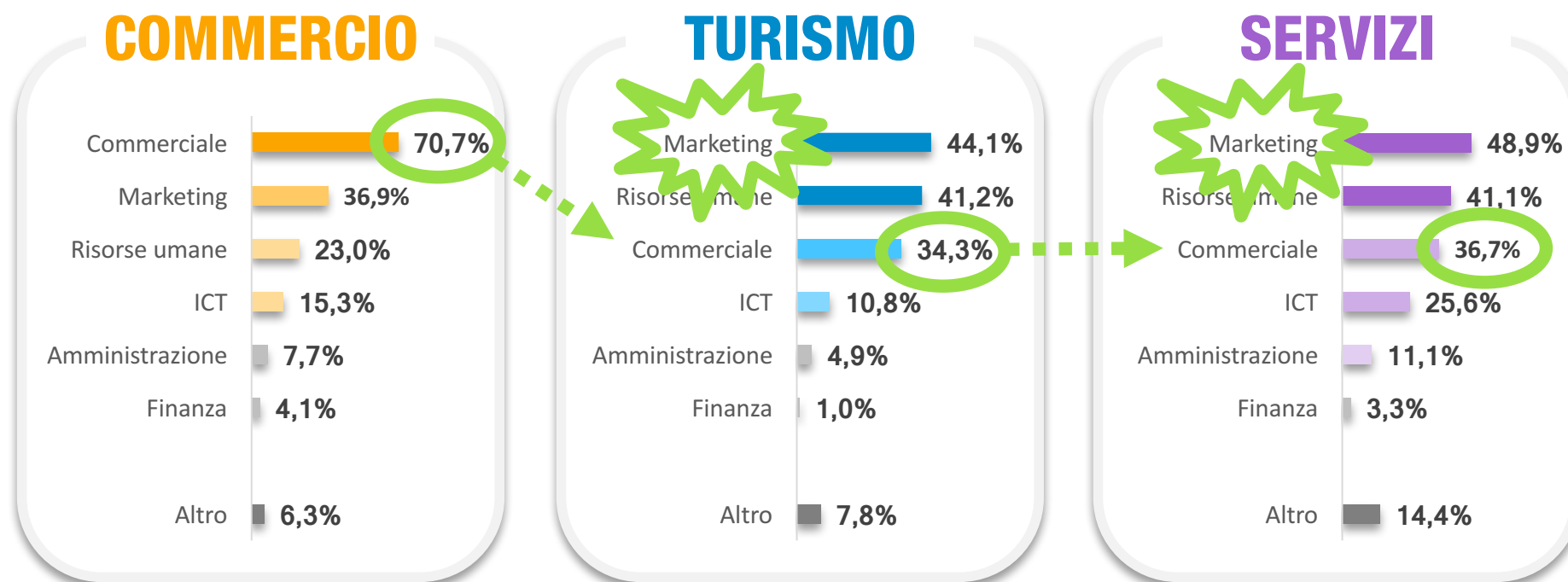
Pensiamo che, più che
risolvere i problemi,
le nuove tecnologie
complichino
eccessivamente
l'attività lavorativa

Propensione all'utilizzo di nuove tecnologie (2)



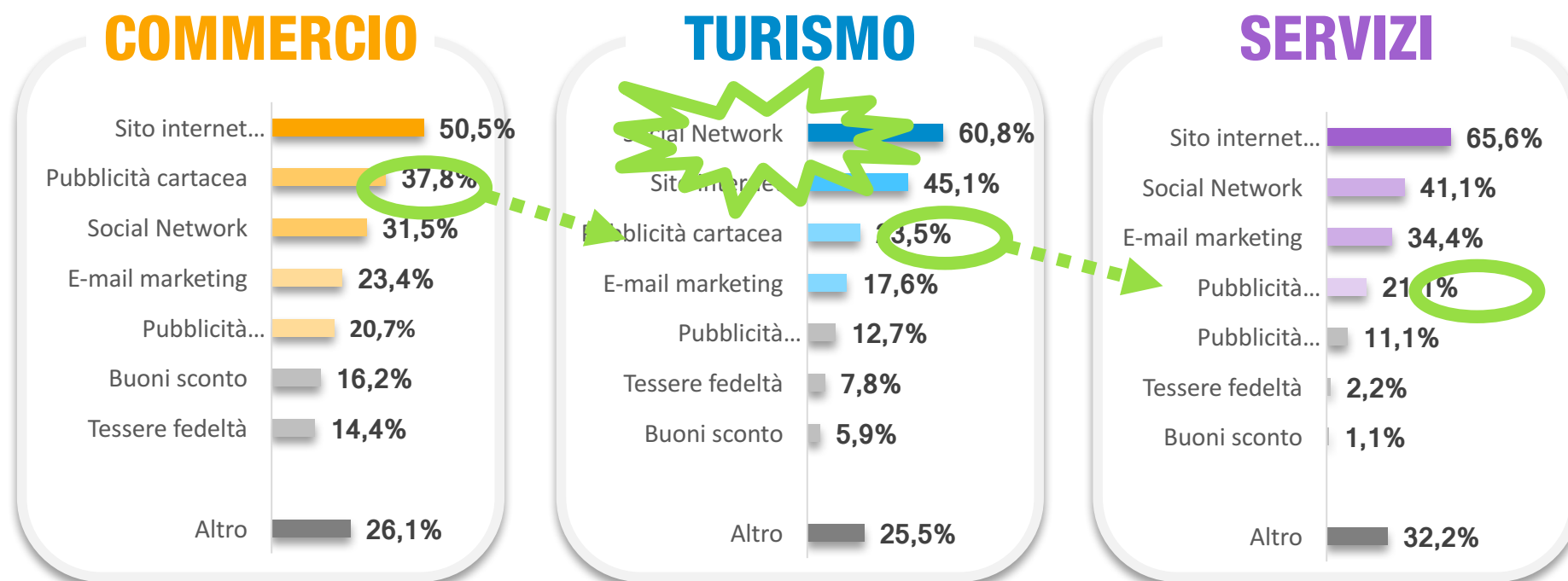
Fattori di sviluppo e promozione dell'attività (2)

SU QUALI AREE PUNTA?



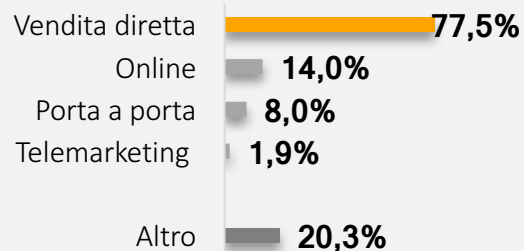
Fattori di sviluppo e promozione dell'attività (3)

QUALI STRUMENTI UTILIZZA?



Canali di vendita e commercio online

QUALI CANALI DI VENDITA USA?



14%

SI

online?

NO

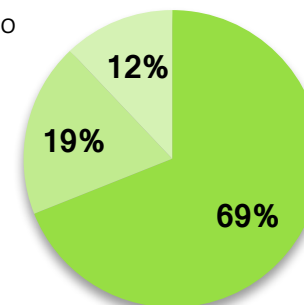
86%

Perché no?

- La vendita online non è applicabile al nostro settore/prodotto
- **Non ne abbiamo bisogno**
- Preferiamo avere un approccio diretto con il cliente (che tocca con mano)
- **Troppo oneroso (tempo e denaro) o complicato**
- Non siamo preparati/non sappiamo come fare

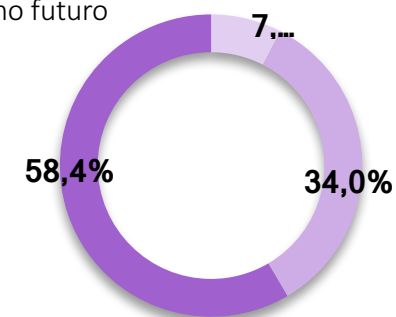
CHI LO USA?

■ Commercio
■ Turismo
■ Servizi



LO USERÀ?

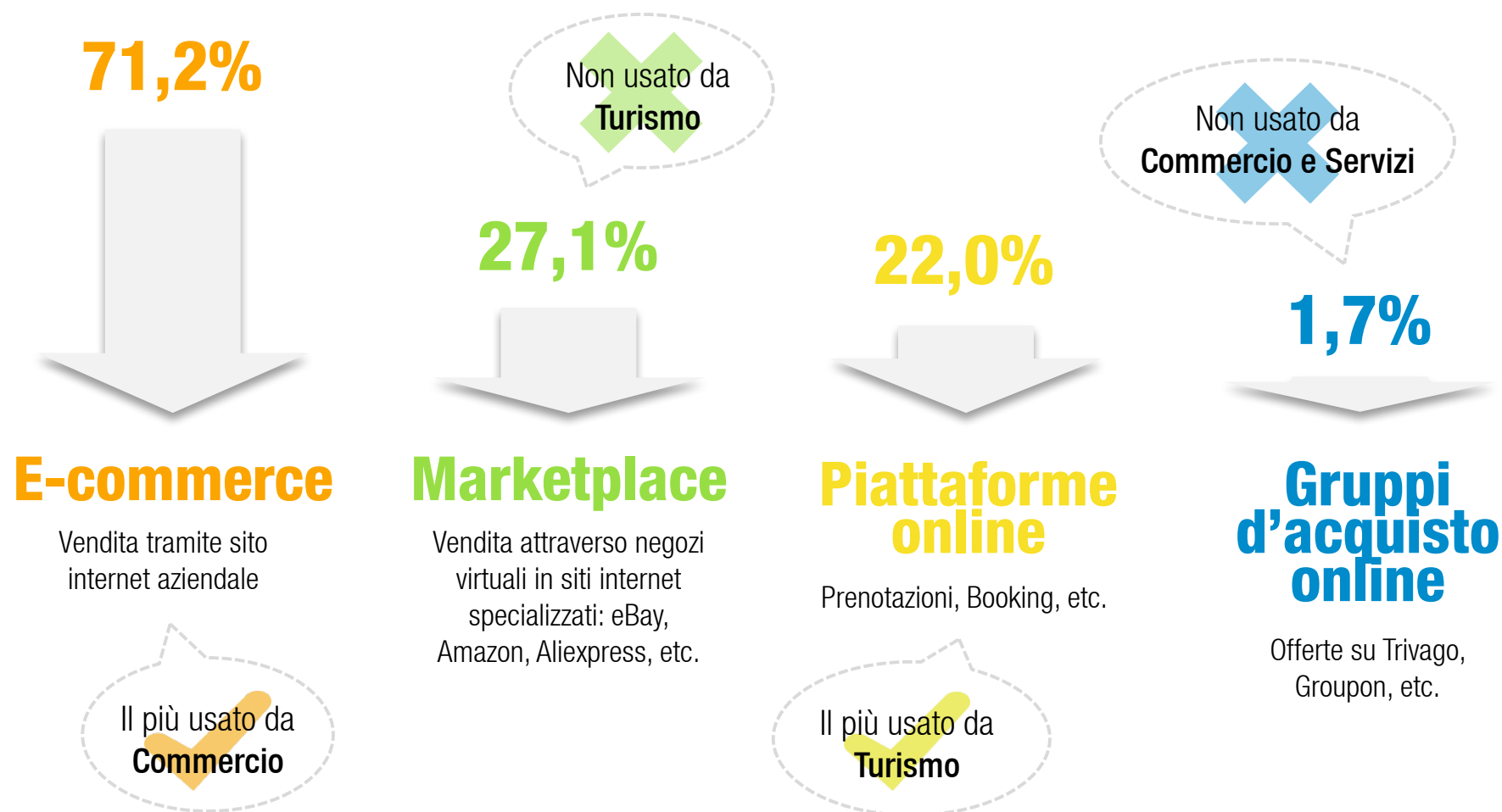
■ Sì, entro il 2017
■ Sì, in un prossimo futuro
■ No



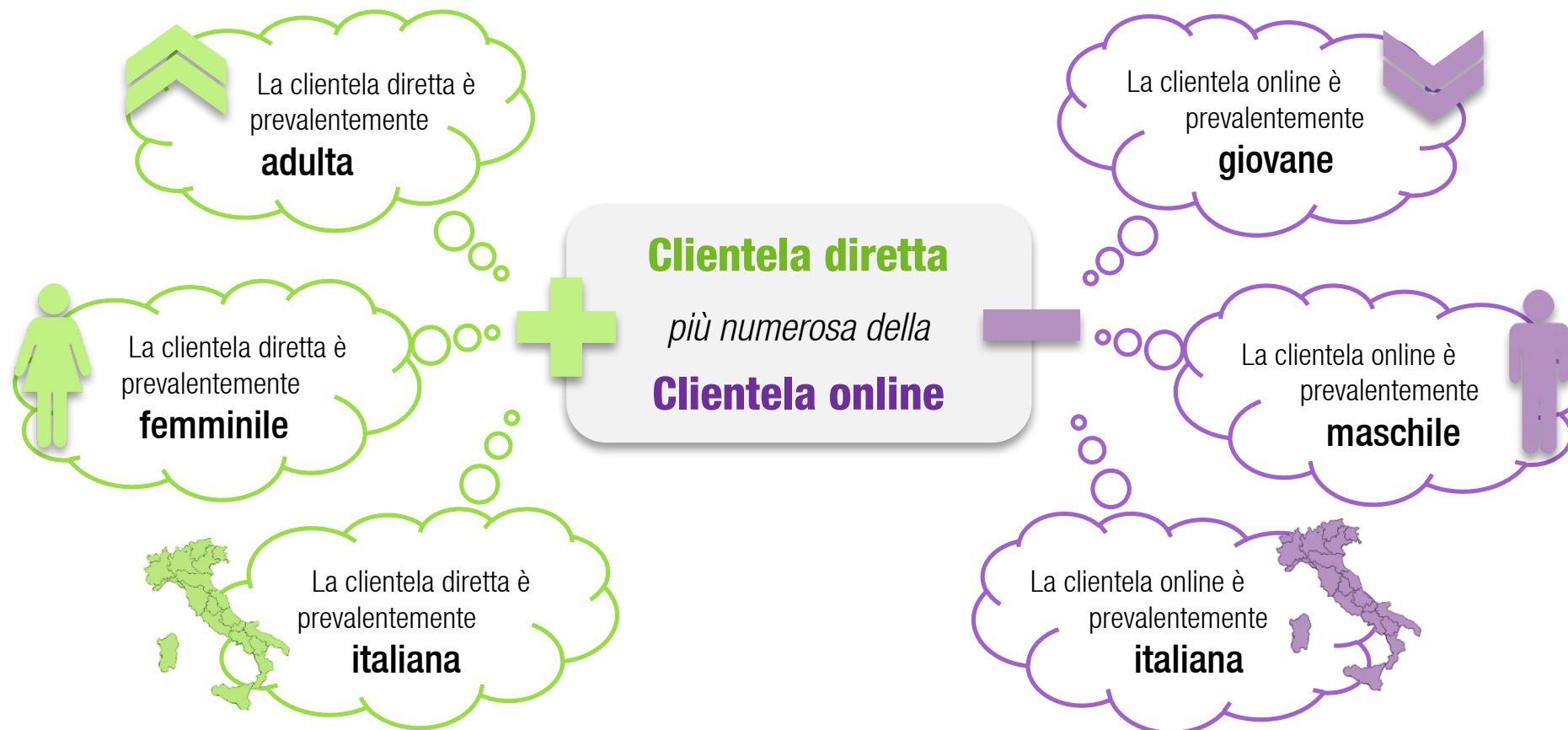
III

FOCUS: IL COMMERCIO ONLINE

Canali di vendita online più utilizzati

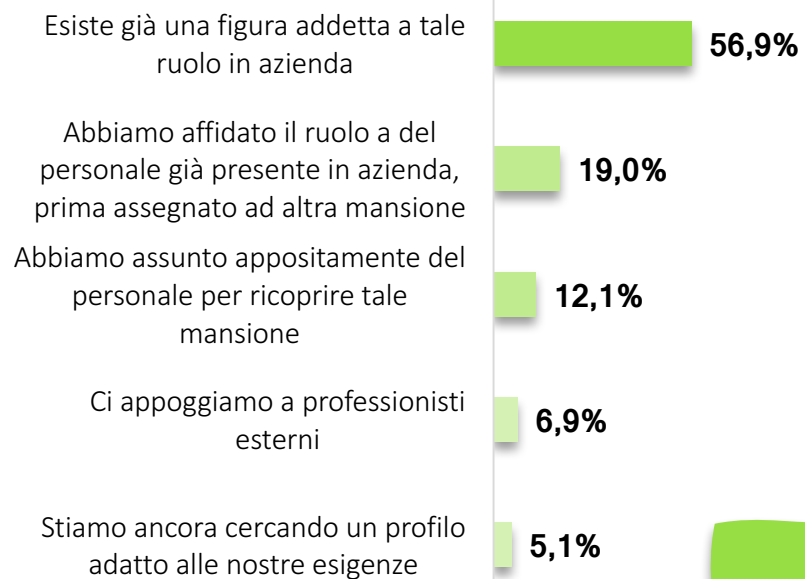


Chi usufruisce dei canali di vendita online

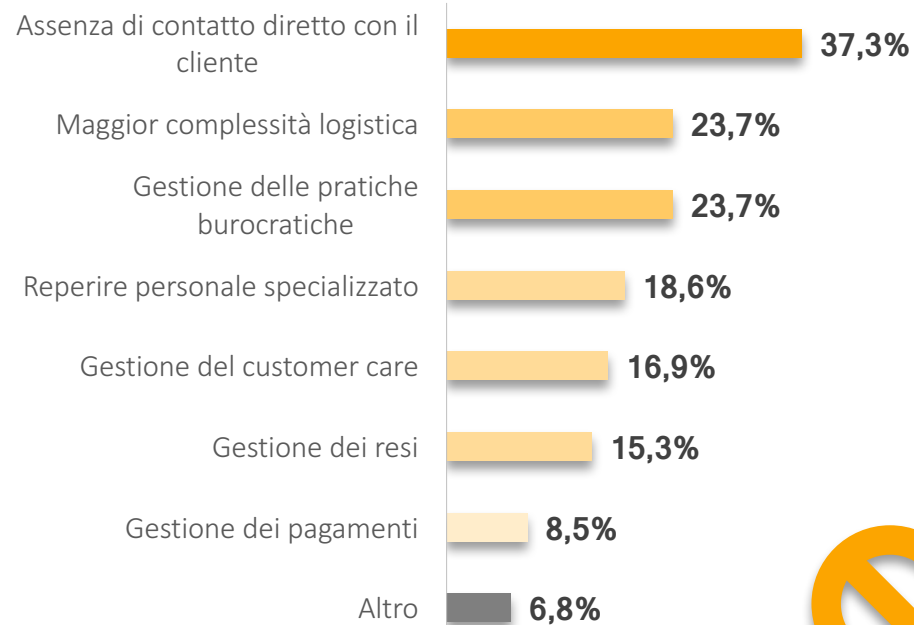


Gestione dei canali online

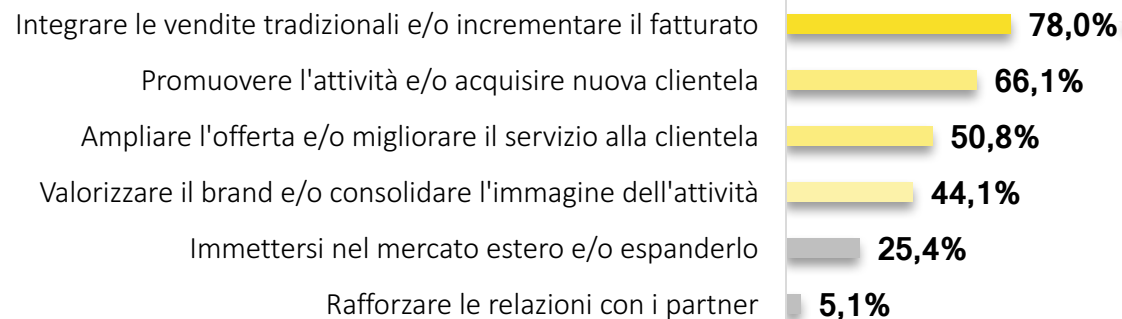
CHI LI GESTISCE?



QUALI LE CRITICITÀ?



Obiettivi prefissati e risultati ottenuti



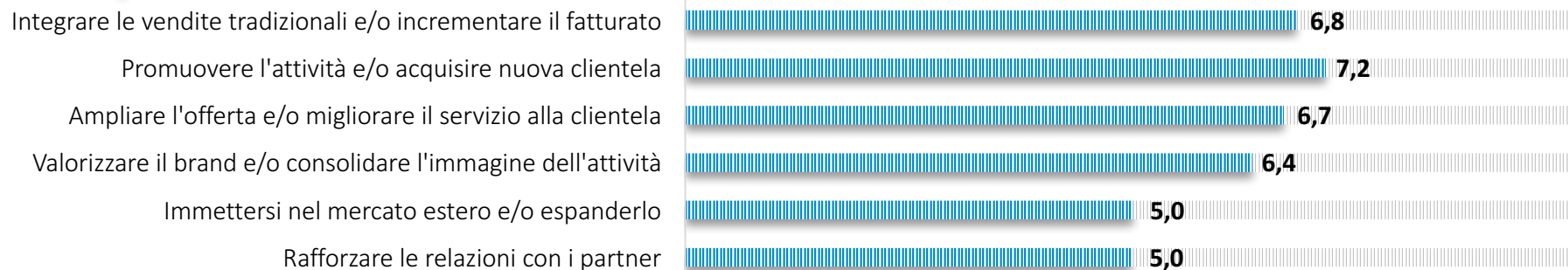
OBIETTIVI

Per più della metà delle imprese, **la vendita online copre fino al 10% del fatturato annuo complessivo.**

In particolare, per il **43,1% meno del 5%**, mentre per il **20,7% dal 5% al 10%.**



EFFICACIA DELLO STRUMENTO ONLINE





EBiComLab

Centro studi sul terziario trevigiano



Sede

Via Venier 55 - 31100 Treviso

Segreteria

tel: 0422/412639

Centro studi

tel: 0422/591544

e-mail: ebicomlab@ebicom.it

Area stampa

tel: 0422/697966

e-mail: ufficiostampa@milanipress.it

