

# Il commercio fa boom sul web

## Chi vende online incrementa il giro di clienti anche nei negozi

**Maddalena Oculti**  
Bologna

**CRESCONO** i numeri del commercio online. Sono sempre di più le imprese dell'Emilia-Romagna che si affidano a siti di e-commerce. Una tendenza che riguarda anche le piccole e medie imprese, che vedono nelle vendite online la possibilità di raggiungere, attraverso la Rete, una fetta sempre più ampia di clienti, inviando i propri prodotti anche oltre confini. Unendo i numeri delle due principali associazioni di categoria, Ascom e Confesercenti, risulta che sono circa seimila le imprese del commercio sul web in regione. Un dato che a fine 2018, secondo Ascom-Commercio, rappresenta il 16% degli operatori del settore. E solo in questo primo periodo del 2019, evidenzia l'associazione, si registra una tendenza ad attivarsi di un ulteriore 3%, mentre un 11% sta verificando le modalità per sbarcare sul web.

**ALL'AUMENTO** dei negozi virtuali, corrisponde una crescita notevole di business per le imprese con ritorni economici anche sui negozi reali. Ascom parla di un aumento del 10% di fatturato grazie all'e-commerce nell'ultimo anno. Secondo un'indagine di Confesercenti Emilia-Romagna, realizzata su un campione di imprese del commercio che hanno vendite on-



ni l'86% delle imprese ha promosso la propria attività su internet, investendo sulla pubblicità sui social media (78%), campagne ad words e pay per click (57%), e-mail marketing/newsletter (15%).

**PER** quanto riguarda le piattaforme di vendita, l'82% delle imprese intervistate utilizza il proprio sito aziendale e quasi la metà (49%) utilizza anche (31%) o esclusivamente (18%) piattaforme di market place. Le più usate sono eBay e Amazon. Il fatturato medio che deriva dal commercio elettronico si assesta sul 28% del fatturato complessivo, con un mercato di riferimento per il 44% che si trova fuori dai confini nazionali. «Questo significa - aggiunge Pasi - che anche la piccola impresa grazie al commercio online riesce a

### LA RICERCA

**Il 26% aumenta il proprio fatturato. E già nel gennaio del 2019 crescita ulteriore**

entrare in relazione con nuovi mercati, sviluppando un'attività di commercio sull'estero che fino a pochi anni fa era impensabile». Per quanto riguarda i settori, l'abbinamento risulta al primo posto (20%) tra le imprese con una vetrina in Rete. Seguiti da libri e cartoleria (19%) e a pari merito articoli per la casa e tecnologia (13%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### OPINIONI A CONFRONTO

**«Ho conquistato il mondo Faccio affari anche in Australia»**

FERRARA

**ERA** il 2011 quando Paolo Benasciutti (nella foto), titolare di due negozi di articoli per la casa nel centro di Ferrara (è coordinatore dell'area e-commerce di Confesercenti Emilia-Romagna), ha deciso di sbarcare con una vetrina in Rete. In pochi anni il business online ha superato quello offline.

**Come si è apprezzato al mondo dell'e-commerce?**

«Io stesso ero un acquirente in Rete. Quando ho portato il mio negozio sul web inizialmente mi appoggiavo a eBay perché era il sistema più semplice e meno dispendioso per poter vendere: una piattaforma già pronta in cui la gente va per cercare prodotti. Come inizio è più facile comparire tra le ricerche, altrimenti sei una goccia in mezzo al mare e la gente per trovarli deve proprio cercarti».

**Oggi ha un suo sito di e-commerce?**

«Sì, dal 2016. E abbiamo dei risultati notevoli: negli ultimi due anni si è talmente affermato che incassiamo di più nell'online che nell'offline, a costi inferiori. Nei negozi lavorano otto persone, al sito siamo in due».

**Dove vende?**

«In tutta Italia e anche all'estero. Germania, Emirati Arabi: faccio



«Non è solo quello. Ci piace approfondire il contratto con il cliente. Tanto più che una parte di acquisti prima di comprare online va a vedere il prodotto nel negozio tradizionale. Questo significa che il negozio fisico continua ad avere una sua importanza, perché comunque c'è bisogno di approfondimenti prima di un acquisto, soprattutto se è di un certo tipo come accade nel mio settore».

**Non pensa che la Rete possa offrire opportunità di ampliare la clientela?**

«Abbiamo la fortuna di avere un'attività in pieno centro a Bologna, in una posizione dove c'è molto passaggio quindi la clientela non ci manca. Per questo preferiamo dedicare più attenzione al cliente che entra in negozio».

m.o.  
© RIPRODUZIONE RISERVATA



### L'INTERVENTO

**Pederzoli (AgrifidiUno)**  
**«Sostegno economico per il dopo alluvione»**

Bologna

**«PUNTIAMO** a rendere ordinario lo straordinario, perché gli associati sentano la nostra vicinanza in un momento di grande difficoltà». E' questa l'idea di Massimiliano Pederzoli (nella foto), presidente di AgrifidiUno Emilia-Romagna, per dare un rapido e consistente supporto economico agli agricoltori della regione provati dalle recenti alluvioni. La cooperativa di garanzia nata, nel 2010, dalla fusione di Agrifidi Bologna, Ravenna e Forlì-Cesena-Rimini, punta infatti, alla luce dei disastri della scorsa settimana, ad estendere e prorogare il regime di operatività straordinaria varato lo scorso novembre per fare fronte all'emergenza grandine. A beneficiarne saranno, nelle speranze del presidente, «coloro tra i nostri 5mila soci che, già a corto di liquidità, hanno dovuto affrontare l'ennesimo rovescio climatico e hanno bisogno di qualcuno che li aiuti a mettere insieme le necessarie garanzie bancarie».

Sul numero preciso dei danneggiati e sull'entità effettiva dei danni, però, non ci sono ancora certezze, visto che, afferma Pederzoli, «noi come le autorità stiamo ancora facendo la conta», ma la sicurezza è che, «non appena tutto sarà messo nero su bianco, saranno sufficienti 30 o 40 giorni, dalla domanda, per ottenere i denari a tassi agevolati». Intanto, «i nostri telefoni hanno già iniziato a squillare», con richieste di aiuto che giungono, «oltre che dalle nostre storiche province di pertinenza, anche dal Reggiano e dal Ferrarese, dove operiamo da un anno, a seguito delle modifiche del nostro statuto». Il funzionamento delle operazioni, a detta di Pederzoli, «sarà come sempre molto semplice», con le domande da vagliare attraverso una veloce istruttoria che, in pochi giorni dalla ricezione, «verranno inoltrate agli istituti bancari da noi preallertati per tradursi in finanziamenti di durata variabile, restituibili in tre o cinque anni e disponibili con effetto pressoché immediato».

Lorenzo Pedrini  
© RIPRODUZIONE RISERVATA