

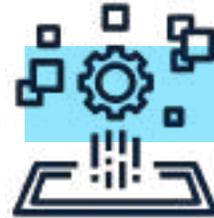
NEGLI ULTIMI 5 ANNI L'ECOMMERCE HA REALIZZATO VENDITE INCREMENTALI PER OLTRE 20 MILIARDI DI EURO

...OVVERO QUANTO ERA STATO REALIZZATO NEI PRIMI 18 ANNI DI ECOMMERCE B2C ITALIANO



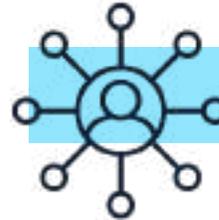
GLI INTERVENTI FUTURI...

...secondo un campione di **250 professionisti** dell'eCommerce B2c



84%

investimenti in **AI** e **EXTENDED REALITY**



69%

servizi in ottica **OMNISCANALE**



52%

attivazione di **MARKETPLACE**



45%

modelli di business alternativi (**RETAIL MEDIA**)



COMUNICAZIONE E PROMOZIONE

Supporto alle **campagne marketing**

Sistemi di **recommendation**

Virtual assistant (chatbot, ...)

Lead generation

Generazione dei **contenuti SEO**

Creazione di **esperienze virtuali** (in logica di **gamification**, ...)

Creazione di **mondi virtuali** a scopo promozionale (showroom virtuali, ...)

RICERCA E PRESENTAZIONE PRODOTTI

Creazione di **schede prodotto** e **immagini**

Dynamic pricing

Render **3D** dei prodotti

Image recognition

Avatar

Tool di visualizzazione prodotti (**virtual try-on**, ...)

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Consegna **last-mile** automatizzata

Warehouse **virtual twin**

Sistemi di ottimizzazione **dell'inventario**

Magazzini automatizzati

Route optimization

ALTRE OPERAZIONI DI BACK-END

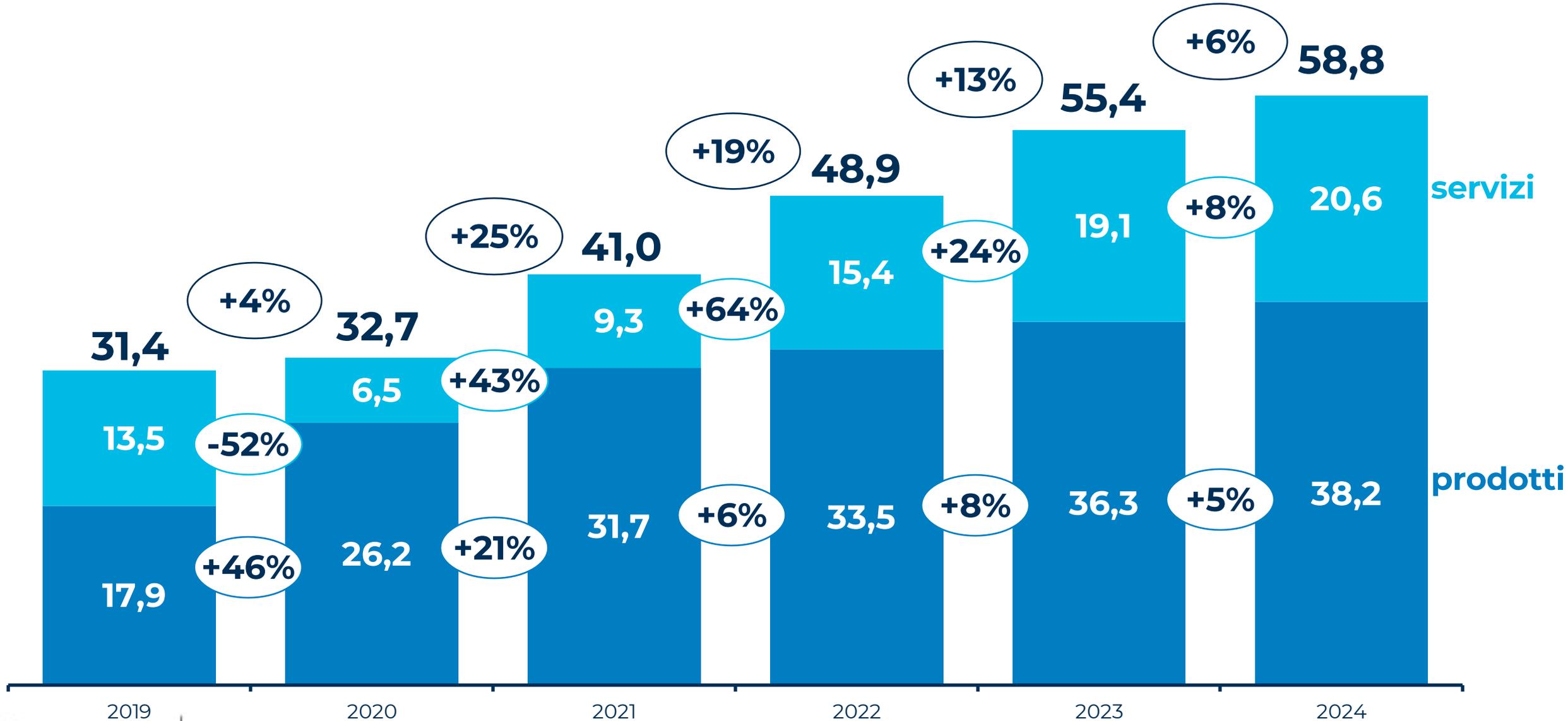
Sviluppo di **nuovi prodotti**

Analisi di **dati avanzati** sui clienti

GESTIONE PAGAMENTI

Sistemi di rilevamento delle **frodi**

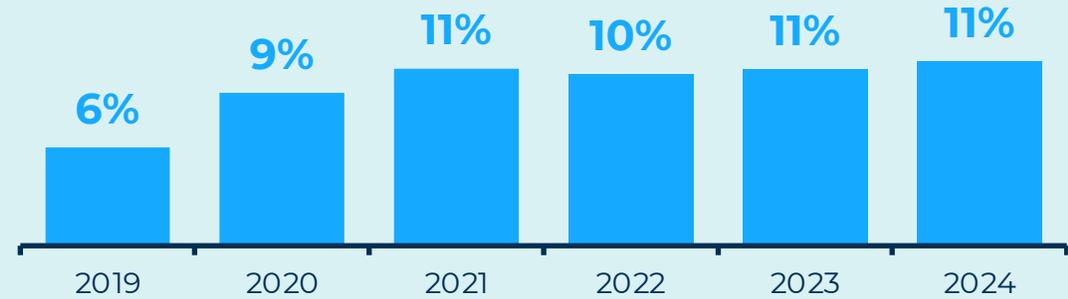
Riconoscimento **biometrico**



TASSO DI PENETRAZIONE ONLINE SUI CONSUMI TOTALI



PRODOTTI



SERVIZI



IL DIGITALE SI DISTINGUE
PER LA SUA **CAPACITÀ DI ESTENDERE**
E AMPLIFICARE LA RELAZIONE
TRA BRAND E CONSUMATORI GRAZIE
A UNA RETE DI TOUCHPOINT



Da una visita *occasionale e discontinua* in negozio...

...a un'interazione *continua e fluida* che travalica i confini fisici e temporali

