



La rivoluzione del digitale che porta traffico in negozio

Marco Durante, *VP Sales & Marketing Italy ShopFully*

01

2020: il mondo è cambiato



2020: il digitale supera la carta nel pianificare la spesa

55% online



45% door to door



I consumatori preparano gli acquisti sempre più online

+50%

Tempo speso in app e web
ShopFully vs 2019

+44%

Volantini sfogliati a sessione sui
marketplace ShopFully vs 2019

Fonti: ShopFully e Comscore (Agosto 2020)

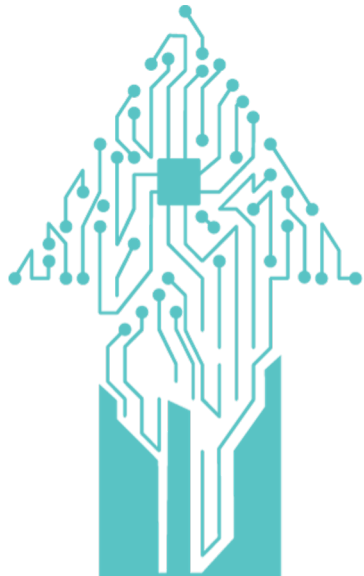


Il digitale orienta +66% di visite in negozio rispetto al trade marketing tradizionale



02

I Retailer abbracciano la rivoluzione digitale



Il **95%** dei CEO del
Largo Consumo afferma che
investirà maggiormente
nella **trasformazione digitale**

“Come cambieranno i vostri investimenti rispetto a quanto pianificato in periodo Pre-Covid?”

Il volantino digitale
aumenterà la sua
importanza



71%

Il **71%** dei CEO del
Largo Consumo ritiene
il **volantino digitale** un
investimento strategico primario

14%

57%



Il volantino cartaceo
diminuirà la sua importanza

“Come cambierà l'importanza delle seguenti leve nelle strategie post-COVID della sua azienda?”

La rivoluzione digitale dei negozi: i numeri visti da ShopFully



+16% dei clienti ha aumentato l'investimento nel volantino digitale fino a

10X

51% dei clienti ha aumentato l'investimento nel volantino digitale fino a

3X

+33%

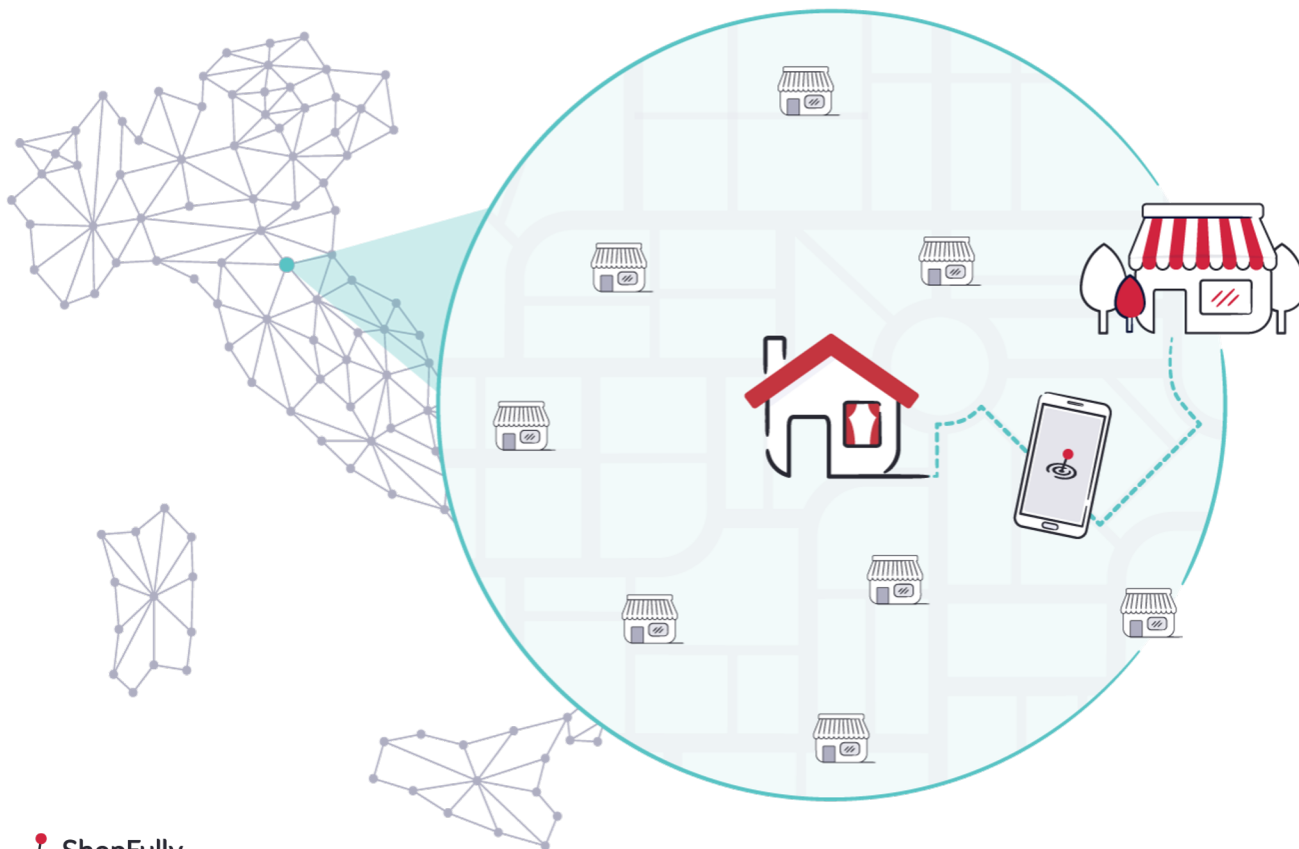
Nuovi Clienti che investono su drive-to-store e volantino digitale



03

ShopFully: la piattaforma che porta shopper in negozio

Connettiamo shopper e retailer attraverso lo smartphone



Collegiamo
30M di RA geo-
localizzati con
250K negozi

misurando **ogni**
anno 1MLD di
visite in negozio

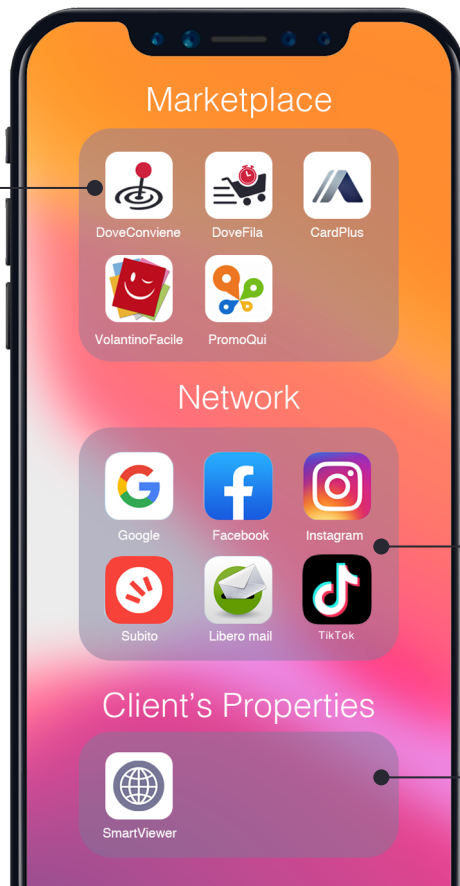
Come raggiungiamo 30M di Responsabili d'Acquisto

14M USERS

I MARKETPLACE SHOPFULLY

- DoveConviene
- DoveFila
- CardPlus
- **PromoQui**
- **VolantinoFacile**

2020



16M USERS

LA PIATTAFORMA TECH SHOPFULLY

- Google
- Facebook
- Instagram
- Subito
- ItaliaOnline
- **Tik Tok**

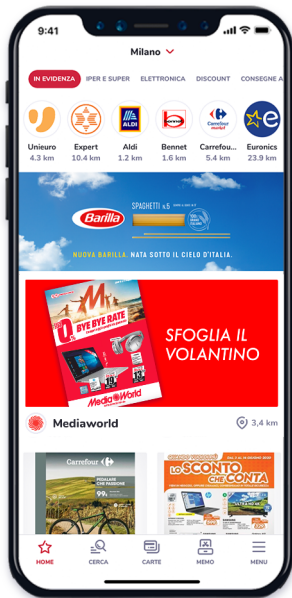
NEW

RETAILER'S OWNED MEDIA

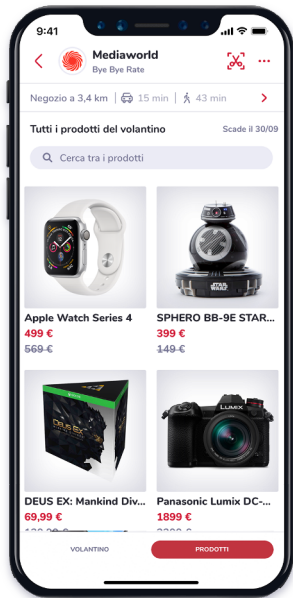
- SmartViewer

I Marketplace ShopFully: “centri commerciali digitali” con tutti i negozi vicini a te

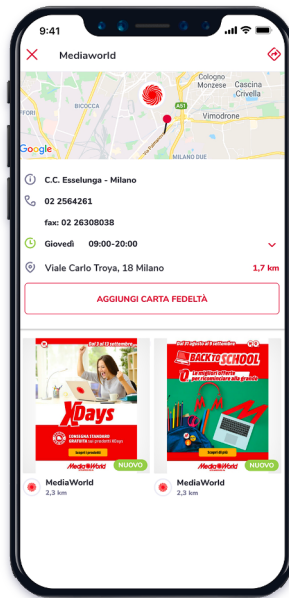
DISCOVER



ENGAGE



VISIT (OR BUY)



amazon

ebay

ShopFully



ShopFully è il terzo player
commerce in Italia,
dopo Amazon e molto vicino ad eBay.
(fonte: Comscore)

04

Dalla carta al digitale: storie di rivoluzione

coles

Tra i leader nel retail grocery
in Australia

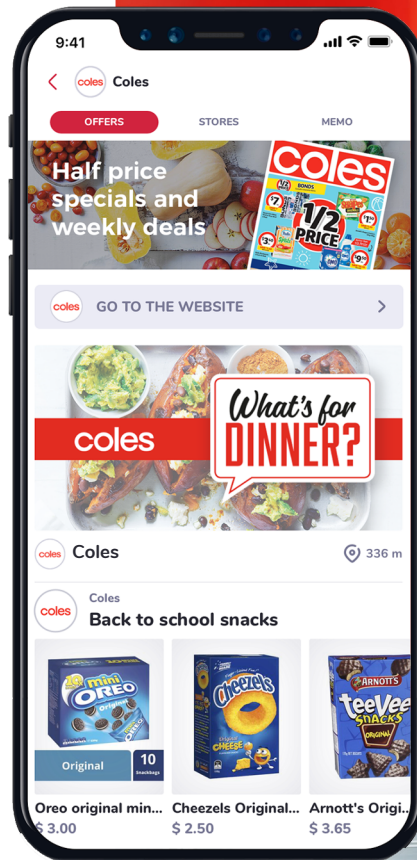
»»» **800**
punti vendita

»»» **19MLD** €
Fatturato/anno

»»» **33%**
Market Share

MERCATO
AUSTRALIANO
93%
dei consumatori
legge il volantino

Mercato altamente
competitivo



Dal 9 settembre 2020 Coles elimina la distribuzione del volantino cartaceo

E inizia un approccio omnicanale

integrando i diversi touchpoint digitali per offrire ai propri consumatori un'esperienza omnicanale personalizzata.

Minor impatto ambientale

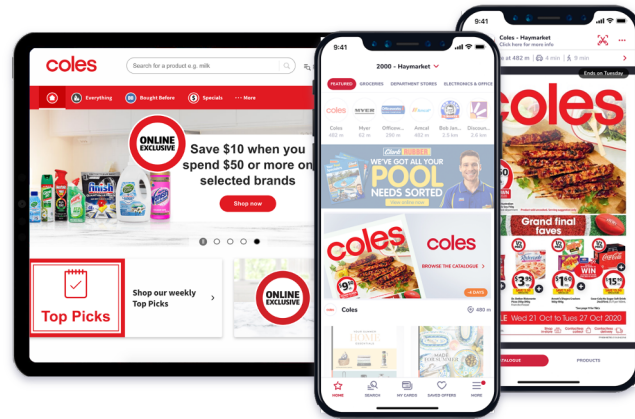
-10.000 tonnellate di carta



I benefici della piattaforma integrata per i manufacturers

1
Aumento della
visibilità

2
Diversi formati
monetizzabili anche
dall'industria





FASE 1: Ottimizzare il mix di carta e digitale nella distribuzione del volantino

LA RICHIESTA DI CARREFOUR

1. Razionalizzare la distribuzione di **volantini cartacei**
2. Aumentare l'**investimento** in campagne **digitali**
3. **Misurare l'efficacia dell'attività** di ottimizzazione del mix carta-digitale

LE AZIONI DI SHOPFULLY

Volantino digitale su DoveConviene, rivolto a **RA Grocery geo-localizzati** in prossimità dei punti di vendita Carrefour.





FASE 2: Attrarre nuovi consumatori e fidelizzare gli occasionali

LA RICHIESTA DI CARREFOUR

1. **Conoscere meglio la propria customer base** identificando i clienti abituali e i potenziali nuovi clienti.
2. **Portare in store** i due gruppi di consumatori durante la campagna **Back To School 2020**.

LE AZIONI DI SHOPFULLY

1. **Analisi comportamentali** sull'audience ShopFully per identificare clienti abituali e potenziali nuovi clienti.
2. **Notifiche Push** rivolte ai **due gruppi di RA Grocery geo-localizzati** in prossimità dei punti di vendita.





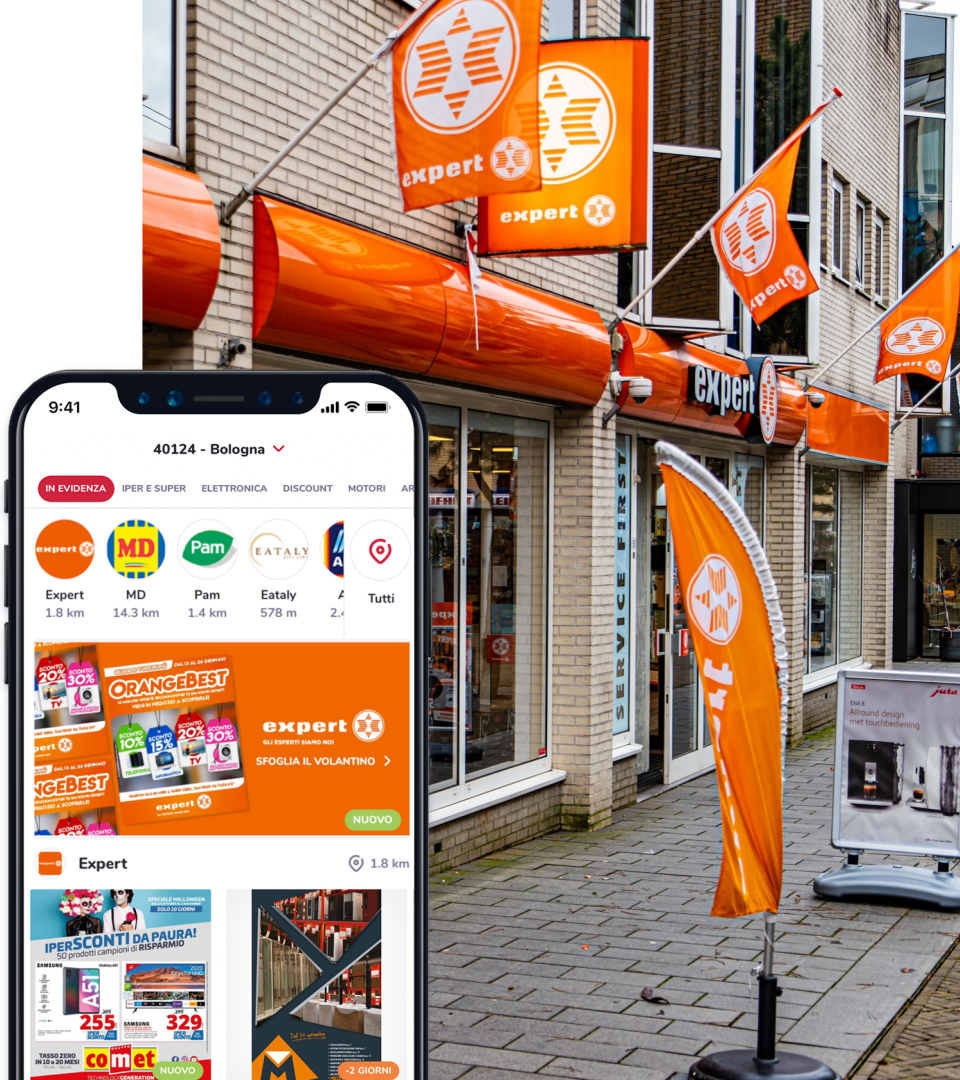
FASE 1: Il volantino 100% digitale per innovare il Drive To Store

LA RICHIESTA DI EXPERT

1. Aumentare l'**awareness del brand**, ingaggiando gli utenti con **formati innovativi e interattivi**
2. Acquisire **nuovi visitatori** e aumentare il traffico di persone **in negozio**

LE AZIONI DI SHOPFULLY

1. **Volantino digitale** su DoveConviene, rivolto a **RA Consumer Electronics geo-localizzati** in prossimità dei punti di vendita Expert.
2. Utilizzo della **piattaforma tech ShopFully** per incrementare la **reach digitale**



05

Digitale e negozi: what's next?

Lo Smartphone diventa

il telecomando
dello shopping





Se siete interessati, potete mandarci una mail a salesteam@doveconviene.com

Grazie

