

Salute e bellezza: un'istantanea dello shopping online

Nell'ultimo anno il mondo dell'e-commerce ha continuato a evolversi, proprio come i desideri e le esigenze dei consumatori di oggi.

Poiché per molti la salute ha acquisito maggiore importanza, lo shopping online in quest'ambito deve riuscire a garantire un'accessibilità senza precedenti. Ma cosa possono fare esattamente i rivenditori?

Per scoprirlo, Adobe Commerce ha condotto uno studio sui consumatori dell'area EMEA che negli ultimi 3 mesi avevano acquistato online prodotti per la salute e la bellezza. Ecco i risultati emersi.

Considerazioni principali: fattori essenziali relativi ai consumatori

Cresce la fiducia nei confronti dello shopping online, con una maggiore apertura alle novità.



I consumatori visitano più volte i siti web prima di completare un acquisto.



Gli acquirenti sono più consapevoli, dunque è fondamentale instaurare interazioni improntate all'empatia.



I fattori che spingono i consumatori all'acquisto:

Quali sono i principali fattori che spingono i consumatori a effettuare uno o più acquisti?



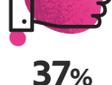
44%

Il prodotto che desidero è in magazzino/disponibile.



42%

La velocità di consegna/ Posso ricevere i prodotti il più velocemente possibile.



37%

I resi sono semplici e gratuiti.

Cosa incoraggia a fare acquisti rapidi?



52%

Ricevo un avviso su un prodotto che presto non sarà più disponibile.



34%

Il merchant mi informa di eventuali sconti o offerte.



32%

Il sito web consiglia prodotti in base ai miei acquisti passati.

La qualità dello shopping online: i rivenditori di prodotti per la salute e la bellezza sono in grado di progettare customer experience efficaci? In che misura?



Vista l'ampia gamma di opzioni disponibili, occorre offrire migliori esperienze di acquisto online:

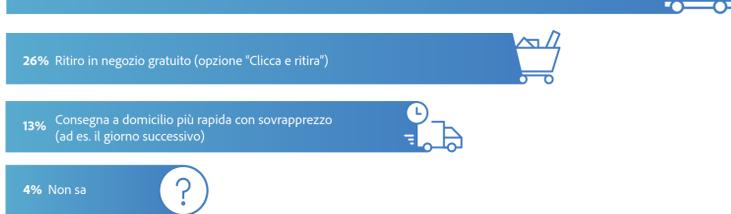
75%

visita un sito più volte prima di effettuare un acquisto.



Anziché pagare di più, chi acquista prodotti per la salute preferisce aspettare più a lungo per la consegna, purché sia gratuita.

Opzioni di consegna privilegiate:



La certezza è particolarmente apprezzata:



74% considera molto o abbastanza importante poter scegliere una specifica fascia di consegna.

Vuoi saperne di più? L'ultimo report di ricerca di Adobe Commerce offre ai rivenditori un'analisi approfondita delle esigenze in rapida evoluzione dei consumatori, insieme ad alcuni consigli sul miglior modo per soddisfarle.

[Leggi il report](#)

Informazioni sulla ricerca

Questo studio è stato effettuato tra ottobre e novembre 2021. Abbiamo intervistato 9.565 consumatori, da 18 anni in su, per capire come sono cambiati i loro comportamenti di acquisto online negli ultimi 12 mesi. Gli intervistati provenivano da 12 paesi dell'area EMEA e avevano effettuato acquisti online negli ultimi 3 mesi.

Informazioni su Adobe Commerce

Adobe Commerce, componente di Adobe Experience Cloud, è la soluzione leader al mondo per commercianti e marchi che devono gestire casi d'uso B2C, B2B e ibridi ed è stata inclusa tra i leader nel Magic Quadrant per il commercio elettronico 2020 di Gartner e nel report Forrester Wave 2020 dedicato al commercio B2B. Adobe Commerce, con tecnologia Magento, vanta un solido portafoglio di soluzioni omnicanale basate su cloud, che consentono ai commercianti di integrare le esperienze di acquisto fisiche e digitali in modo efficiente.

Con questa piattaforma, Adobe si mantiene al primo posto nella classifica dei 1.000 principali rivenditori online di Digital Commerce 360 per il decimo anno consecutivo, nonché nella classifica delle Top 500 Guides per l'Europa e l'America Latina. Adobe Commerce è supportato da una vasta rete globale di partner tecnologici e solution partner, una community molto attiva di sviluppatori a livello globale e un solido marketplace di e-commerce per le estensioni, disponibili per il download su Magento Marketplace.

Per ulteriori informazioni, visita il sito business.adobe.com/it