

Il modo giusto di fare e-commerce: le preferenze dei clienti nel 2021

In un mondo che cambia, cambia anche l'e-commerce. Negli ultimi due anni abbiamo assistito a una crescita degli acquisti online e, di conseguenza, sono aumentate anche le nuove opportunità di vendita. Per sfruttarle, però, i rivenditori devono sapere cosa vogliono davvero i clienti di oggi.

Adobe Commerce ha condotto un sondaggio su 9.565 consumatori in vari paesi tra Europa, Medio Oriente e Africa, per analizzare nel dettaglio come sono cambiate le loro abitudini di acquisto negli ultimi 12 mesi.

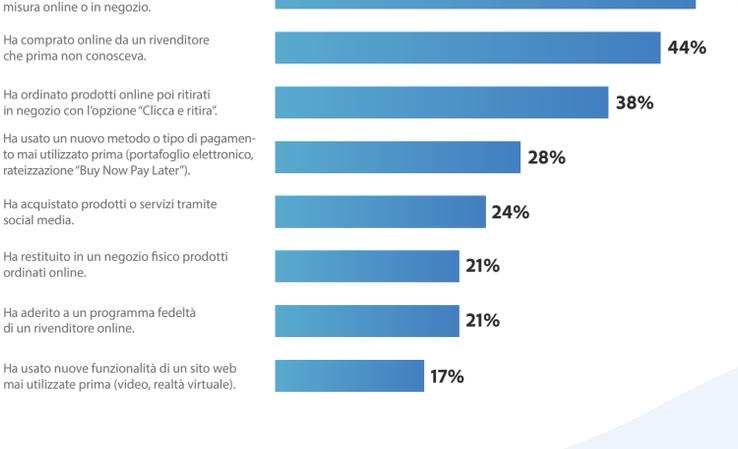
Per scoprire come soddisfare le nuove aspettative dei clienti, leggi le considerazioni principali di seguito.

La frequenza dello shopping online è in aumento.

Nei prossimi 12 mesi:



Le abitudini si evolvono rapidamente.



Con l'ampia scelta online, i consumatori si aspettano più personalizzazione.



Desidera un'esperienza di shopping online più personalizzata in base alle proprie preferenze e abitudini online.

È forte il desiderio di esperienze di shopping eccezionali: i consumatori visitano più spesso i siti web prima dell'acquisto.



Afferma di aver visitato gli stessi siti web più spesso prima di decidersi all'acquisto nell'ultimo anno.

Esplode la richiesta di realtà virtuale.



Dichiara di volere più realtà virtuale nelle proprie esperienze di shopping online.

È l'era dello shopping attento: i tipi di marchi che i consumatori cercano.



È sostenibile e/o responsabile sotto il profilo ambientale.



Dà priorità al benessere e alla salute mentale dei lavoratori.



È locale e indipendente.



È affidabile dal punto di vista finanziario.



Ha una filiera completamente trasparente.



Fa beneficenza.



Si impegna per la diversità e l'inclusione.



Usa ingredienti biologici.

Quali sono i valori più importanti che deve avere il marchio?



I rivenditori devono rispettare i valori dei consumatori.



Potrebbe cambiare marchio se quest'ultimo va contro i propri valori etici.

Così aumentano i vantaggi diretti per i marchi.



Informazioni sulla ricerca

Questo studio è stato effettuato tra ottobre e novembre 2021. Abbiamo intervistato 9.565 consumatori, dai 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 1000 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