

## Aprire un negozio online. 23 evidenze da conoscere sull'eCommerce

Sono infinite le statistiche sul mondo eCommerce, figlie di analisi e ricerche realizzate da grandi eTailers, società di consulenza ed enti indipendenti. Abbiamo raccolto 23 evidenze che tutti coloro che desiderano aprire un negozio online dovrebbero sapere per meglio valutare la preparazione della loro struttura e definire i loro obiettivi di breve, medio e lungo periodo in modo più preciso.

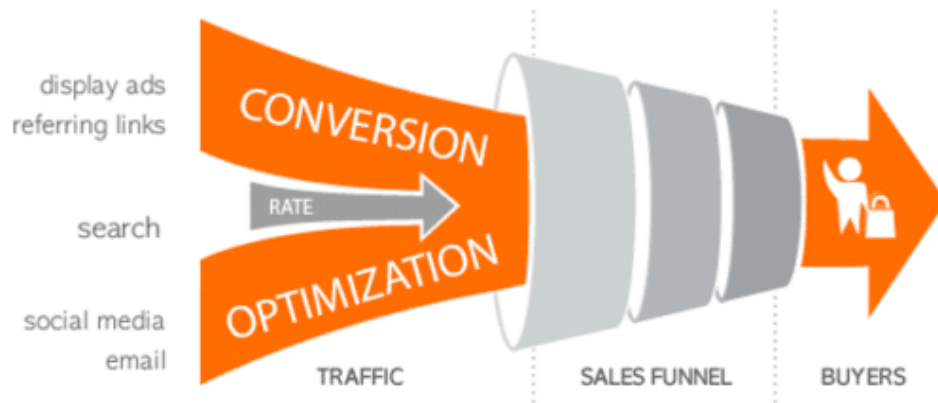


### **Le 23 evidenze eCommerce**

L'elenco che vi proponiamo é suddiviso in varie aree: si parla dei fattori chiave di scelta da parte degli utenti che desiderano acquistare online, di quanto la velocità di un sito impatta sulle vendite, dell'importanza dei sistemi di pagamento e dei trust badge (di cui peraltro abbiamo diffusamente [già parlato qui](#)), dell'impatto della politica sui resi e della consegna gratuita sul tasso di conversione.

La panoramica copre davvero tutti i punti critici di successo di un sito eCommerce. Ecco cosa é necessario sapere:

1. Il **93%** dei clienti ritiene l'aspetto visivo il fattore chiave per motivare la loro decisione di acquisto.
2. Il **76%** degli utenti sostiene che la facilità di utilizzo è la caratteristica a cui dà maggior peso quando navigano un sito
3. Il **68%** degli acquirenti on-line americani prende contatto con i venditori via chat live.
4. Il **40%** degli acquirenti on-line preferisce ricevere sconti secchi rispetto a punti di programmi fedeltà.
5. Gli acquisti sui siti migliorano mediamente del **45%** quando la registrazione obbligatoria viene rimossa
6. Amazon si è accorta che **ogni 100 millisecondi** di rallentamento dei suoi siti le vendite diminuiscono dell'**1%**
7. Il **65%** degli utenti web non è disposto ad aspettare più di **3 secondi** nell'attesa che una pagina si carichi
8. I venditori che accettano pagamenti mediante [Amazon](#) Pay vedono i tempi di checkout ridursi di **70 secondi** in media e il tasso di conversione aumentare del **34%**
9. Il **61%** degli utenti ha deciso di non acquistare su un sito eCommerce per via della mancanza di un trust badge
10. Un semplice badge "Rimborsi garantiti" può incrementare il tasso di conversione del **32%**
11. Il **56%** degli utenti ha abbandonato il checkout perchè si è accorto di costi inattesi
12. La percentuale media globale dei carrelli abbandonati è del **68,63%**
13. Solo il **58%** degli utenti è soddisfatto delle politiche di reso dei siti eCommerce
14. Il **63%** degli utenti Usa controlla le politiche di reso prima di acquistare
15. Il **48%** degli utenti sarebbe disposto ad acquistare di più se i venditori offrissero politiche di reso gratuito
16. Il **57%** medio globale degli utenti preferisce risolvere i problemi sugli ordini per telefono
17. Il **77%** dei consumatori legge le recensioni dei prodotti prima di acquistarli on-line
18. Il **44%** dei consumatori ritiene che le recensioni devono essere al massimo vecchie di un mese per essere rilevanti
19. Inserire commenti di testimonial nelle pagine di conversione aumenta le conversioni del **50%**
20. Il **68%** dei consumatori ritiene che i coupon abbiano un impatto positivo sul valore del brand
21. Il free shipping è incondizionatamente **il primo criterio** per scegliere se acquistare su di un sito piuttosto che su un altro
22. Gli ordini di siti che offrono il free shipping sono mediamente il **30%** maggiori di quelli dei concorrenti
23. Mediamente il quinto acquisto di un cliente eCommerce è il **40%** più grande del primo e il decimo è dell'**80%** più grande del primo



## Come interpretare i dati per aprire un negozio online

Queste evidenze tracciano senza ombra di dubbio una linea di demarcazione tra i siti eCommerce di successo ed i siti eCommerce marginali. Solo i retailer che sono in grado di attrezzarsi con le procedure e gli standard che ormai tutti gli utenti del web si aspettano hanno la speranza di aprire un negozio online duraturo nel tempo e di successo.

Applicare queste evidenze nella realtà quotidiana può però creare numerosi problemi. È per questo che NeWS, forte di un'esperienza nel mondo eCommerce che parte dal 2000, è la realtà più adatta a consigliare ed accompagnare i futuri eTailer nel mondo dell'eCommerce ed aiutarli ad [aprire siti di vendita online di successo](#).