



BAROMETRO EXPORT EBAY

Boom dell'export per le PMI italiane: +48% negli ultimi cinque anni

- *Crescita del 52% del numero di venditori italiani che esportano tra il 2013 e il 2017*
- *Oltre 13 milioni di oggetti esportati da venditori italiani nello stesso periodo*

Milano, 13 marzo 2018 – Gli ultimi cinque anni hanno segnato un boom dell'export online, come dimostrano i dati del primo **Barometro Export di eBay**, azienda leader del commercio online con oltre **170 milioni di acquirenti attivi in tutto il mondo e oltre 35 mila venditori professionali in Italia**, di cui **7 su 10 attivi anche nell'export**.

Nel periodo 2013-2017, infatti, il **numero di venditori professionali che esportano** i propri prodotti in tutto il mondo attraverso la piattaforma eBay è **creciuto del 52%**, mentre il **valore totale delle esportazioni è creciuto del 48%**. Nello stesso periodo sono stati esportati da venditori italiani oltre **13 milioni di prodotti**.

Una conferma di quanto l'export rappresenti una grande risorsa per l'economia italiana che, soprattutto negli anni difficili della contrazione della domanda interna, ha trovato una domanda estera online molto dinamica.

Tra i Paesi verso i quali gli italiani hanno esportato di più in questi cinque anni si trovano i **principali mercati europei** (Germania, Francia, Regno Unito e Spagna) ma anche gli **Stati Uniti**, che dal 2013 al 2017 hanno visto crescere i volumi di export di ben il 77%.

Una costante di questi anni è il ruolo della **Germania** come prima destinazione, in termini di volumi, dell'export italiano, con una crescita dal 2013 al 2017 del 40%, contro il 38% della **Francia** e il 33% della **Spagna**. Altro dato particolarmente significativo riguarda il **Regno Unito**, che nel 2017 ha visto crescere i volumi di export addirittura del 92% rispetto al 2013.

Quali sono, invece, le **categorie merceologiche** che hanno trainato l'export in questi cinque anni? Casa e Bricolage, Tecnologia, Abbigliamento e Accessori, Collezionismo e Ricambi Auto e Moto, una categoria, quest'ultima, che dal 2015 guida stabilmente la classifica dei prodotti più esportati su eBay.

Andando, invece, a curiosare tra i singoli **oggetti** si scopre che in questi cinque anni tra i prodotti più venduti ci sono:

- ✓ nel 2013 le sneakers,
- ✓ nel 2014 le capsule del caffè,
- ✓ nel 2015 le console per videogiochi,
- ✓ nel 2016 le pistole spara vernice per auto,
- ✓ nel 2017 gli smartphone.

Negli ultimi cinque anni, inoltre, sono molto cambiate le **abitudini di acquisto** dei consumatori in tutto il mondo e questo ha avuto un impatto diretto anche sui flussi dell'export. Se nel 2013 e 2014 Dicembre era il mese in cui si registrava il picco delle vendite, grazie alla coincidenza con la stagione natalizia, **nel 2017 l'anticipo degli acquisti di Natale e l'esplosione del fenomeno del Black Friday ha reso Novembre il mese clou dell'export**, tanto che il 24 novembre è stato proprio il giorno che ha fatto registrare i volumi più alti.

Uno sguardo, infine, alle **regioni regine dell'export**: nel 2017 a guidare la classifica sono Campania, Lombardia, Emilia Romagna, Lazio e Puglia (new entry nella classifica). Il volume totale delle esportazioni delle cinque regioni leader nell'export è inoltre cresciuto nel periodo 2013-2017 di circa il 55%.

"Grazie ai marketplace online, esportare è più semplice. La tecnologia di eBay ha liberato le potenzialità delle piccole imprese e le ha rese più competitive rispetto alle aziende più grandi. Oggi, le aziende possono essere localizzate ovunque ed esportare a livello globale. La tecnologia sta riducendo gli ostacoli per entrare nei mercati globali dando alle PMI italiane accesso a prodotti e servizi che erano una volta destinati solo a grandi aziende, tra cui spedizioni, pagamenti internazionali e traduzioni", commenta **Sara Cendaroni, Head of trading di eBay in Italia**, che aggiunge *"il nostro obiettivo è proprio quello di aiutare sempre di più le aziende italiane a essere competitive sul mercato globale, dando loro accesso a oltre 170 milioni di potenziali clienti, con costo fisso per l'apertura di un negozio online veramente ridotto, meno caro di un cappuccino al giorno"*.



Un esempio di come il canale online possa aprire nuove opportunità di business per le PMI italiane è quello di Pneus Center, un'attività familiare che nasce negli anni '70 in provincia di Brescia come rivendita al dettaglio e all'ingrosso di pneumatici e cerchi in lega. Nel 2005 Luigi Felappi, il proprietario, suggerisce al figlio Alessandro di provare a vendere alcuni dei loro prodotti online e in poco tempo il negozio eBay diventa una parte fondamentale del loro business: *"L'idea di aprire un negozio eBay è stata per noi un grande successo. eBay è l'unico canale con cui esportiamo i nostri prodotti in tutto il mondo e ci ha permesso non solo di aumentare il giro d'affari ma anche di sviluppare una parte export del nostro business che altrimenti sarebbe stato impossibile creare. I prodotti più gettonati sono sicuramente quelli Made in Italy e riforniamo anche clienti che hanno macchine italiane ma vivono all'estero. Le Hawaii sono il posto più lontano dove abbiamo venduto ma anche altri Paesi, come gli Emirati Arabi Uniti, rappresentano per noi mercati importanti"* dichiara Alessandro.

Per maggiori informazioni sul Barometro Export eBay visita: <https://www.ebay.it/rpp/barometro-export>

Informazioni su eBay



eBay (NASDAQ: EBAY) è, nel mondo, il mercato più dinamico che permette di concludere grandi affari e scoprire una selezione unica di prodotti. eBay connette milioni di venditori e acquirenti in tutto il mondo, creando per le persone innumerevoli opportunità attraverso il Connected Commerce. La nostra visione è quella di vedere eBay come il luogo per eccellenza dove fare acquisti perché la nostra offerta di prodotti, supportata da una piattaforma di vendita semplice e redditizia, è la più completa e la più rilevante. Siamo dei partner e mai dei concorrenti per i nostri venditori; creiamo rapporti più solidi tra venditori e acquirenti attraverso esperienze di prodotto veloci, sicure e su qualsiasi dispositivo mobile. Per ulteriori informazioni, consultate ebayinc.com.

eBay – Ufficio Stampa

Ilary Bottini: ibottini@ebay.com

Matteo Martone: mmartone@apcworldwide.com (m) +39 342 9282392

Eugenia Isoletti: eiisoletti@apcworldwide.com (m) +39 366 4527515

Margherita Anibaldi: manibaldi@apcworldwide.com (t) +39 340 8282320