



Le PMI italiane alla conquista di Black Friday e Cyber Monday

- *Un'indagine interna di eBay analizza le esperienze e le aspettative dei venditori professionali italiani che parteciperanno al famoso weekend di sconti che inizia il 24 novembre*
 - *Incremento delle vendite, nuovi acquirenti ed export tra i maggiori benefici*

Milano, 16 novembre – Il Black Friday e il Cyber Monday sono alle porte. Le due giornate dedicate ai saldi, nate negli Stati Uniti e che quest'anno si celebrano venerdì 24 e lunedì 27 novembre, sono ormai diventate molto popolari anche in Italia dove, secondo uno studio eBay¹, **12.5 milioni di persone faranno acquisti**, spendendo in media **100€ ciascuno**, per un totale di circa **1.25 miliardi di euro**.

Una grande opportunità che sempre più Piccole e Medie Imprese italiane hanno dimostrato di voler cogliere. Lo rivela un'indagine condotta da eBay sui principali venditori professionali italiani che parteciperanno al Black Friday e al Cyber Monday quest'anno².

Perché esserci? Molteplici le ragioni: **per il 67% dei venditori intervistati la ragione principale è l'impatto positivo sul fatturato**, seguita dal fatto che si tratta di una **buona opportunità per raggiungere nuovi clienti (16%)** e dalla possibilità di dare **maggiore visibilità al proprio negozio (16%)**.

Il **50%** si aspetta di registrare almeno il **20% di vendite in più rispetto** a un giorno medio mentre il 33% conta di incrementare le vendite tra il 10 e il 19%.

Inoltre, il **47% dei venditori** dichiara una **previsione di crescita del numero di clienti superiore al 20%**.

Durante questi giorni aumenta anche l'opportunità di esportare i propri prodotti e oltrepassare i confini nazionali: **il 57% dei venditori professionali eBay che parteciperanno al Black Friday e Cyber Monday quest'anno si aspetta di vendere all'estero**, perlopiù in Europa, in Paesi come **Germania (47%), Francia (43%), Spagna (37%), Regno Unito (30%) e Belgio (23%)**.

Soprattutto per le PMI italiane che si misurano per la prima volta con questa iniziativa l'aspettativa è alta. Lo sa bene **Matteo Russo, Project Manager di Trovagomme**, azienda di famiglia online di Cassina Nuova di Bollate (MI) che commercializza pneumatici e cerchi in lega: *"Parteciperemo anche noi quest'anno per la prima volta al Black Friday. Abbiamo notato che l'evento riscontra molto interesse sia mediaticamente che tra i compratori stessi quindi non volevamo perdere questa opportunità. Infatti, saremo presenti con tutti e tre i nostri negozi eBay con promozioni che copriranno tutta la gamma dei nostri prodotti. Ci aspettiamo di registrare il doppio delle vendite rispetto alla nostra media giornaliera".*

"Le abitudini d'acquisto degli italiani sono cambiate significativamente in questi anni e il successo di iniziative come il Black Friday ne sono un indicatore chiaro. A questo cambiamento corrisponde una grande opportunità di crescita per le imprese italiane che si stanno dimostrando sempre più pronte a mettersi in gioco. In questo processo, il ruolo di operatori come eBay è quello di aiutare le PMI italiane a crescere, fornendo tecnologia, visibilità, servizi e accesso a un mercato di oltre 168 milioni di acquirenti in tutto il mondo" afferma **Sara Cendaroni, Head of Trading di eBay in Italia**.

Anche l'anno scorso il weekend del Black Friday è stato molto intenso su eBay.it dove le **categorie di prodotti che hanno registrato il maggior numero di vendite** sono state **scarpe, televisori e orologi**, con un **picco delle vendite** registrato alle **ore 10 del mattino**.

¹Studio condotto tramite TNS, un sondaggio online omnibus. Intervista a d un campione di 2326 Italiani adulti (fascia di età compresa fra i 16 e i 64 anni). L'intervista è stata condotta da linea di auto-completamento. Il campione è stato ponderato, per rappresentare la popolazione adulta Italiana di età compresa fra i 16 e i 64 anni

² Intervista condotta a ottobre 2017 su 30 principali venditori professionali italiani

A testimoniare il successo dello scorso anno ci sono **Alberto Liguori e Gregorio Fraulo, co-titolari del negozio eBay Golden Outlet** di Napoli, attività specializzata nella vendita di orologi e gioielleria. *“Prima del 2016 non avevamo mai avuto picchi di vendita così alti a novembre, mentre lo scorso anno c’è stato un vero e proprio boom, tanto che abbiamo venduto tanto quanto nel periodo natalizio che, da sempre, per noi è il periodo di maggior profitto. Con il Black Friday è stato in qualche modo anticipato il periodo di acquisti per le feste, un aspetto che per noi venditori non può che essere molto positivo”*, afferma Alberto.

Il boom delle vendite giornaliere è, quindi, sicuramente tra i maggiori benefici per i negozianti. Il 50% dei venditori professionali eBay intervistati ha partecipato a queste giornate promozionali anche l’anno scorso e ha registrato una crescita delle vendite rispetto alla media giornaliera: un +20% per la metà di loro, tra il 10-19% per il 21% dei venditori.

“Il Black Friday è sicuramente un’iniziativa positiva per noi venditori online soprattutto in termini di visibilità e vendite. L’anno scorso abbiamo registrato ottimi risultati, fatturando 30 mila euro durante questa settimana di sconti, di cui 9 mila euro solo nella giornata del venerdì. Si tratta di un’iniziativa importante che fa la differenza per la nostra attività, considerando che in soli 5 giorni abbiamo raggiunto un terzo del nostro fatturato mensile. Anche per quest’anno le nostre aspettative di vendita sono molto alte. Abbiamo in programma di vendere in grandi quantità prodotti di underwear e homewear per uomo e donna”, afferma **Giuseppe Nardelli di Italia Moda Enterprise**, azienda di Cisternino (BR) che vende online capi di abbigliamento.

Le giornate del Black Friday e Cyber Monday rappresentano anche un’ottima opportunità per raggiungere nuovi acquirenti. Infatti, tra i venditori che hanno partecipato lo scorso anno, il 29% ha raggiunto almeno il 20% di acquirenti in più rispetto alla media giornaliera mentre il 43% ha dichiarato di averne raggiunto tra il 10 e il 19% in più.

Anche sul fronte dell’export i risultati del 2016 sono incoraggianti. Infatti, **il 43% dei venditori intervistati che hanno aderito all’iniziativa l’anno scorso dichiara di aver venduto all’estero**, soprattutto in Francia (43%), Germania (43%), UK (36%) e Spagna (21%). Mentre **shopper internazionali provenienti da ben 23 Paesi** hanno acquistato prodotti da venditori professionali eBay italiani.

In occasione del Black Friday – Cyber Monday, **dal 20 al 27 novembre saranno lanciate su eBay.it migliaia di offerte** che riguarderanno prodotti nuovi e di marca nelle principali categorie di elettronica, moda, casa ed arredamento. Per i consumatori sarà quindi possibile acquistare prodotti di marchi importanti, quali Samsung, Apple, Sony, Bosch, Lavazza, Adidas, Morellato, Gas, Lego con sconti fino al 70%.

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

Iryna Pavlova: ipavlova@ebay.com

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

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

Margherita Anibaldi: manibaldi@apcoworldwide.com (m) +39 340 8282320