Breve ragionamento sulla diffusione del commercio elettronico e suggerimenti per i piccoli commercianti. Da un po’ di anni c’è forte espansione della vendita online anche in Italia, in maniera diversa tra i vari settori. Da un report di Casaleggio Associati di quest’anno, sappiamo che nel 2017 il 10% delle vendite al dettaglio nel mondo è avvenuto attraverso commercio elettronico. Il fenomeno è in espansione e c’è un rischio crescente per alcuni commercianti che non sono ancora organizzati per le vendite online.

Se sei un piccolo commerciante di settori come elettronica di consumo, strumenti musicali, libri o di altri comparti per cui il commercio elettronico è un rischio e non un’opportunità, ecco il mio suggerimento.

Il tuo mercato è locale e non puoi realizzare sito e promozione di un ecommerce con un budget ristretto e una dimensione di mercato che non giustificherebbe l’investimento. Puoi però realizzare un sito vetrina molto semplice ed economico e sperimentare la consegna a domicilio per i tuoi clienti in un ambito di pochi chilometri. L’investimento è complessivamente ridotto e potrebbe convincere gli acquirenti che amano ricevere a casa i loro prodotti a comprare da te. Puoi garantirgli una assistenza telefonica personalizzata e consegnare in tempi così rapidi che anche i grandi player del commercio elettronico si sognano.