



Strada di Paderna, 2
47895 – Fiorina (RSM)
T. 0549 964894
info@thespacesm.com
COE SM 28035

Ufficio Stampa
press@thespacesm.com
Domenico Chiericozzi
+ 39 340 5365121

COMUNICATO STAMPA

DIGITAL ECONOMY

Filippo Bacciocchi: “A Barcellona abbiamo visto i nuovi trend. Ecco come vendere a Gen Zers e Millennials”.

San Marino, 20 luglio 2023 – Il team di The Space è appena rientrato da Barcellona dove il 12-13 luglio ha partecipato all’edizione 2023 di Affiliate World Europe incontrando i principali esperti mondiali di e-commerce, advertising, automation e branding.

“Abbiamo deciso di partecipare all’evento per conoscere i trend del futuro – premette **Filippo Bacciocchi** CEO di The Strategy, Co-Founder & Marketing Manager di The Space e Tellem. Oltreoceano ci sono già diverse novità, pertanto presto arriveranno anche da noi. Oggi stesso abbiamo inviato a tutti i nostri contatti l’elenco delle dieci cose che abbiamo imparato e che stiamo già mettendo in pratica nei nostri progetti di performance marketing dove, sulla base di un’analisi robusta dell’e-commerce del nostro cliente, andiamo a creare roadmap personalizzate e vincenti per vendere di più e meglio online. Se dovessi dare un consiglio generale agli imprenditori è sicuramente quello di aggiornare i modelli di business, in questo momento è fondamentale”.

Tra le novità più importanti sicuramente le “live shopping” che, secondo McKinsey, possono far ottenere fino al 30% di conversion rate, dieci volte in più di un tradizionale e-commerce.

“Gen Zers, la generazione dei nati tra il 1997 e il 2012 e i Millennials nati tra il 1980 e il 1994, sono le audience più sensibili al live shopping – spiega Filippo Baccocchi.

che sul tema dell’e-commerce aggiunge: “Oggi fare e-commerce non è più per tutti. Secondo gli ultimi dati, possono sopravvivere solo i brand con recensioni di 4,5/5, una frequenza di ri-acquisto superiore al 20%, uno scontrino medio maggiore di 50 euro e un tasso di conversione superiore al 1,5%. La fiducia dei clienti è importantissima. Può aumentare fino al 30% quando il brand comunica i benefici nel medio lungo periodo dei propri prodotti/servizi. Le aziende con un brand forte aumentano il fatturato 3/4 volte più velocemente rispetto i competitor”. L’elenco completo dei consigli è disponibile sul profilo LinkedIn di Filippo Baccocchi.

Il profilo della web agency.

The Space S.r.l. è una Web Agency specializzata nello sviluppo di e-commerce che svolge la propria attività in stretta collaborazione con The Strategy Srl, Agenzia di Performance Marketing e Tellem Srl, Agenzia di comunicazione specializzata in content creation, tutte con sede a San Marino e aderenti al Sistema Confindustria Romagna. Le certificazioni: Magento Certified Solution Specialist, Google Partner, Facebook Business Partner, StoreDen Partner, ManyChat Agency Partner. Il team è composto da oltre 25 persone.

Per ulteriori informazioni

UFFICIO STAMPA

press@thespacesm.com

+ 39 340 5365121

(Domenico Chiericozzi)