

In **Italia 37 milioni di persone** navigano in Rete, il **90%** dei quali è **iscritto ad almeno una piattaforma social**

Oltre **26 milioni di utenti** sono attivi su **Facebook**, un terzo dei quali utilizza anche Twitter, mentre un quinto posta su Instagram e LinkedIn

18 milioni di utenti su Facebook sono **giornalmente attivi**

Su **Instagram** e **Twitter** gli utenti iscritti che vi accedono almeno una volta al giorno sono rispettivamente **3 milioni** e **oltre 1 milione**

I **siti di E-COMMERCE** dedicati al **DESIGN** stanno vivendo una fase di crescita esponenziale

Il **nuovo modello di vendita on line**, in cui **i consumatori sono i veri protagonisti**, è una delle tendenze rilevanti del 2016: piattaforme come lovethesign.com e made.com sono entrate a pieno titolo nell'immaginario commerciale di milioni di utenti

È significativa, inoltre, **la tendenza di crescita dei social network verticali**, ambienti che si caratterizzano per specifiche declinazioni tematiche o tipologie di interazione mirate

Domanda: prospettiva dei consumatori italiani che acquistano online da siti sia italiani che stranieri

Il valore degli acquisti online nel 2016 si attesta intorno ai **19,6 miliardi**, mostrando una crescita anno su anno del **18%**, leggermente superiore a quella del 2015 vs 2014.

Negli ultimi sei anni, la crescita percentuale è rimasta sostanzialmente costante (compresa tra il 14% e il 18%), mentre quella in valore assoluto è più che raddoppiata, passando da 1,3 miliardi nel 2011 a 3 miliardi di euro nel 2016.

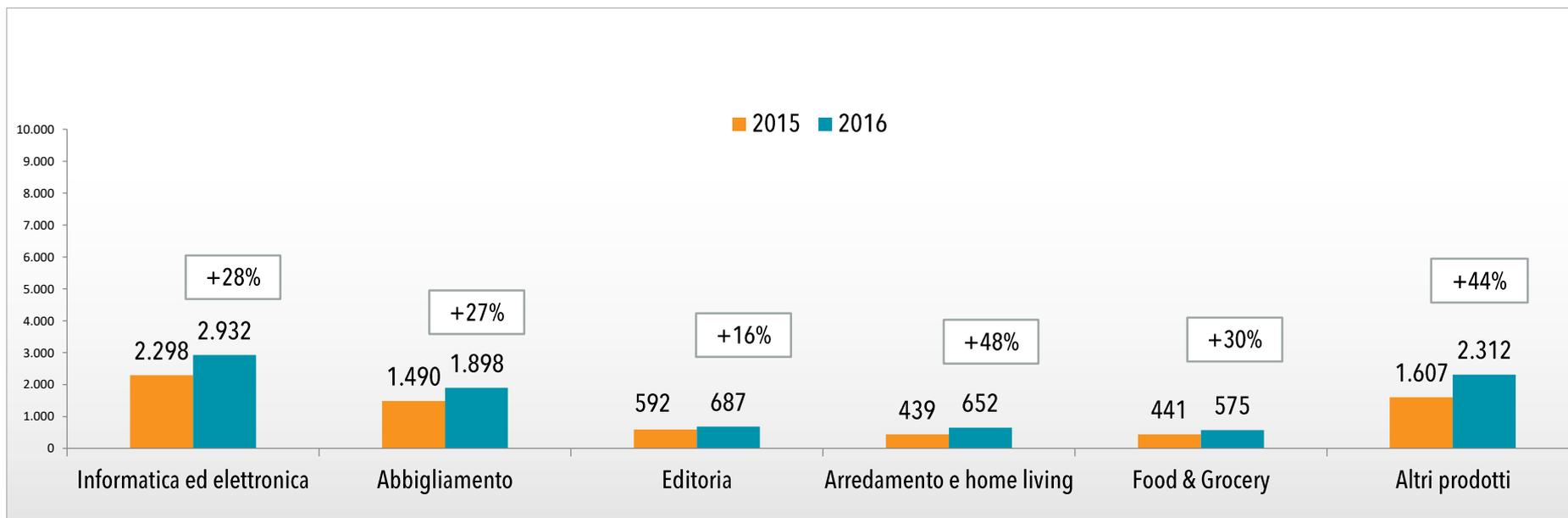


Offerta: prospettiva dei siti con operatività in Italia che vendono sia ai consumatori italiani che stranieri

Le vendite da siti italiani a consumatori italiani e stranieri nel 2016 si attestano intorno a **17,7 miliardi di euro**, mostrando una crescita anno su anno del **20%**. La crescita in valore assoluto, pari a **2,9 miliardi**, è la più alta mai registrata finora.



I TASSI DI CRESCITA DELL'E-COMMERCE PER COMPARTO



- L'**informatica** con 2.932 milioni di euro vale il 15% della domanda e si conferma primo comparto di prodotto.
- L'**abbigliamento** con i suoi 1.898 milioni cresce del +27 vs. il 2015.
- L'**editoria** comprende l'acquisto di libri, anche scolastici, dalle grandi DotCom (*Amazon*) ed è in crescita del +16%.
- L'**arredamento** è il comparto con la crescita maggiore vs. il 2015 (+48%). Il settore è trainato dai complementi di arredo e oggetti di design acquistati dalle DotCom specializzate.
- Il **Food & Grocery** vale 575 milioni e cresce del +30%.
- Gli acquisti degli **altri prodotti** valgono 2.312 milioni di euro, in crescita del +44%.

Realizzare la prima **Piattaforma di Social Commerce** dedicata esclusivamente alla produzione di artigianato artistico e design femminile.

Un progetto innovativo e immersivo, che coniuga **l'esperienza di acquisto di pezzi unici**, realizzati a mano e personalizzabili su richiesta, con **la condivisione di un'heritage di conoscenze e competenze** sempre più rare, e per questo, preziose.



La **strategia di sviluppo della Piattaforma di Social Commerce** :

- ❑ **restituire alle persone un ruolo centrale all'interno delle botteghe/atelier,** incoraggiando il ritorno alla professionalità artigianale e valorizzando la produzione hand-made nello scenario della prepotente avanzata dei Makers e delle stampanti 3D
- ❑ **promuovere la creatività e l'autonomia espressiva delle donne,** veicolando un messaggio di forte identità e di emancipazione sociale all'interno di discipline solitamente ritenute esclusivo appannaggio degli uomini;
- ❑ **avvicinare i Nativi Digitali al mondo dell'artigianato,** creando nuovi contatti - in termini di contenuti e di partecipazione - fra nuove tecnologie e antichi saperi, stimolando l'engagement e favorendo, attraverso la scoperta di nuovi talenti, anche il ricambio generazionale;
- ❑ **supportare le Nuove Generazioni di artigiane e designer,** creando un network di partnership e contenuti funzionali a dare rilevanza alle professionalità Under 40 e ad accrescere la loro visibilità e il loro posizionamento sul mercato;
- ❑ **celebrare il Made in Italy nei suoi valori costitutivi originari,** mettendo in primo piano la capacità di costruire oggetti che raccontano storie, che esprimono emozioni e che generano relazioni fortemente collegate al territorio e alla cultura del nostro Paese.

NETWORK

botteghe contemporanee on line "cultura" e "mestiere" che si esprimono in produzione e comunicazione

COMUNICAZIONE

il Piano Editoriale dedicato alle iniziative di diffusione dell'informazione e cultura del settore



COMMUNITY

l'opportunità di fornire contenuti e informazioni, in tempo reale, al nostro target e amplificare il proprio messaggio a una velocità e con un'efficacia senza precedenti

E-COMMERCE

BtoB che si rivolge a operatori del settore
BtoC guidato da una valutazione precisa dell'esperienza d'acquisto che si vuole proporre sul mercato



NETWORK

Vetrina e laboratorio delle "maestre d'arte" che aprono la loro bottega/atelier on line per condividere un percorso di pratica e cultura del loro "mestiere" rivolto a potenziali clienti e appassionati. Un confronto che può portare a un livello molto interessante di personalizzazione del prodotto e di esperienza d'acquisto proposta al mercato.



COMMUNITY

Uno **scambio bi-direzionale con il proprio target** per ottenere velocemente e direttamente interessanti osservazioni su gusti e tendenze dai nostri clienti e "followers", coinvolgendoli nel mood del brand con mirate call to action, realizzando un micromarketing ad hoc per gruppi anche piccoli se non per singoli individui.



COMUNICAZIONE

I contenuti veicolati all'interno della piattaforma saranno emozionali, informativi e formativi proposti nel formato corretto, facili e stimolanti da condividere, per uno scambio di conoscenza che genera valore. Videoclip dedicati ai capolavori della Storia dell'Arte italiana, raccontati con un tono di voce empatico e non accademico > **funzione = conoscenza**; ritratti multimediali delle artigiane e delle designer, del loro talento all'opera e delle loro produzioni > **funzione = networking e vendita**; approfondimenti orizzontali delle professionalità artigiane e del design, della loro storia e della loro heritage > **funzione = education / loyalty**.



E-COMMERCE

BtoC in base ad una valutazione precisa dell'esperienza d'acquisto proposta al mercato e valorizzando il livello di personalizzazione del prodotto. La produzione consente di proporre un catalogo articolato in categorie/materiali, collezioni, artigiane/artiste, tipologie di prodotti. **BtoB** rivolto a operatori del settore, negozi e rivenditori, supportato dalla divulgazione di contenuti che possano risultare per i rivenditori strumenti di marketing di una notevole potenza. Con l'introduzione di un sistema on line di registrazione del prodotto acquistato presso i negozi, per ottenere una garanzia estesa, si potranno ottenere i dati del cliente finale, attivare politiche di CRM, rendere più efficace la comunicazione e di conseguenza anche l'e-commerce BtoC.

I PROTAGONISTI DELLA PIATTAFORMA DI SOCIAL COMMERCE



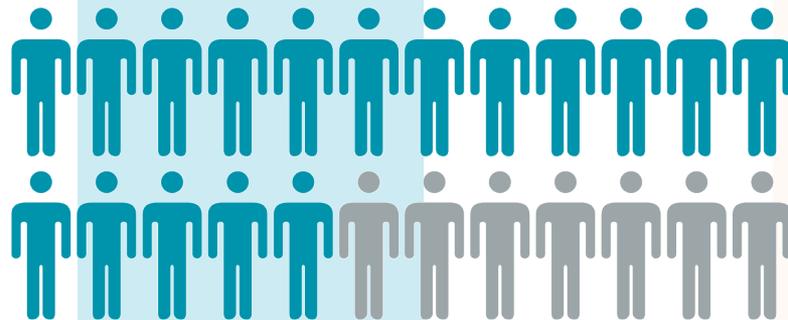
**MAESTRE D'ARTE
NEW TALENT**



**PARTNER
SPONSOR
RIVENDITORI**



**UTENTI
CLIENTI**





MISSION

Generare cultura e valore aggiunto sul mondo dell'Artigianato Artistico e del Design femminile, con una particolare attenzione alla promozione dei new talent (Under 40), in un'ottica di **social networking** e di **conversione commerciale**.



PIANO EDITORIALE

(**Network + canali social**) ha il duplice scopo di:

- coinvolgere e fidelizzare un segmento di utenza eterogeneo** appassionato di Arte e Design e sensibile ai nuovi linguaggi con cui questi possono essere presentati senza snaturarne l'autorevolezza e l'iconicità;
- valorizzare la personalità e le creazioni di artigiane e designer**, incentivando all'acquisto un segmento di utenza più strumentale alla conversione (big spender italiani e internazionali, istituzioni ecc.);



Si articolano secondo due **direttrici di comunicazione**:

- ❑ **le icone dell'Arte italiana** (classica, moderna, contemporanea), intese come chiavi di accesso al core-business del progetto e capaci, dunque, di intercettare un pubblico che sia il più ampio possibile per costituire una base costruttiva e fidelizzata di follower;
- ❑ **i prodotti delle maestre d'arte e dei new talent** (artigiane/designer Under 40), presentati con uno storytelling ingaggiante ed emozionale, unico nel suo genere e nell'intero panorama del content marketing digitale.

In questo modo favorirà lo sviluppo spontaneo di una **community di settore** attualmente non presidiata ed estremamente profilata, alimentata sia dall'esterno, con **rilasci sistematici sul network e sui canali social**, che dall'interno, con **scambi reciproci di expertise, idee e soluzioni pratiche** per potenziare la propria attività professionale e accrescere il proprio know-how.





STRATEGIA MARKETING

I due fattori che favoriscono l'esponenziale trend di crescita:

- ❑ **l'utilizzo dei social network come driver promozionale** (Il traffico referral da piattaforme social a canali e-commerce è cresciuto del 202% nel solo 2014)
- ❑ la sempre più diffusa e appagante **customer experience su smartphone e dispositivi mobili**, che generano l'**80% degli acquisti complessivi**.

Il **touchpoint principale** su cui insisterà la strategia di marketing sarà la sua **applicazione per smartphone e tablet**, in grado di soddisfare tutti i requisiti di immediatezza, linearità e geo-località.

- ❑ **Campagna di advertising multicanale** su Google, Facebook + Instagram, Pinterest e siti referral TBD (to be defined) che favorisca il download anche da desktop, attraverso le piattaforme di iTunes e Play Store.

Contando sul forte livello di interesse che può rivestire l'offerta commerciale ci si attende un **livello di conversione** (canale sorgente > download dell'applicazione > finalizzazione dell'acquisto) superiore alla media di settore.



PROFILAZIONE DEL TARGET

- ❑ **Target di comunicazione e di engagement del Network** ampio ed eterogeneo (= uomini e donne appassionati di arte / design / arredamento + studenti e neodiplomati di discipline artistiche + maestranze di settore italiane e internazionali)
- ❑ **Target di vendita** deve essere circoscritto a un pubblico di livello culturale ed economico medio-alto con una customer experience più orizzontale che verticale (= spesso finalizza un acquisto partendo da interessi di ricerca diversi e correlati, anziché muovendosi su un'unica direttrice e/o categoria di prodotto).





SOLUZIONE E-COMMERCE

- ❑ Coerente con il nuovo modo di **comunicare /far conoscere/far acquistare** offre non solo un immediato **See now/Buy now** ma anche un **Personalize your purchase immediately**. La personalizzazione del manufatto, tema di grande attualità, ma soprattutto espressione dell'interesse e della scelta di un coinvolgimento diretto del cliente.
- ❑ All'offerta della " **Produzione delle maestre d'arte** " si affiancano le "**Collezioni**" esclusive, (prodotti speciali e promozioni dedicate al consumatore) che caratterizzano il catalogo dell'e-commerce, promuovendo le creazioni dei new talent che, con la partecipazione attiva al Network, hanno l'opportunità di condividere esperienze e conoscenze valorizzando il proprio know how.



LAB online

B OTTEGHE/ATELIER 2.0

Dove le diverse "artigiane/artiste"
(dalla produzione tipologica e materica articolata a ricoprire di fatto l'intero panorama del manufatto artigianale *Made in Italy*, possano interconnettersi tra di loro, per scambiarsi riflessioni e suggerimenti; per "contaminare" le loro idee e i loro diversi fare, trasformandoli in nuove progettualità e innovativi artefatti: scambi sempre all'insegna della creatività.

CATEGORIE

MATERIALI/CATALOGO

CERAMICA | VETRO | METALLI
METALLI PREZIOSI
TEXTILE ART | FIBER ART
CARTA | RESINE
LEGNI - GIUNCO | PIETRE

COLLEZIONI

ESCLUSIVA E-COMMERCE

Per favorire il trasferimento di competenze specialistiche verso le nuove generazioni (alla scoperta di nuovi talenti).

L'ARCHITETTURA DELLA PIATTAFORMA DI SOCIAL COMMERCE

PROFILI

- Admin
- Content Manager
- Maestre d'arte
- Rivenditori
- New talent
- Utenti
- Clienti

Garanzia

Spedizioni

Pagamento

HOME

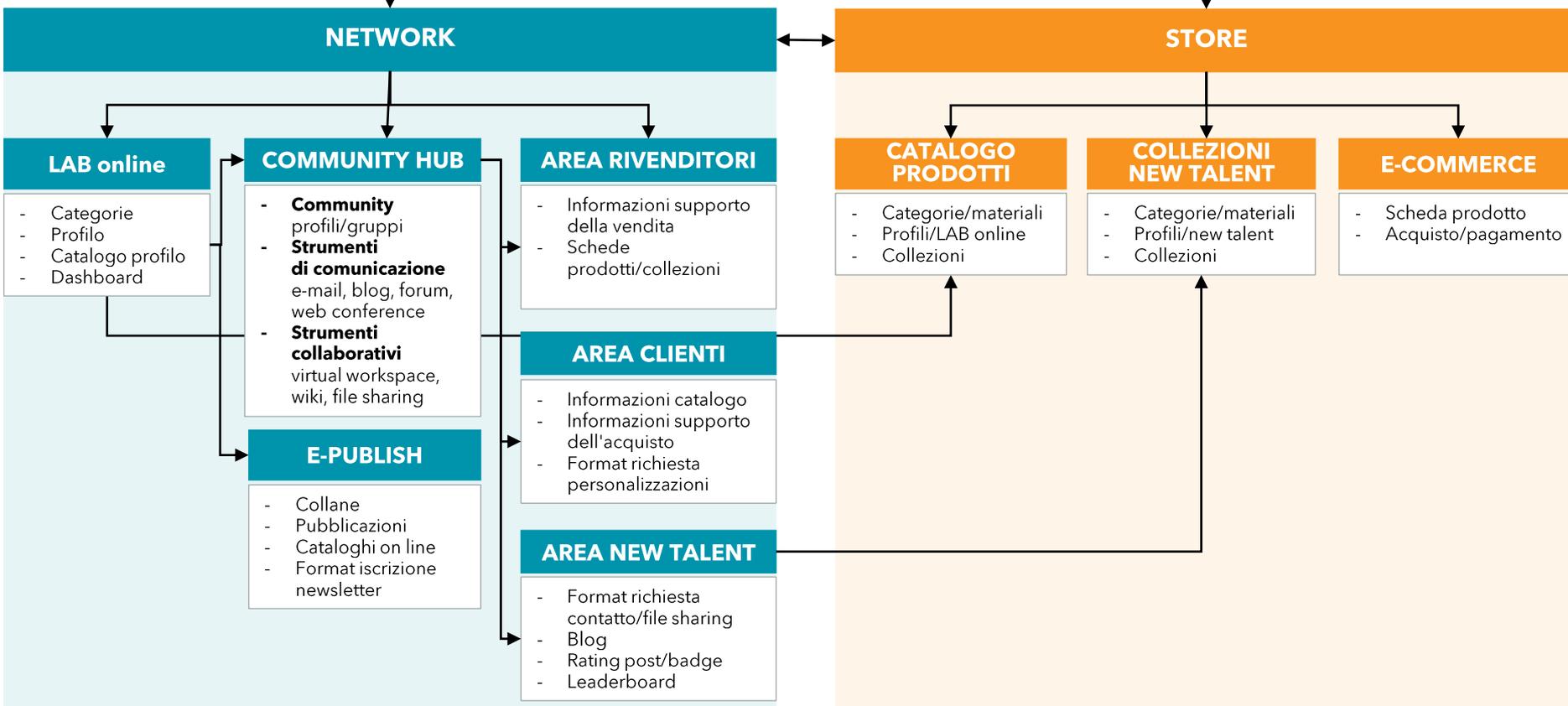
Ricerca

Contatti

News

47Deck

keros
Improving digital future



IL MOCKUP DELLA PIATTAFORMA DI SOCIAL COMMERCE

IT
ENG
ESP

LAB on line

NETWORK

CATALOGO

STORE

News

Contatti

Garanzia

Spedizioni

Pagamenti

Account Settings



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.



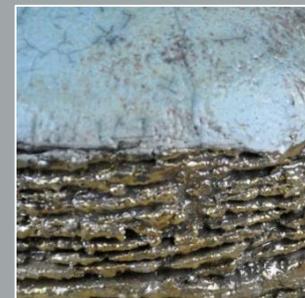
Ricerca

News

Profilo maestre d'arte



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.



DASHBOARD

Account Settings



Web conference



Strumenti di comunicazione



Community Hub



Network



Strumenti collaborativi



Store E-commerce

LAB on line

NETWORK

CATALOGO

STORE



NEW TALENT



TALENT library



Lorem ipsum dolor sit amet

Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.



Vai all'archivio

Banner promozionale

NEWS

Lorem ipsum dolor sit amet

Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Consectetur adipiscing elit

Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Fusce dui lacus, euismod quis

Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Vai all'archivio

COMMUNITY



Lorem ipsum dolor sit amet

inserito da Mario Rossi
Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

- **Consectetur adipiscing elit**
inserito da Mario Rossi
- **Fusce dui lacus, euismod quis**
inserito da Mario Rossi

Consectetur adipiscing elit

Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat.

Lorem ipsum dolor sit amet

Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

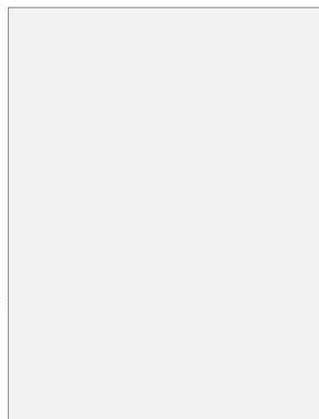
Consectetur adipiscing elit

Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus.



Banner promozionale

TALENT leaderboard



SONDAGGI

Lorem ipsum dolor sit amet

- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit

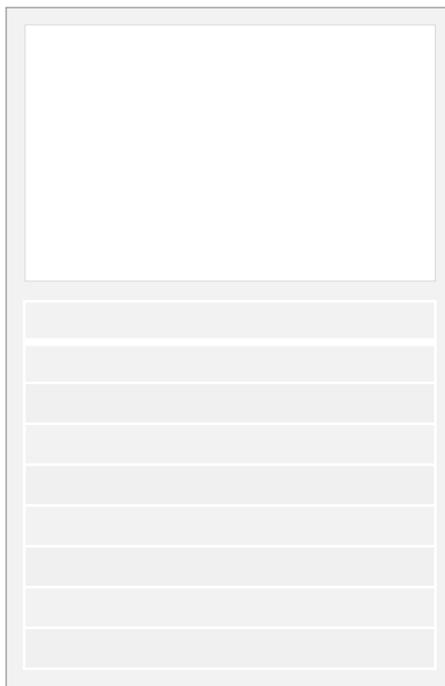
Lorem ipsum dolor sit amet

- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit

Vota

Guarda i risultati

BLOG



RESTA IN CONTATTO



utente

password

login

Recupera la password



site map

LAB on line

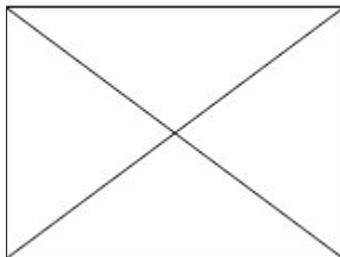
NETWORK

CATALOGO

STORE

NEW TALENT

Il mio PROFILO



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.



i miei punteggi...



il mio PERCORSO

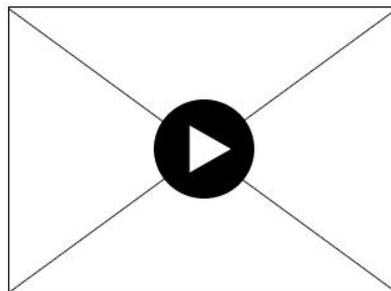
Lorem ipsum dolor sit amet
Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Consectetur adipiscing elit
Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Fusce dui lacus, euismod quis
Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Vai all'archivio

WEBINAR - l'esperto on line



il mio ARCHIVIO

- Nome file uno
- Nome file due
- Nome file tre
- Nome file quattro
- Nome file cinque



Vai all'archivio

i miei GRUPPI

Gruppo di Lavoro Lorem Ipsum
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis aliquam erat nec diam. Integer vitae sapien. Integer elementum.

- Area di lavoro condivisa
- Wiki progetto
- Articoli condivisi (20)
- Contatta colleghi (3)
 - Mario Bianchi
 - Giuseppe Rossi
 - Francesco Verdi
- Web Conference

CALENDARIO condiviso

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Banner promozionale

le mie ATTIVITÀ

ultimi post...

Lorem ipsum dolor sit amet
inserito da Mario Rossi
Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus. Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Consectetur adipiscing elit
inserito da Mario Rossi

Fusce dui lacus, euismod quis
inserito da Mario Rossi

Aggiungi un Post

ultimi wiki...

Consectetur adipiscing elit
Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat. **Lorem ipsum dolor sit amet**
Fusce dui lacus, euismod quis pulvinar vitae, congue id mauris.

Consectetur adipiscing elit
Consectetur adipiscing elit. Morbi feugiat facilisis tortor at cursus.

Aggiungi un Wiki

la mia BACHECA

- 12 novembre - 15:30
Giacomo Verdi ti invita al gruppo Consectetur adipiscing elit
- 19 novembre - 15:30
Guseppe Bianchi vuole diventare tuo amico
- 26 novembre - 15:30
Angelo Purple ha risposto al tuo post "Lorem ipsum dolor"

Leggi tutti

DASHBOARD



forum



blog



task



Comunicazione

Condivisione

Gamification

DIAGNOSTIC TOOL

Sistema di assessment, definito in base alle aree tematiche della Library. Compilato dall'utente propone un numero di topics da consultare relativi alle sue tematiche di maggior interesse.

COMMUNITY | BLOG

La logica è quella del following: ogni utente potrà "seguire" persone, gruppi, attività, articoli, tags in modo da essere sempre aggiornato sulla comunicazione del network. Nel blog gli utenti avranno inoltre la possibilità di condividere interessi e il proprio expertising.

NETWORK | NEW TALENT

Dimensione social, sistemi e logiche di gamification caratterizzano questa area del network con l'obiettivo di stimolare l'engagement, favorire la partecipazione attiva di nuovi talenti in uno spazio collaborativo di condivisione e confronto. Idee, creazioni, contaminazioni e nuove dimensioni di imprenditoria.

The screenshot shows a website interface for 'NEW TALENT'. At the top, there is a navigation bar with 'LAB on line', 'NETWORK', 'CATALOGO', and 'STORE'. Below this, a 'NEW TALENT' banner features a 'diagnostic tool' icon. The main content area is divided into several sections: 'TALENT library', 'COMMUNITY', 'TALENT leaderboard', and 'BLOG'. A 'diagnostic tool' callout box points to the 'diagnostic tool' icon. A 'COMMUNITY | BLOG' callout box points to the 'COMMUNITY' and 'BLOG' sections. A 'TALENT library' callout box points to the 'TALENT library' section, which includes a 'Banner promozionale', 'NEWS', and a 'Vai all'archivio' link. A 'TALENT leaderboard' callout box points to the 'TALENT leaderboard' section, which includes a 'SONDAGGI' (Polls) section with a 'Vota' button and a 'Guarda i risultati' button. The bottom right corner features a 'RESTA IN CONTATTO' section with social media icons (Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube, Flickr, e-mail, Slideshare, Scribd, Vimeo) and a login form with fields for 'utente', 'password', and 'login', along with a 'Recupera la password' link. A 'site map' icon is located in the bottom left corner.

TALENT library

Il piano editoriale per coinvolgere un segmento di utenza eterogeneo, appassionato di Arte e sensibile ai nuovi linguaggi con cui questa può essere presentata senza snaturarne l'autorevolezza e l'iconicità.

TALENT leaderboard

Pubblica i migliori punteggi ottenuti dagli utenti in base ad ogni attività svolta consentendo di condividere in modo trasparente le selezioni dei new talent.

SONDAGGI

Lorem ipsum dolor sit amet

- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit

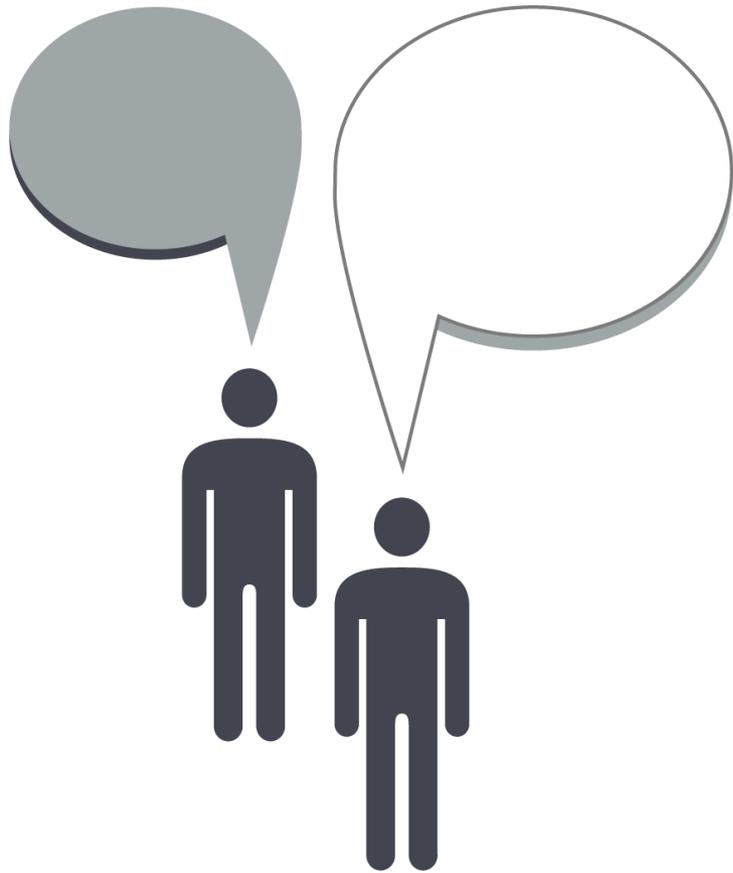
Lorem ipsum dolor sit amet

- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit
- Consectetur adipiscing elit

Vota

Guarda i risultati





**GRAZIE
PER L'ATTENZIONE !**

Clara Rosio
Project Manager