

Shopify & Alessi: le strategie vincenti per affrontare il Black Friday



Roberta Maira

**Merchant Success Manager
@Shopify**

Learnn



Elisa Furlanetto

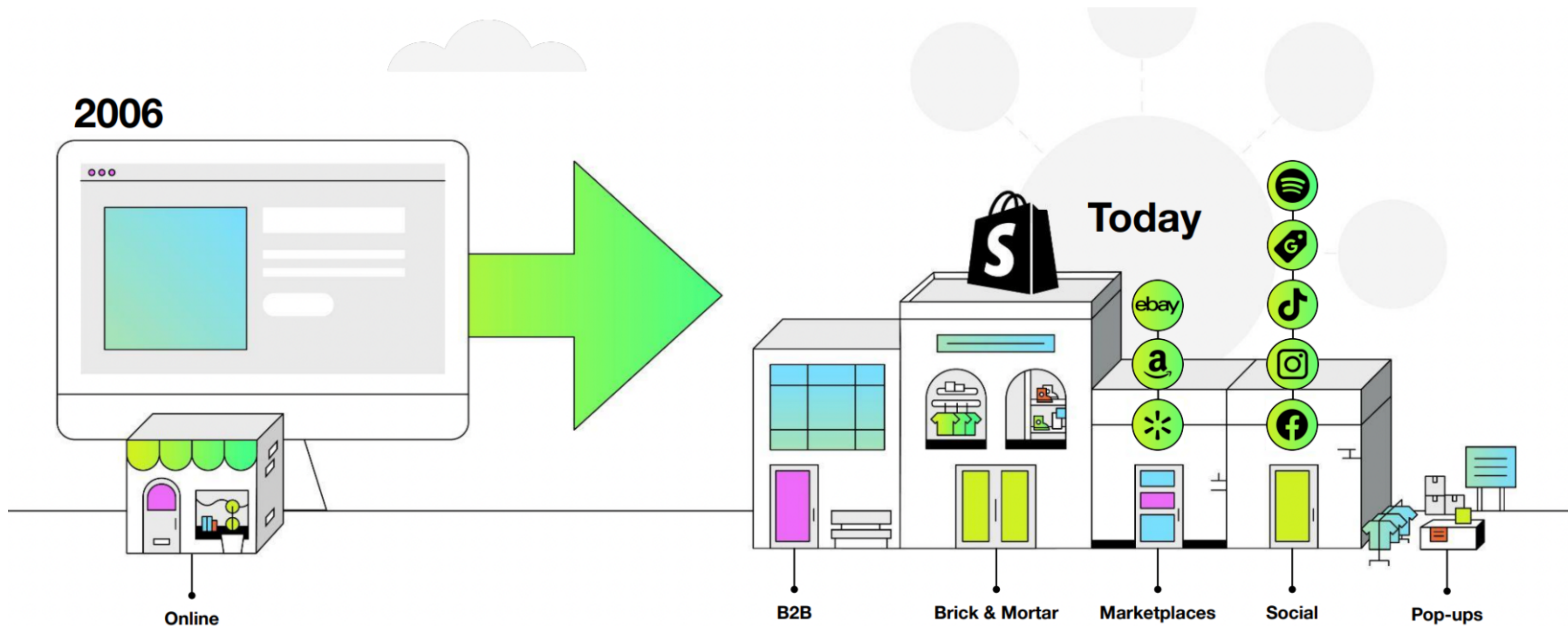
E-Commerce Manager @ Alessi

Learnn

Cosa vedremo:

- 1. Uno sguardo ai risultati dei commercianti Shopify nel 2022**
- 2. Preparare un e-commerce al Black Friday: cosa consigliamo**
- 3. Il Durante e Il Dopo Black Friday**
- 4. Il case study Alessi: analisi dei trend e delle sfide 2023**

2006



Black Friday 2022 @Shopify

Alcuni numeri

Learnn

Un nuovo record

-  **\$7.5 Miliardi di vendite (+19% YoY)**
-  **52 Milioni di consumatori (+12% YoY)**
-  **\$104.80 Valore del carrello medio (\$100.70 nel 2021)**

Preparare un e-commerce al Black Friday

La strategia

- **Cosa ha/non ha funzionato lo scorso anno?**

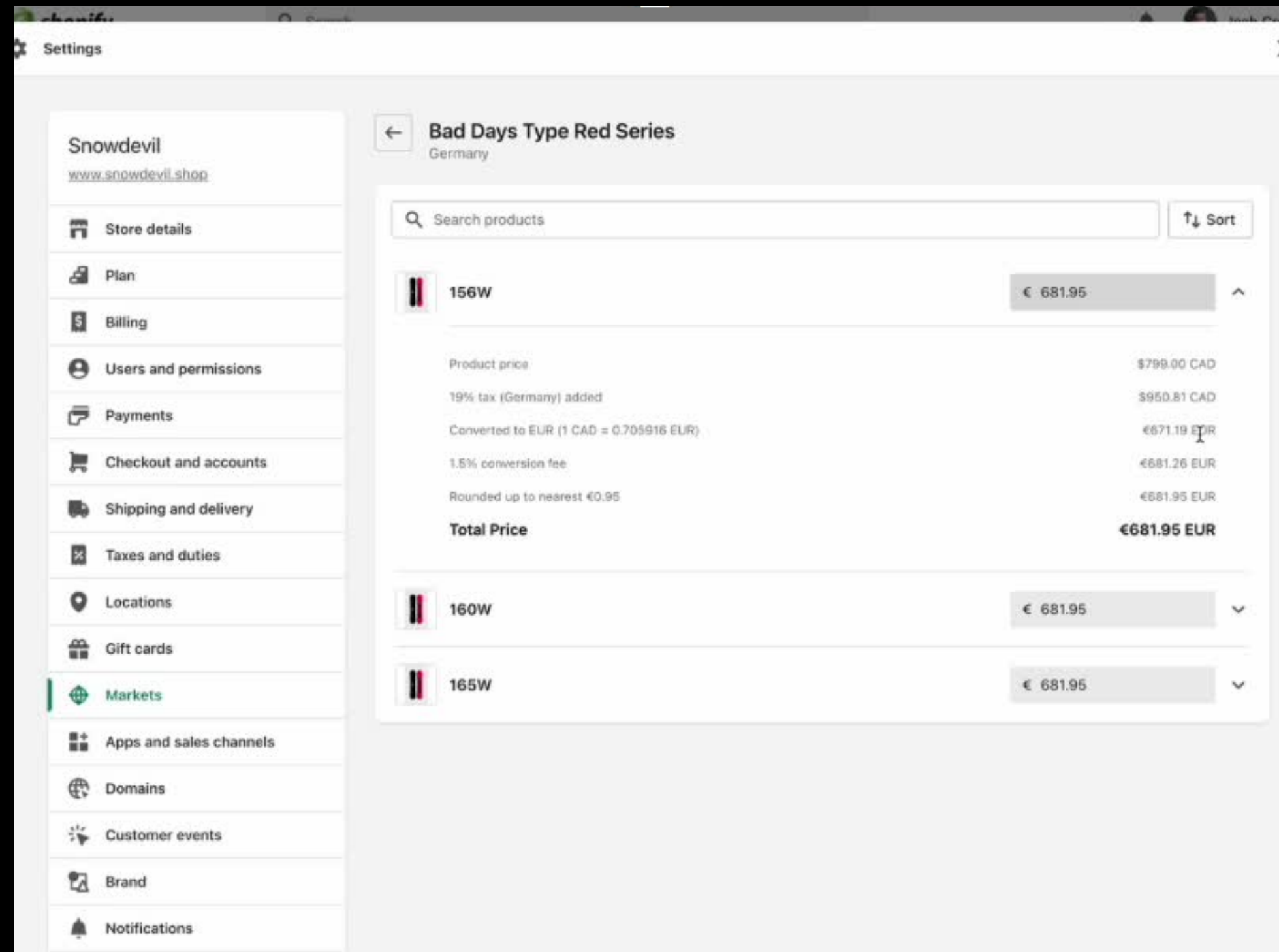
- Shopify Analytics
- Google Analytics

- **Quale promozione offrire?**

- Spedizione gratuita
- Bundle + gamification
- Promozione VIP

- **A quali utenti?**

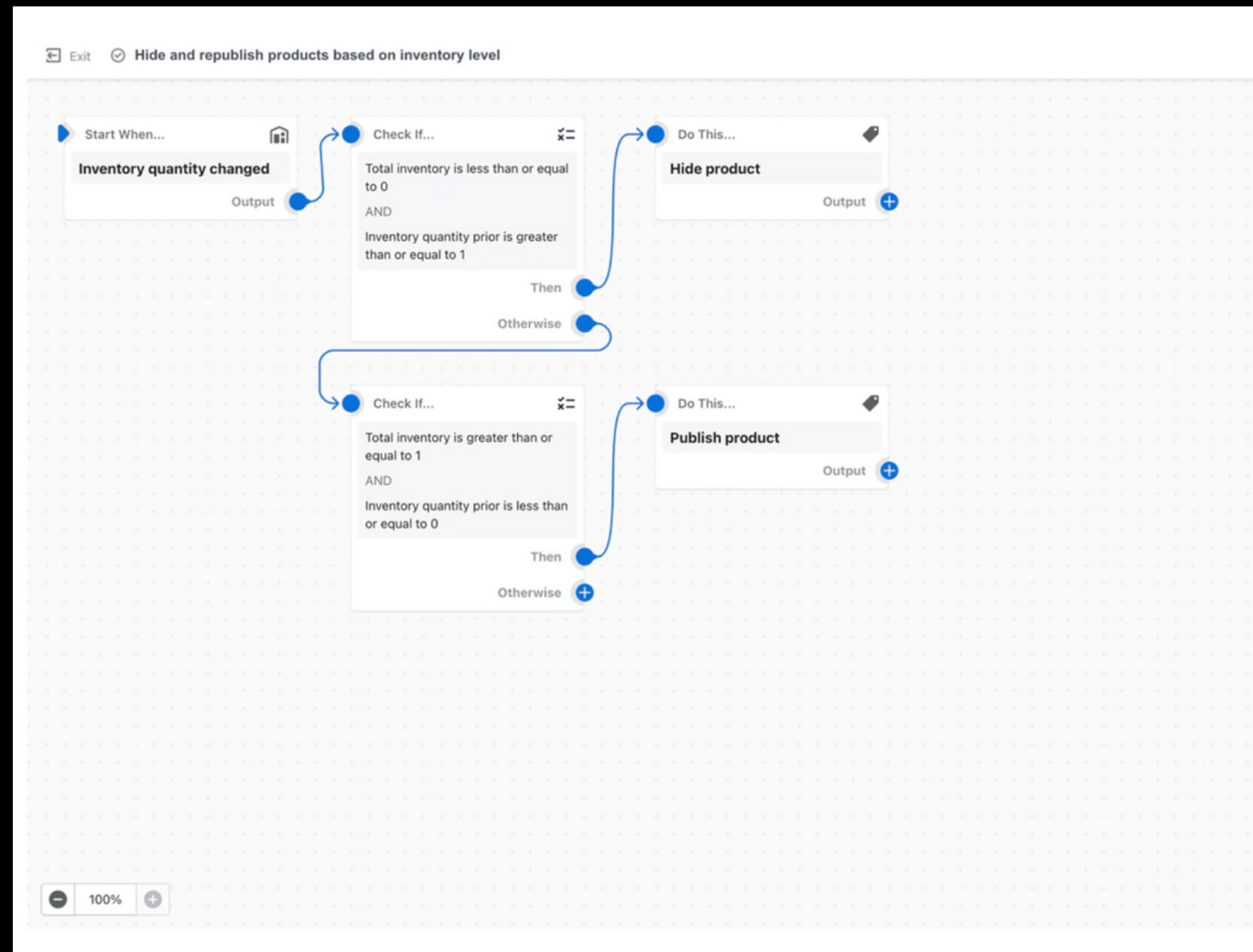
- Tutti
- Segmenti specifici
- Mercati



Preparare un e-commerce al Black Friday

Operations

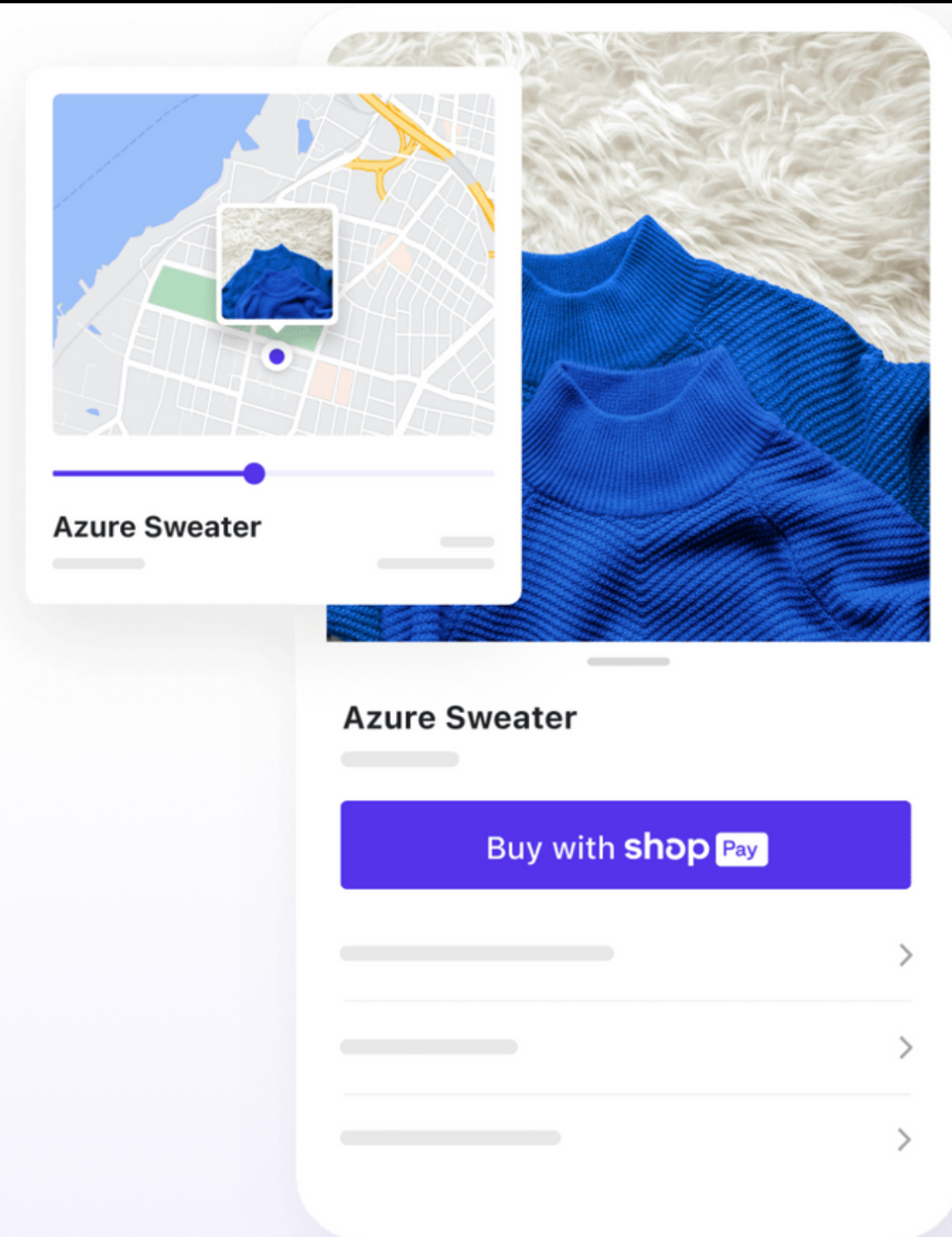
- **Automatizziamo i processi**
 - Shopify Flow
- **Risparmiamo tempo grazie all' IA**
 - Shopify Magic
- **Creiamo campagne di email marketing personalizzate:**
 - Shopify Email
- **Scegliamo i canali di vendita**
 - Meta, Google, TikTok, Pinterest, etc.
 - Shopify POS



Preparare un e-commerce al Black Friday

UX/UI

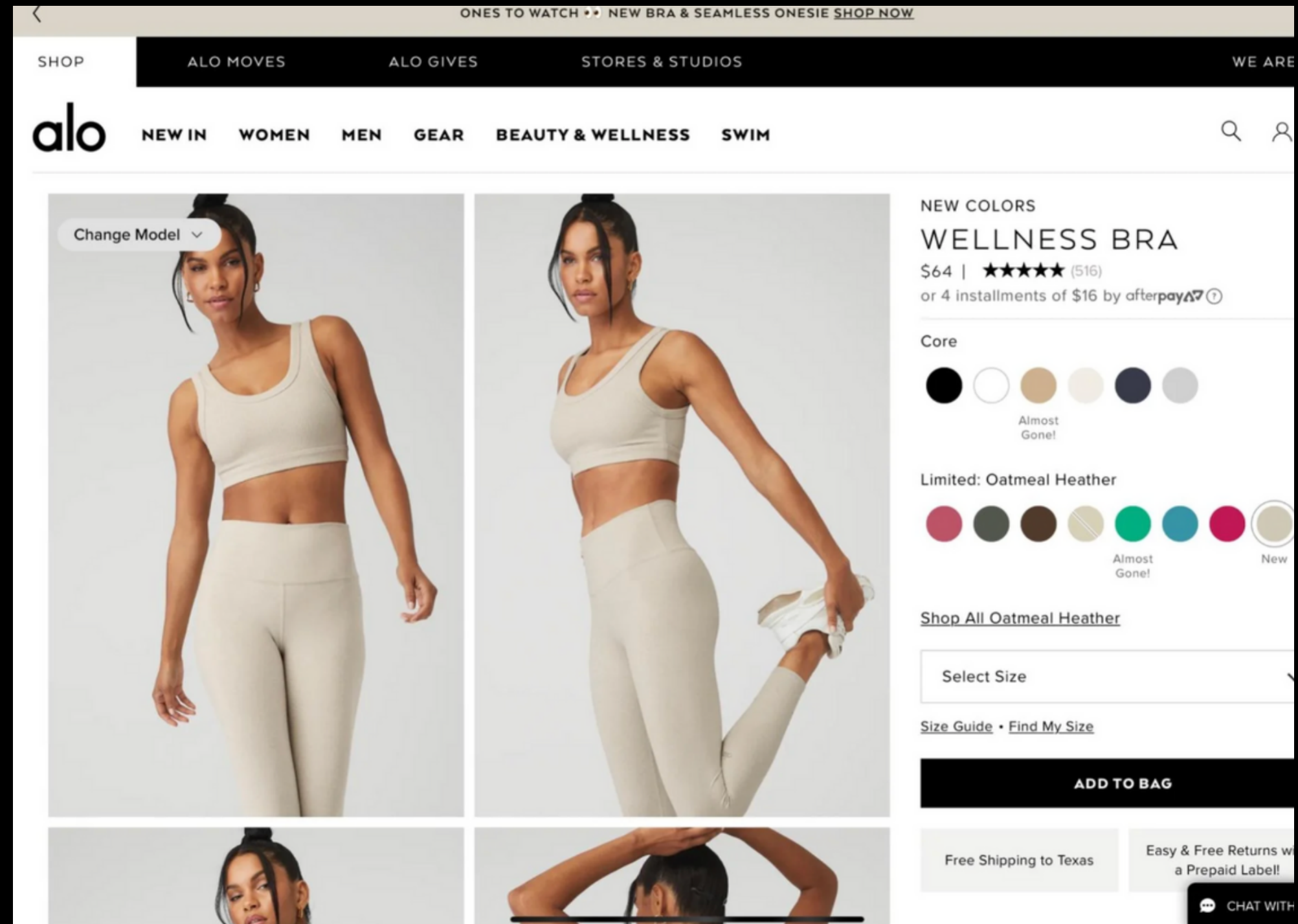
- **Landing Page a tema Black Friday**
 - Shopify Launchpad
 - App di terze parti
- **Test delle performance**
 - PageSpeed Insights
 - GTmetrix
 - Ottimizzazione Mobile
- **Aggiunta di più metodi di pagamento**
 - Shopify Payments
 - Shop Pay
- **One Page Checkout**



Il Durante e Il Dopo Black Friday

Ottimizzazione

- **Urgenza e Scarsità**
 - SMS
 - User-generated content
- **Remarketing**
 - Automazioni marketing
 - Paid Advertising
 - Shopify Pixel
- **Programma fedeltà**
 - Ricompensa
 - Feedback con Forms



Il case study Alessi: analisi dei trend e delle sfide 2023

**“Una vera opera di design
deve far muovere le
persone, trasmettere
emozioni, riportare alla
mente ricordi, sorprendere,
andare controcorrente.”**

Fondata nel 1921, Alessi è un'esponente di punta delle "Fabbriche del design italiano", capace di mediare tra le espressioni più interessanti della creatività internazionale e il pubblico, la società, il mercato.



La Fabbrica dei Sogni, prima B-Corp tra le fabbriche del design

Alessi è parte di un movimento globale di imprese che, andando oltre l'obiettivo del profitto, vedono il business come uno strumento per incidere positivamente sulla comunità. Missione di Alessi è creare oggetti d'uso quotidiano dove estetica, funzionalità e qualità trovano il loro equilibrio in una dimensione culturale ed emozionale che affascina e sorprende.



CX Digital Transformation

Come canale con maggiore proiezione in Alessi, il nostro focus ricade nel portare avanti la trasformazione digitale dell'azienda. Dal 2020, con la migrazione alla piattaforma Shopify, l'e-commerce alessi.com ha avuto una crescita del +212%.



CX Digital Transformation

Come canale con maggiore proiezione in Alessi, il nostro focus ricade nel portare avanti la trasformazione digitale dell'azienda. Dal 2020, con la migrazione alla piattaforma Shopify, l'e-commerce alessi.com ha avuto una crescita del +212%.

+212%

REVENUE

+89%

CONVERSION RATE

+78%

RETURNING VISITORS

+95%

ROAS

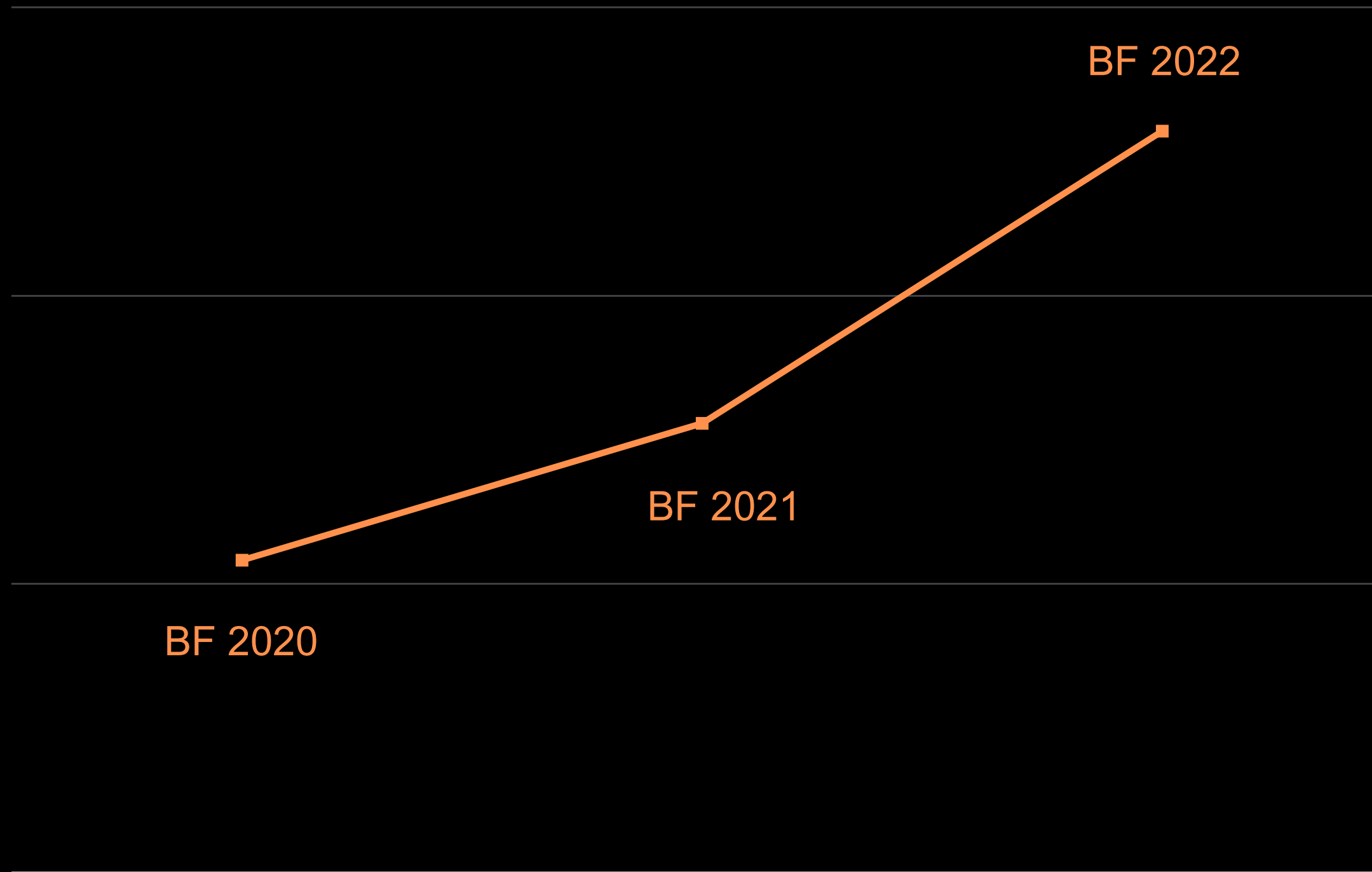
2023 Black Friday Strategy

Pianificare i pilastri della strategia

IL BLACK FRIDAY NON È UNO

SPRINT

Crescita Black Friday



+137%

2022 REVENUE vs 2020

Trend, Analisi dati e la definizione di Obiettivi

**CUSTOMER
EXPERIENCE
PREDICTION**

NO BUSINESS INTELLIGENCE

Trend, Analisi dati e la definizione di Obiettivi

Shopify Analytics

Google Analytics

App integrate (Klaviyo, Gorgias)

Hotjar

Benchmark & Best practices

Analisi di strategie vincenti

Summer Sale e Winter Sale

TUTTO VIENE TESTATO IN

PRECEDENZA

**Creare una Customer Experience unica
e legata al brand**

MAKING THE ORDINARY

**EXTRA
ORDINARY**

Creare una Customer Experience unica e legata al brand

ALESSI

Lead generation

Early access

**Campagna riconoscibile e
ottimizzata per tutti i touchpoint**

Gift guides

Online exclusive

Prodotti personalizzabili

Bundle

Supporto via chat

Adottare una strategia dinamica

DON'T BE BORING

SURPRISE

YOUR CUSTOMER

Adottare una strategia dinamica

Summer Sale 2023

Collezioni ad hoc
Creatività coordinate per tutti i touchpoint
Newsletter dedicate
Early access
Free shipping weekend
Free engraving
Flash sale su una selezione di prodotti
Messaggi scanditi durante il mese



ALESSI

+25%

REVENUE vs 2022

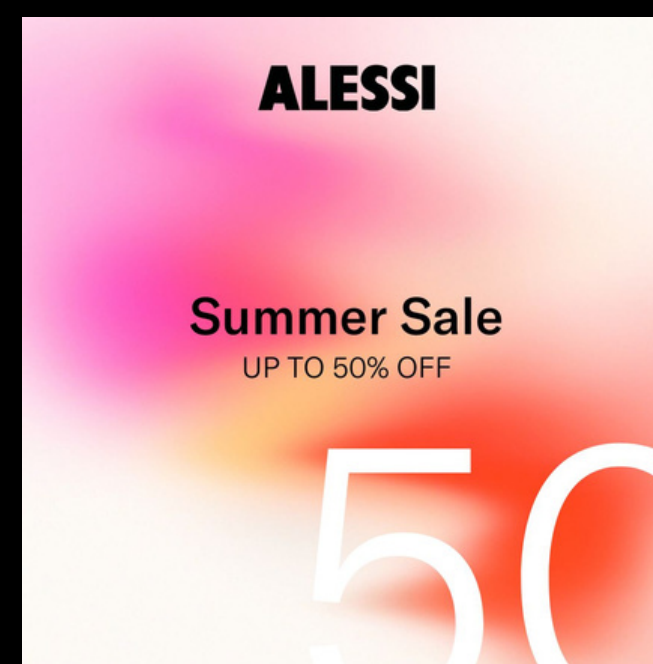
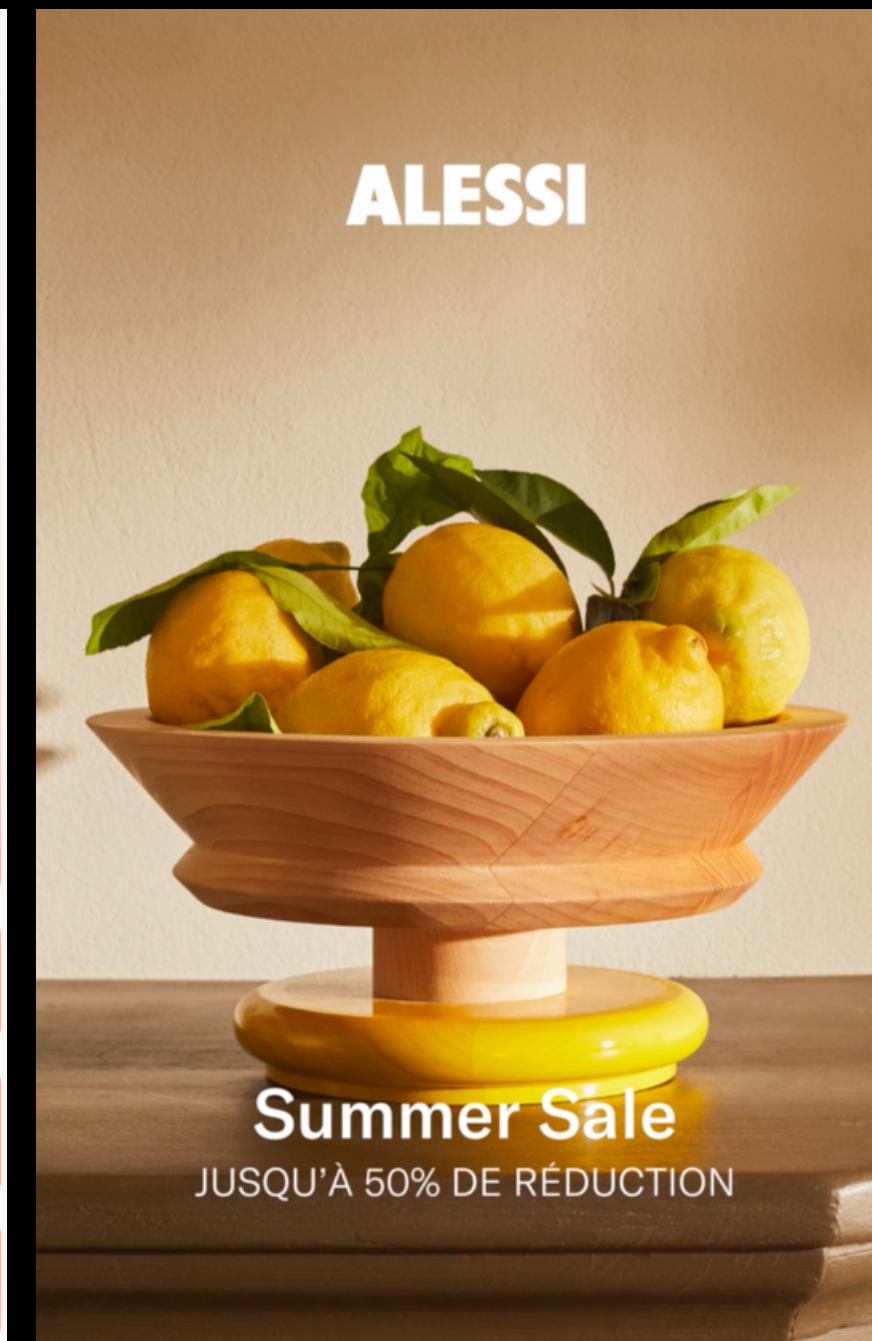
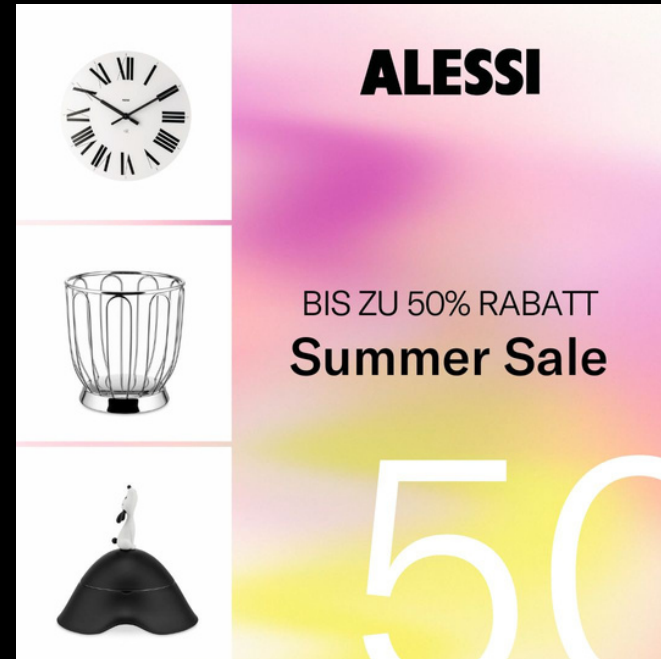
+78%

CONVERSION RATE vs 2022

Strategia ad hoc per ogni mercato principale

TO EACH
THEIR OWN

Strategia ad hoc per ogni mercato principale



2023 Black Friday Strategy

IL BLACK FRIDAY NON È UNO

SPRINT

È IL FINALE SORPRENDENTE DELLA MARATONA

*spoiler: finito il Black Friday comincia la pianificazione del prossimo Black Friday

Cosa abbiamo visto

- 1. Automazione e IA come strumenti di supporto**
- 2. Pianificare la strategia del prima, durante e dopo Black Friday**
- 3. Creare un'esperienza unica per distinguersi in ciascun mercato**
- 4. Come Alessi, trova sinergia con le funzionalità messe a disposizione da Shopify**

Risorse consigliate

Shopify Merchants set new BFCM record



Learnn

Risorse consigliate

Shopify Flow Templates for Black Friday



Learnn

Risorse consigliate

Black Friday Ecommerce: 15 Ideas, Tips & Strategies



Learnn

Risorse consigliate

The 4 Peaks of the 4th Peak by CommonThread



Learnn

Risorse consigliate

Klaviyo BFCM 2023 Strategy Guide



Learnn

Risorse consigliate

Black Friday trends by Gorgias



Learnn

Grazie per l'attenzione



Roberta Maira
Elisa Furlanetto

@Shopify - @Alessi

 www.linkedin.com/in/roberta-maira-msm/

 <https://www.linkedin.com/in/elisa-furlanetto/>

Learnn