

THE  
BRANDING  
CREW

LOOKING BEYOND

OPPORTUNITÀ E LIMITI DEL MARKETING DIGITALE  
CLAUDIO MARIOTTINI

XII FORUM BGSM SULLA FINANZA D'IMPRESA  
PRATO 09 MAGGIO 2019

---

COSA SUCCEDERÀ NEI PROSSIMI 60 SECONDI?

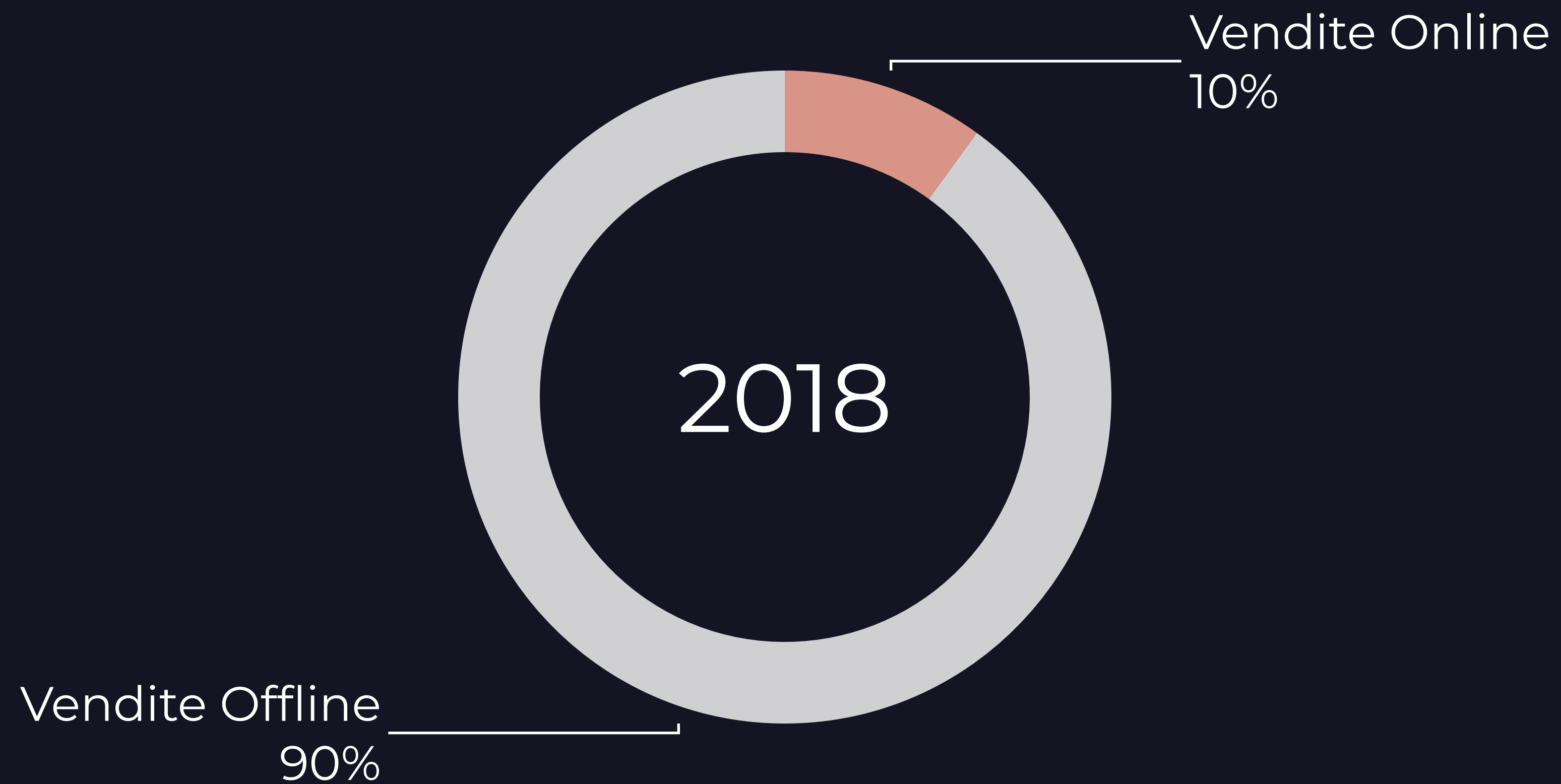
---



---

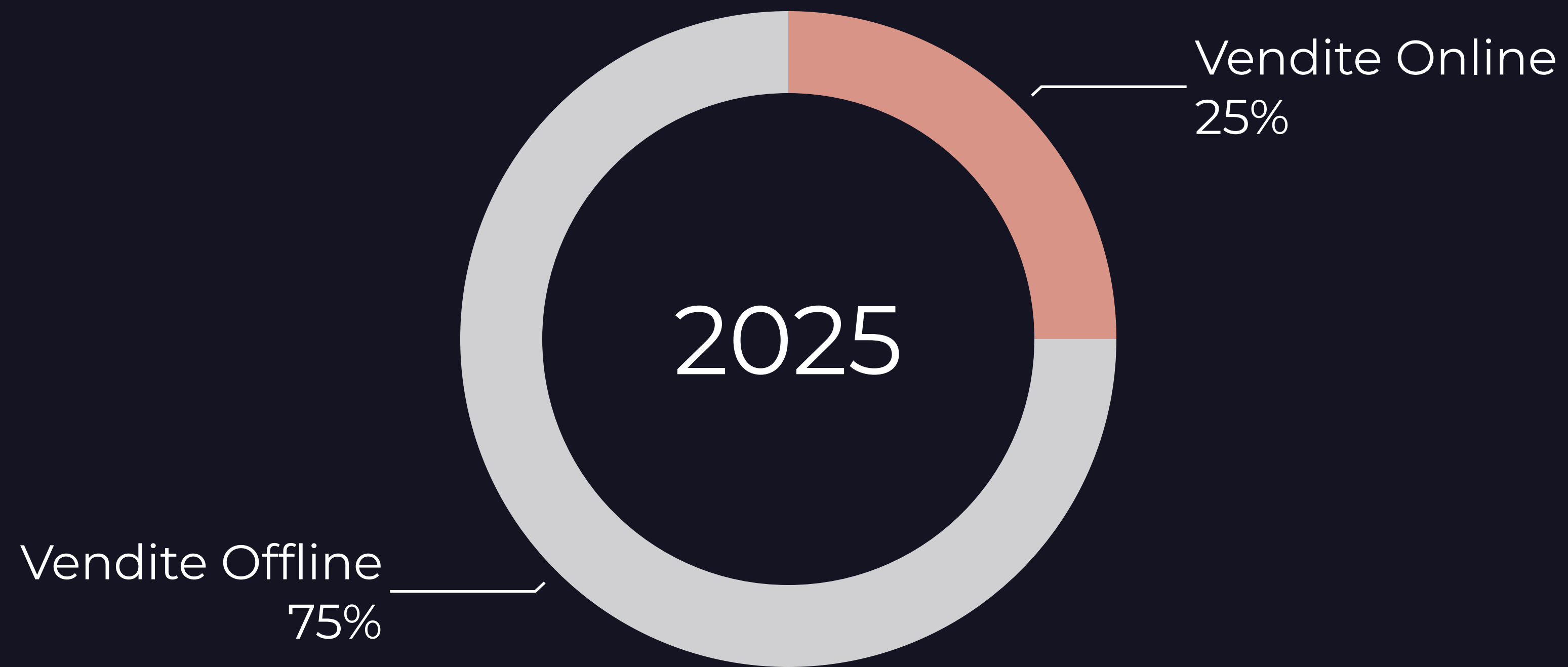
# LUXURY GOODS: ONLINE VS OFFLINE

---



FONTE: BAIN-ALTAGAMMA 2018 WORLDWIDE LUXURY MARKET MONITOR





FONTE: BAIN-ALTAGAMMA 2018 WORLDWIDE LUXURY MARKET MONITOR

INTEGRAZIONE TRA SITI E-COMMERCE  
E PIATTAFORME DI DIGITAL MARKETING

SOCIAL MEDIA CON E-COMMERCE INTEGRATO

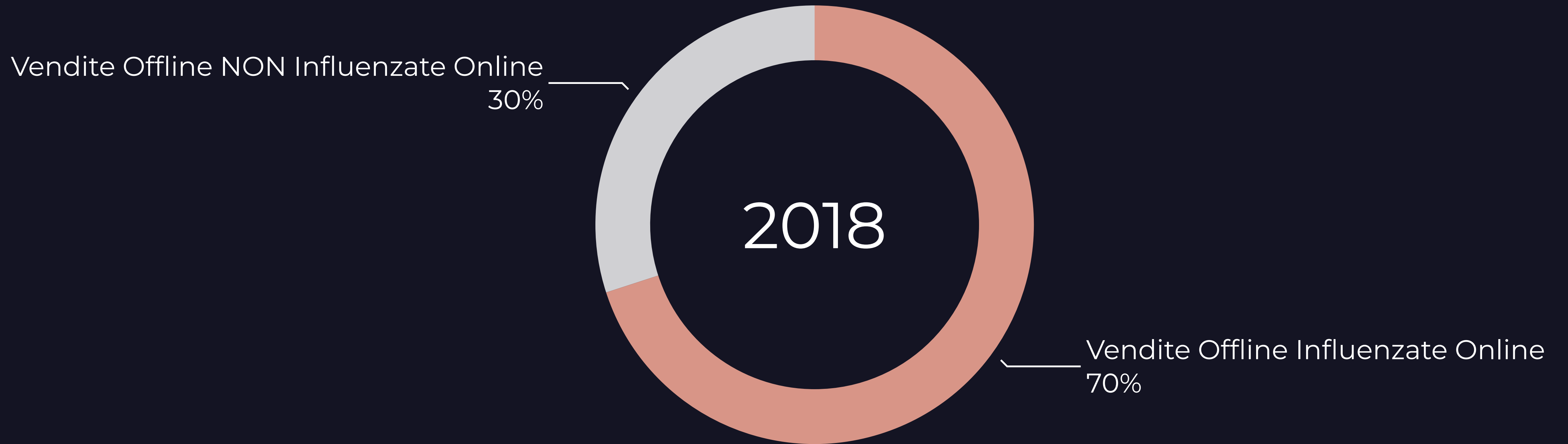
SITI E-COMMERCE ARRICCHITI CON CONTENUTI EDITORIALI

# GLI INFLUENCER TI PORTANO IN CASSA

DALLA SETTIMANA PROSSIMA INSTAGRAM PERMETTERÀ AD ALCUNE INFLUENCER E CELEBRITY DI SEGNALARE NON SOLO I BRAND PROMOSSI, MA ANCHE DI ACCEDERE DIRETTAMENTE ALLA SEZIONE SHOP

FONTE: PAMBIANCO NEWS





FONTE: BAIN-ALTAGAMMA 2018 WORLDWIDE LUXURY MARKET MONITOR



Vendite Offline Influenzate Online  
100%

FONTE: BAIN-ALTAGAMMA 2018 WORLDWIDE LUXURY MARKET MONITOR

IMPLEMENTAZIONE DI TECNOLOGIE IN TUTTA LA CATENA DEL VALORE:

VIRTUAL REALITY

INTERNET-OF-THINGS

MOBILE PAYMENTS

"SMART" INVENTORY E SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

STORES DA POINT OF SALES A  
POINT OF TOUCH

# IL CASO BURBERRY

IN CINA HA CHIUSO 4 NEGOZI NEGLI ULTIMI MESI  
PERCHÉ HA AUMENTATO LE VENDITE ESPONENZIALMENTE SU WECHAT

- COSTI = + MARGINE

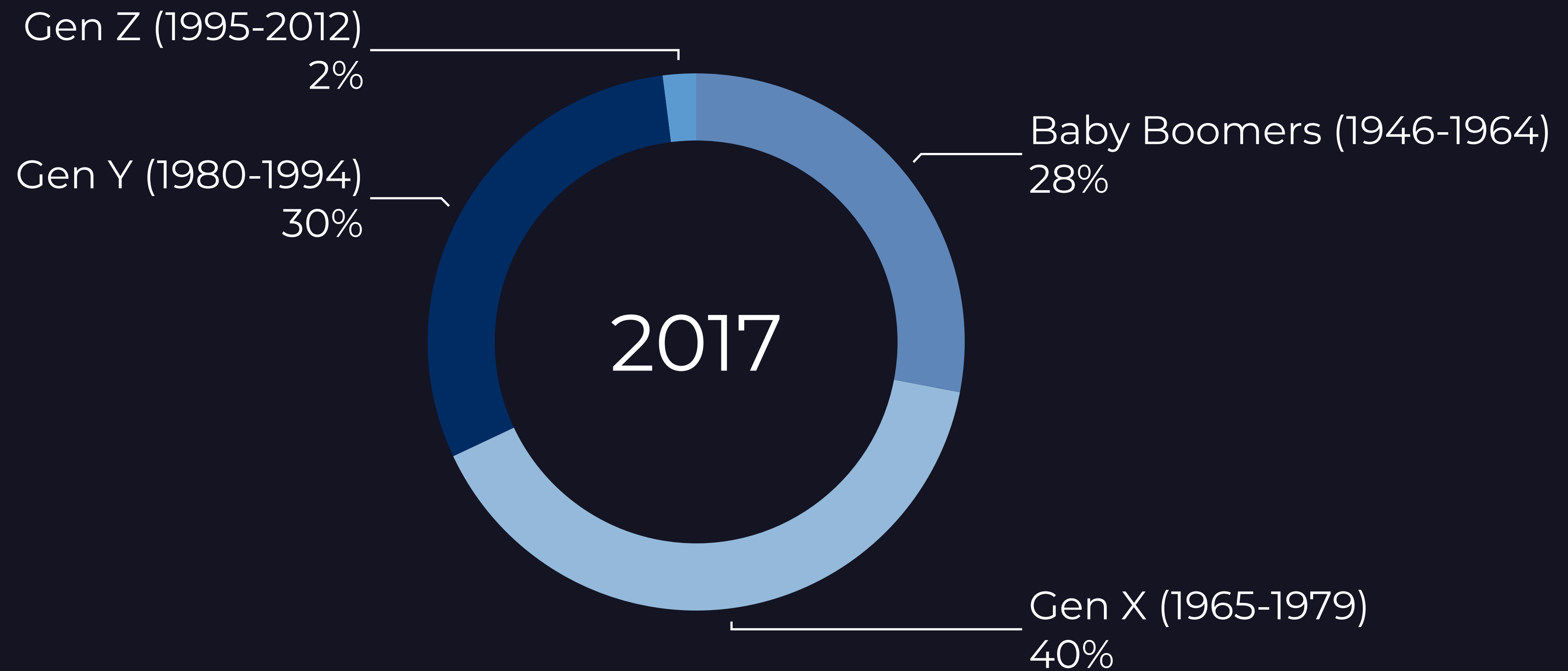
FONTE: JING DAILY

---

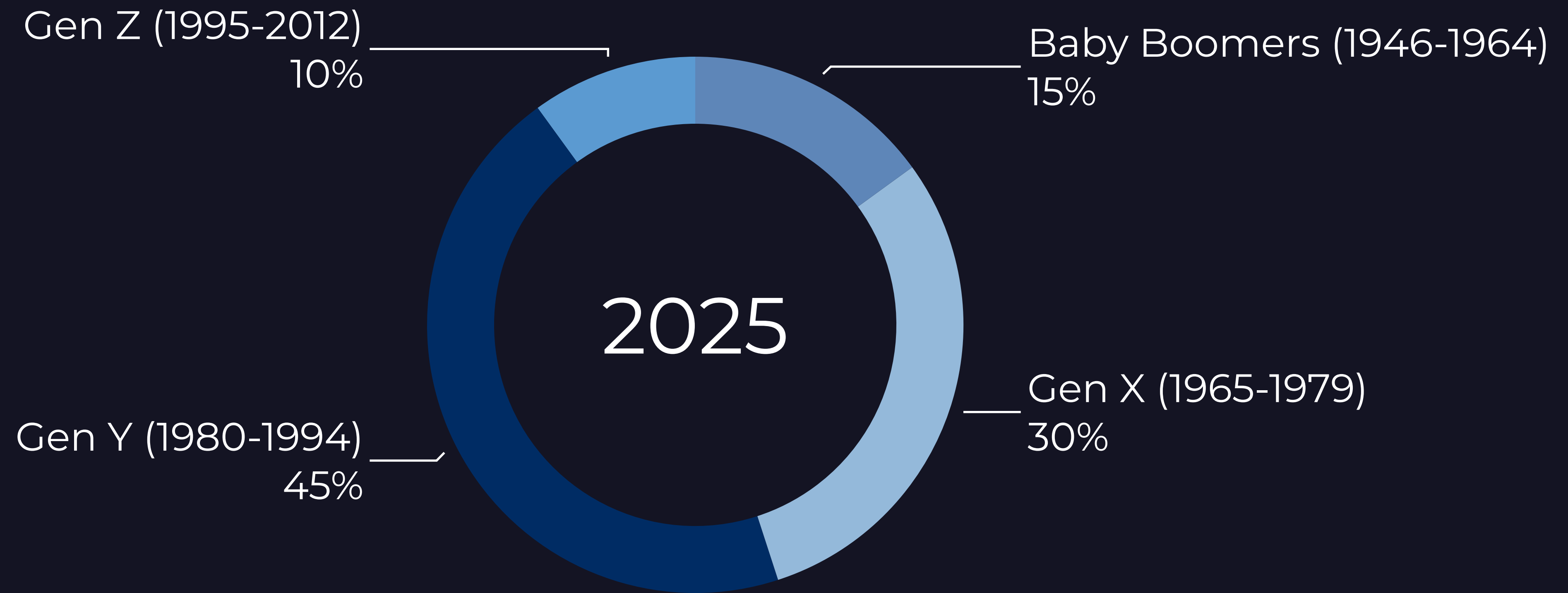
# GENERAZIONI A CONFRONTO

---

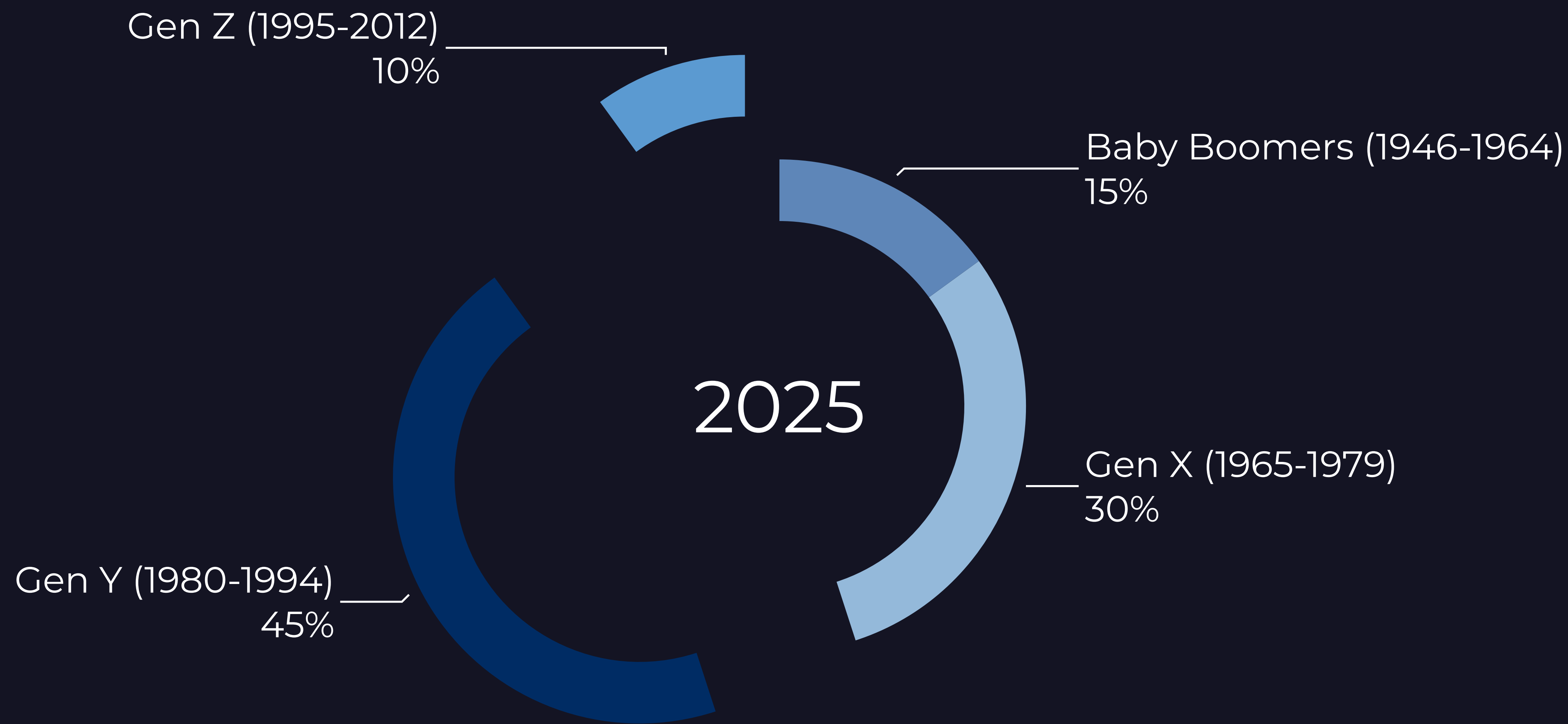




FONTE: BAIN-ALTAGAMMA 2018 WORLDWIDE LUXURY MARKET MONITOR



FONTE: BAIN-ALTAGAMMA 2018 WORLDWIDE LUXURY MARKET MONITOR



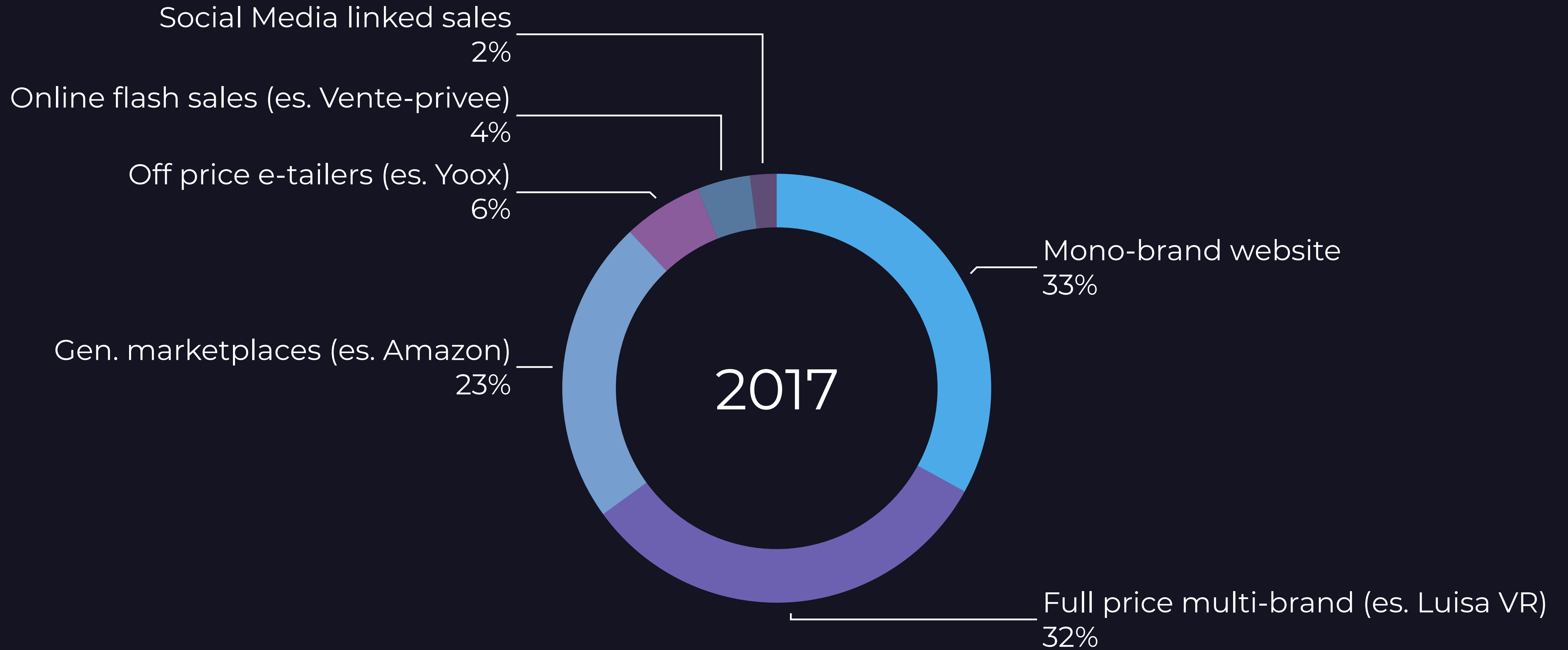
FONTE: BAIN-ALTAGAMMA 2018 WORLDWIDE LUXURY MARKET MONITOR

NEL 2025 IL MERCATO LO DECIDONO  
GENERAZIONE Y E Z

---

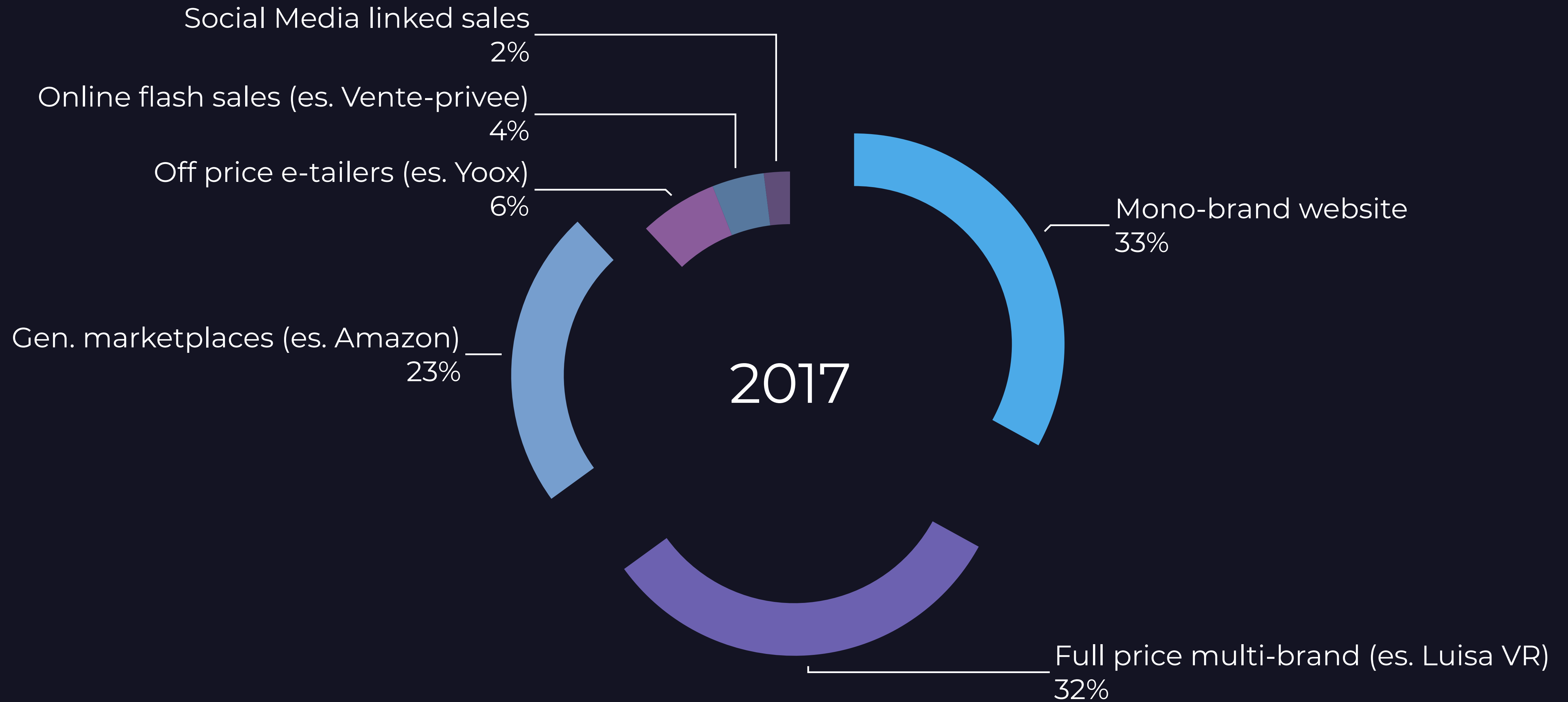
# CHI VENDE ONLINE

---



FONTE: BCG-ALTAGAMMA 2017 TRUE-LUXURY GLOBAL CONSUMER INSIGHT SURVEY 2017





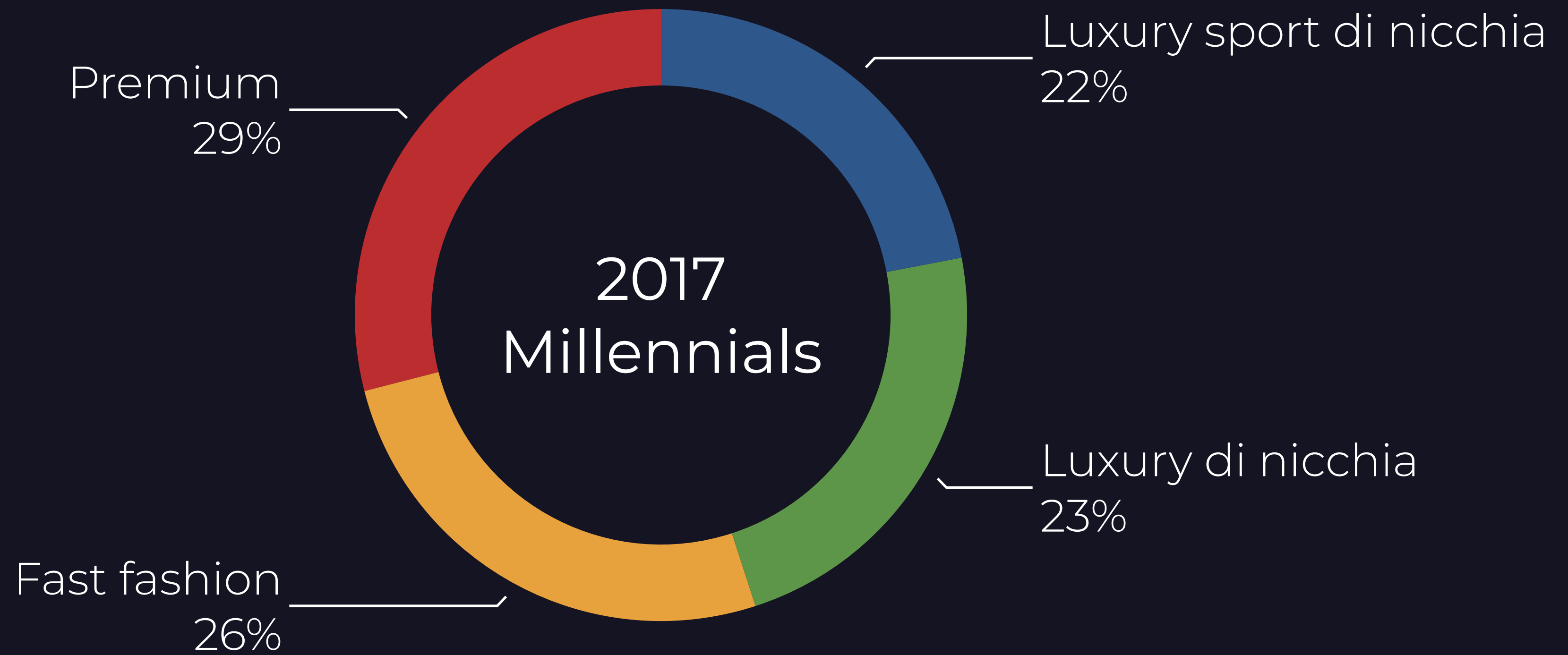
FONTE: BCG-ALTAGAMMA 2017 TRUE-LUXURY GLOBAL CONSUMER INSIGHT SURVEY 2017

QUASI IL 90% DEL MERCATO ONLINE LUXURY GOODS È IN MANO A  
3 CANALI

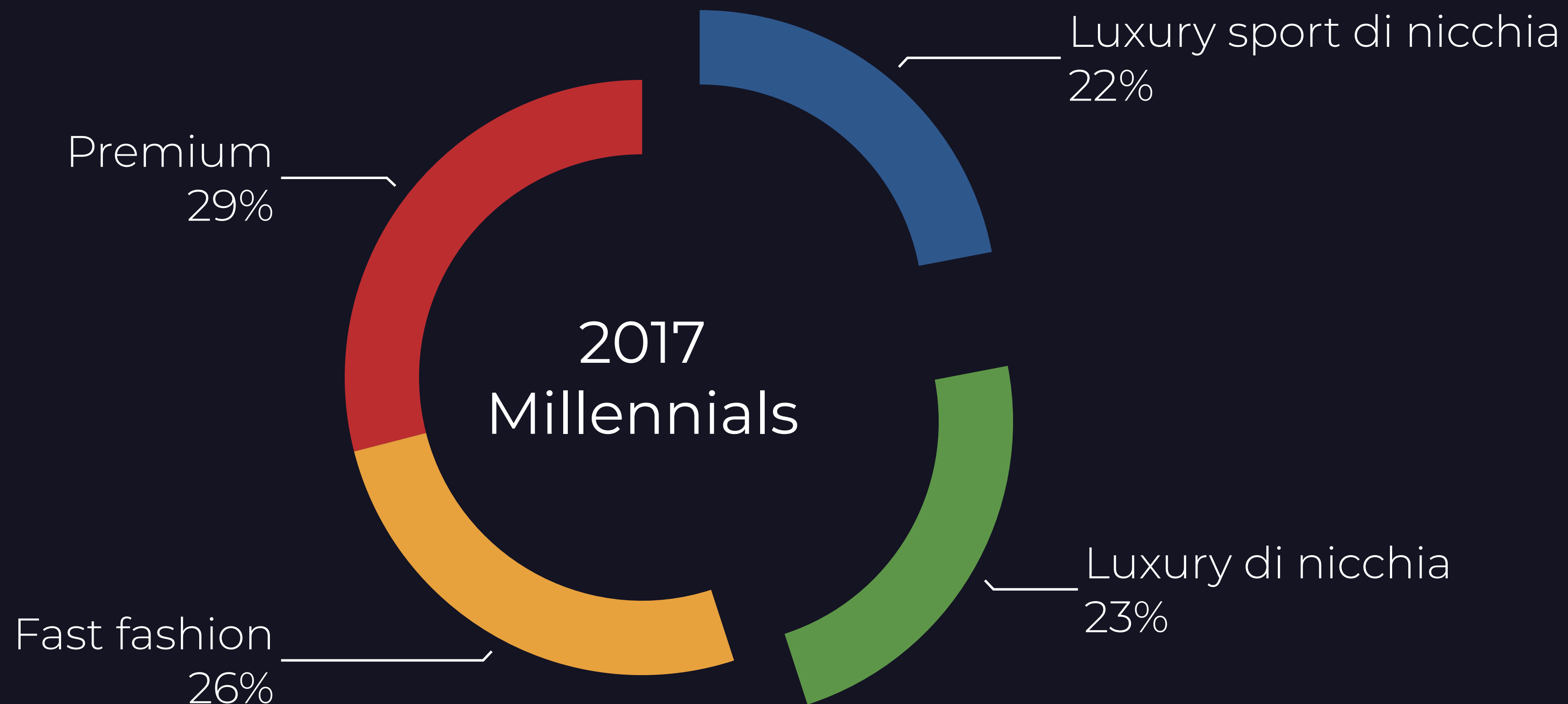
---

C'È ANCORA SPAZIO?

---



FONTE: BCG-ALTAGAMMA 2017 TRUE-LUXURY GLOBAL CONSUMER INSIGHT SURVEY 2017



FONTE: BCG-ALTAGAMMA 2017 TRUE-LUXURY GLOBAL CONSUMER INSIGHT SURVEY 2017

OLTRE IL 45% DEL MERCATO ONLINE LUXURY GOODS  
DEI MILLENNIALS RICERCA  
PRODOTTI DI NICCHIA



---

ONLINE È PIÙ DIFFICILE

---

LE PERSONE NON COMPRANO QUANDO:  
NON SI FIDANO

NON SONO ANCORA PRONTE A COMPRARE  
DA QUALCHE ALTRA PARTE COSTA MENO

8 VOLTE SU 10 NON È IL MARKETING CHE NON FUNZIONA  
È IL PRODOTTO CHE È INADEGUATO

---

PERCHÉ IL MIO BRAND ESISTE  
E PERCHÉ DOVREBBE INTERESSARE A QUALCUNO?

---

CONOSCI IL TUO  
WHY

**AMAZON** NON VENDE PRODOTTI, VENDE COMODITÀ.

**RED BULL** NON VENDE ENERGY DRINK, VENDE AVVENTURA E ADRENALINA.

**YOUTUBE** NON "VENDE" VIDEO, "VENDE" INTRATTENIMENTO 24/7.

**NETFLIX** NON VENDE ABBONAMENTI, VENDE IL CINEMA A CASA TUA.

**STARBUCKS** NON VENDE CAFFÈ, VENDE UN RIFUGIO PER I MILLENNIALS.

**APPLE** NON VENDE SMARTPHONE, VENDE STATUS.

NON VENDONO PRODOTTI MA TE LI FANNO COMPRARE.  
VENDETE ESPERIENZE, NON BENI.

AMPLIFICA IL TUO  
WHY

TRASFORMA LA TUA AZIENDA SE NECESSARIO  
PERCHÈ TU POSSA RISPONDERE ALLA DOMANDA



PROMUOVERE CIÒ CHE NON SI VENDE  
NON FA VENDERE MA SOLO SPENDERE



### SUBSCRIBE TO A Shave Plan

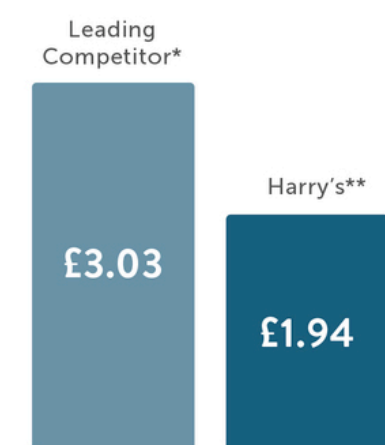
Get Harry's delivered to your door for less than £2 per blade. Start with a £0 trial set, just pay delivery.

**START TRIAL**

### Engineered for quality and comfort.

- Precision-honed edges
- Hinged cartridge for flexibility and control
- Delivers a crisp, comfortable shave

**START TRIAL**



COST PER BLADE  
5-Blade Cartridge

### Evolved Model

By selling directly to you online, we're able to "shave" away excess and offer our high-quality products at a price every guy can get behind.

**START TRIAL**

\*Average price per replacement cartridge, as of 3 February 2019, across Fusion, ProGlide, and ProShield at "buy online" page on gillette.co.uk.  
\*\*Average price per cartridge in 4-count pack and price per cartridge in 8-count pack on harrys.com.

---

# COSA SERVE PER AVERE SUCCESSO

---

PER FARE IMPRESA **DOTTORI COMMERCIALISTI**  
PER FARE CONTRATTI **AVVOCATI**  
PER PROGETTARE PALAZZI **ARCHITETTI ED INGEGNERI**

PER FARE DIGITAL MARKETING PUÒ BASTARE UNA FIGURA

JUNIOR?

O IN ALTERNATIVA L'AMICO, IL CUGINO  
O IL NIPOTE CHE HA FATTO L'ERASMUS A NYC?

---

# Q & A

---



LOOKING BEYOND

**FIRENZE** Piazza Savonarola, 9 · 50132  
**MILANO** Bastioni di Porta Nuova, 21 · 20121  
ph +39 055.5383901  
[thebrandingcrew.com](http://thebrandingcrew.com)