



Diamo respiro allo stile italiano

Che tu sia un designer, un produttore, un artigiano, un negozio, ITAYle vuole offrire canali di vendita “on-line” del tuo prodotto italiano.

Dai dati ISTAT (<https://www.istat.it/it/archivio/251968>) risulta che nel 2020 solo il 55% delle imprese italiane forniscono sui propri siti web informazioni sui prodotti offerti. Di queste una percentuale di molto inferiore provvede ad una vendita on-line.

Ma in contraltare secondo i dati dell'Osservatorio B2C del Politecnico di Milano: sale la penetrazione sul totale retail dal 6% all'8%. I comparti emergenti: food & grocery +56%, arredamento e home living +30%. Informatica ed elettronica di consumo +18%, abbigliamento +21% e editoria +16%. Si evidenzia inoltre che accelera la crescita degli acquisti “on-line” di prodotti: l'eCommerce raggiungerà i 22,7 miliardi nel 2020 (+26%).

Questo mercato “on-line” rappresenta di fatto il 40% circa del mercato delle vendite. Di questo mercato il 24% è saldamente controllato da Amazon ed il 5% da eBay, lasciando le briciole agli altri attori di vendita on-line.

In questo contesto dotarsi e gestire un “negozio on-line” personale è complesso e costoso, anche aderire a programmi di vendita sui vari “marketplace” (Amazon, eBay ed altri) è spesso complesso e richiede tempo, cura e una persona che se occupi. A ciò si aggiunga che, in ogni caso, la creazione di migliaia di mini-store “on-line” crea una elevata polverizzazione dell’offerta con la quale diventa impossibile ottenere visibilità di rilievo sul web. Al contrario essere presenti sia su Amazon che su eBay, in più alla visibilità sui vari social network permetterebbe anche a piccole realtà artigianali e non di avere una visibilità ed una presenza sul mercato on-line.

Come funziona ITAYle

Ci rivolgiamo a tutti coloro che producono, sviluppano, creano e diffondono lo stile italiano con i loro prodotti. Vogliamo promuovere la vendita di tutto quanto rappresenti lo stile ed il genio millenario della cultura italiana, attenendoci al requisito fondamentale che *“i prodotti devono essere classificabili come “Made in Italy”, ossia devono essere stati realizzati interamente in Italia, o aver subito in Italia l’ultima fase di trasformazione o lavorazione sostanziale ed economicamente giustificata, in conformità ai requisiti normativi che regolano l’utilizzo della dicitura “Made in Italy” (articolo 60 del Codice Doganale dell’Unione Europea entrato in vigore il 1° maggio 2016).*” In particolare, si ricorda che Secondo quanto regolamentato dall'art.16 della legge 166 del 2009 (Decreto-legge 135, 25 settembre 2009 - Parlamento Italiano) solo i prodotti totalmente fatti in Italia (cioè progettati, fabbricati e confezionati in Italia) possono fregiarsi dei marchi “100% Made in Italy”, “100% Italia”, “tutto italiano”, in qualsiasi linguaggio essi espressi, con o senza la bandiera italiana e che ogni abuso è punito dalla legge

- Il produttore in contatto con ITAYle, dopo una contrattualizzazione non onerosa del rapporto, fornisce di 3 o 4 foto (digitali) dei prodotti che intende mettere in vendita “on-line” e compila per ogni prodotto una scheda che gli verrà fornita dalla ITAYle con dimensioni, peso, scorta disponibile al momento, quantità che intende vendere on-line, tempi di spedizione, dimensione e peso



dell'imballaggio con il prodotto all'interno, costo di vendita suggerito al cliente finale su altri canali di vendita.

- Il prezzo di vendita sarà scelto da venditore a cui si consiglia di valutare che nel prezzo finale saranno inclusi:
 - prezzo ingrosso
 - I.V.A.
 - Imballaggio
 - spedizione in Italia o all'estero
 - eventuale spedizione reso
 - 1€ + I.V.A. di costo di Amazon Base
 - 10 % del prezzo di vendita finale per commissioni di vendita di ITAYle
 - commissione di vendita del "marketplace"

Dopo una breve valutazione del prodotto e del prezzo, sarà messo in vendita al prezzo che il venditore ritiene opportuno. O in caso il prezzo non sia competitivo si contatterà l'azienda per valutare un prezzo di vendita più conforme al mercato.

- Concorderemo su quali e quanti "marketplace on-line" pubblicare i prodotti.
- Non importa se il venditore possiede già uno "negozi on-line" personale sul proprio sito, ITAYle si occuperà solo dei marketplace on-line.
- Non c'è un numero minimo di prodotti con cui aderire. Quando e se la scorta del prodotto stesse terminando bisogna avvertirci affinché si possa provvedere a preparare il fine stock sugli store.
- Quando il prodotto viene venduto, il produttore sarà contattato con una mail ed entro 48 ore provvederà alla spedizione al cliente, facendosi carico di tutto ciò che concerne prodotto, spedizione, qualità, integrità, inclusa garanzia ed assistenza al cliente finale.
- Perseguiamo gli stessi obiettivi dei produttori: vendere al meglio e in maniera più diffusa possibile.
- Seguiremo i "negozi on-line" e supporteremo l'azienda per affrontare le varie problematiche che ci possano essere. Inoltre, pubblicheremo i prodotti su tutte le piattaforme che riterremo più opportune e conformi al nostro progetto.
- Ci riserviamo il diritto di scegliere quali prodotti vendere e con quali aziende collaborare.
- Ci dedichiamo a supportare tutto ciò che è prodotto ITALIANO, come sopra indicato



Perché ITAYle

- Molte attività vorrebbero nuovi canali di vendita, ma spesso a causa dei costi iniziali e di manutenzione, delle difficoltà tecniche e/o amministrative o quant'altro, non provano ad utilizzare i canali "on-line", con una vendita tramite il nostro servizio potranno fruire di una azienda che crea e supporta i canali di vendita senza alcun costo iniziale.
- Alcune aziende hanno prodotti che vogliono vendere on-line, ma un piccolo "negozio on-line" viene indicizzato molto più difficilmente dei grandi "marketplace", i quali danno più visibilità e si rivolgono a mercati di più nazioni.
- Con il nostro servizio le aziende vendono su un mercato Europeo e non più locale. Sfruttiamo i principali canali di vendita "on-line" in Italia ed in Europa con i "marketplace" internazionali.
- Le aziende non hanno costi di ingresso, né di mantenimento del servizio. Le loro spese sono quelle che normalmente si hanno vendendo on-line, a vendita avvenuta e con un prezzo che copre i costi riconosceranno una commissione sul venduto a ITAYle.
- Il produttore non perde mai il controllo della merce che rimane nel magazzino sino al momento in cui è venduta e spedita al cliente.