

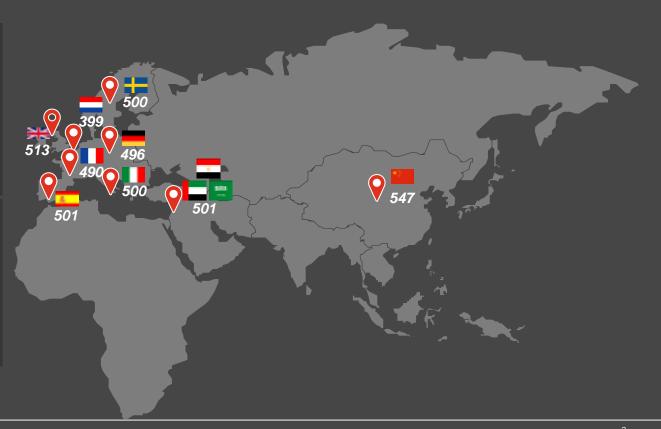
Pulse 2020

GCIS Pulse 2020

9 Paesi35 Città

2 4.447

Intervistati Maggio - Giugno 2020

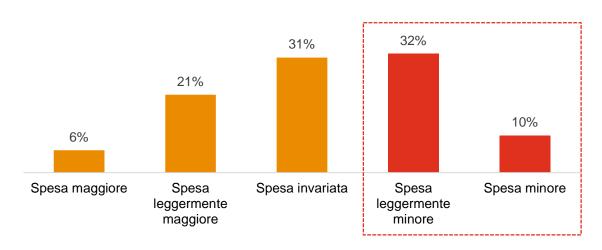


COVID-19 ha avuto un impatto diretto sul reddito e sulle spese dei consumatori italiani









La pandemia rischia di far emergere un'Europa a due velocità: Spagna e Italia le più impattate dall'emergenza



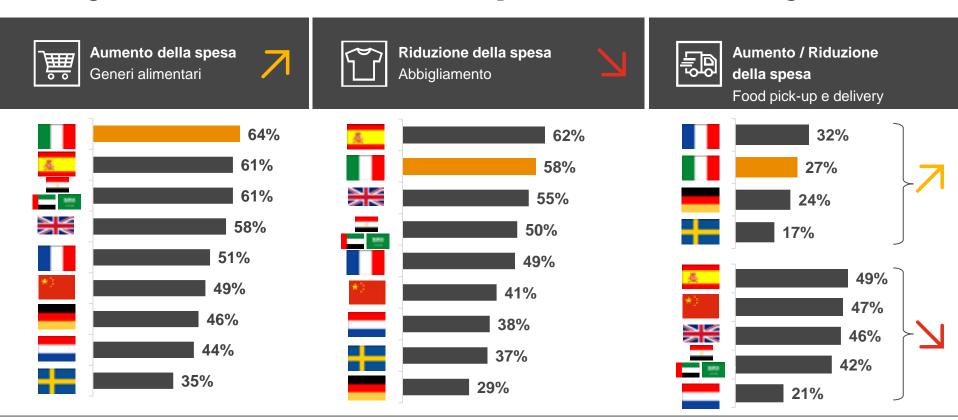
Le misure di distanziamento sociale hanno influenzato le abitudini di spesa dei consumatori italiani







È aumentata la spesa di food in tutti i paesi mentre si è ridotta quella di abbigliamento. Sulla ristorazione i comportamenti sono disomogenei



Il canale online è stato scelto da quasi un terzo dei consumatori italiani per gli acquisti grocery...

II 50%
dei consumatori
intervistati effettua
acquisti di generi
alimentari con una
frequenza minore



II 64% effettua acquisti di persona in negozio*



Il 31% acquista online / via telefono (consegna a domicilio o ritiro in negozio)*

II 70% ha aumentato gli acquisti online

L'85% manterrà le stesse abitudini anche nel New Normal

Principali cambiamenti negli acquisti di generi alimentari

Il 29% ha rivalutato le piccole botteghe e i negozi di quartiere

Il 29% ha acquistato maggiormente nei grandi supermercati (per concentrare gli acquisti in un unico store)

Il 13% ha sperimentato punti vendita "nuovi" che prima dell'emergenza non vendevano generi alimentari al pubblico

*II 5% non fa acquisti grocery (qualcun altro lo fa per lui)

PWC 7

... anche a livello globale si conferma sul grocery una riduzione della frequenza di acquisto e la crescita del canale online

Frequenza di acquisto di beni alimentari			Modalità	Modalità di acquisto di beni aliment		
	Minore	Maggiore		In-store*	Online*	
<u> </u>	54%	18%	*3	25%	69%	
	51%	19%	-	51%	44%	
	50%	17%		66%	31%	
*3	41%	18%	<u>A</u>	66%	31%	
	46%	18%		64%	31%	
	45%	13%		63%	30%	
	41%	18%		70%	28%	
	40%	18%		76%	22%	
MAG.	37%	22%		74%	20%	
			*La quota resta	nte non fa non acquisti groce	ery (qualcun altro lo fa	

Modalità di acquisto di beni alimentari								
	In-store*	Online*	Aumento acquisti online	Utilizzo nel New Normal				
*3	25%	69%	nd	nd				
100	51%	44%	57%	92%				
	66%	31%	72%	90%				
<u>A</u>	66%	31%	70%	88%				
	64%	31%	70%	85%				
	63%	30%	nd	nd				
	70%	28%	58%	80%				
	76%	22%	52%	82%				
+-	74%	20%	59%	70%				
La quota restante non fa non acquisti grocery (qualcun altro lo fa per lui)								



In Italia la crescita dell'e-commerce non riguarda solo la vendita di beni essenziali: in riduzione anche gli acquisti non alimentari in store...





il 60% effettua un numero minore di acquisti non alimentari in-store





= 1 43% effettua un **numero maggiore** di acquisti da **PC**

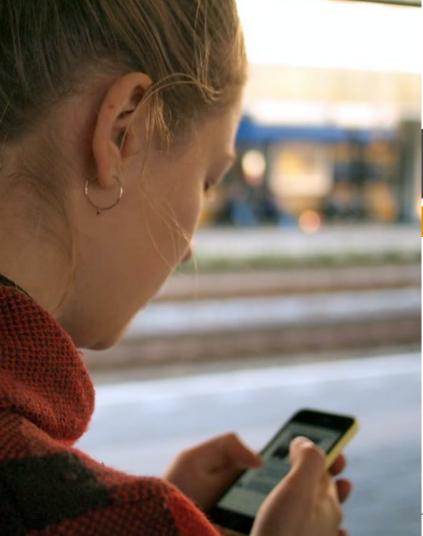


II 65% si dice «estremamente soddisfatto» o «soddisfatto» della velocità della propria connessione Internet





136% effettua un numero maggiore di acquisti da smartphone



... trend confermato anche a livello globale

Variazione nelle modalità di acquisto di beni non alimentari								
	\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \	 PC	Smartphone					
	60%	43%	36%					
	53%	32%	26%					
*3	52%	31%	58%					
.6.	51%	45%	35%					
100	49%	53%	39%					
	48%	26%	22%					
	45%	35%	25%					
	42%	32%	23%					
_	30%	31%	25%					

Non sono solamente le abitudini di spesa ad essere cambiate nei consumatori italiani durante il periodo di lockdown...

Esplosione dell'uso di App di messaggistica, TV e Social media durante il lockdown. Trend destinato a restare anche nel New Normal

Maggiore attenzione a salute e benessere



+66% App di messaggistica



89%

Utilizzo nel New Normal



+61% TV



83%



+58% Social media



83%

Esigenze mediche



Salute mentale



Salute e forma fisica



75%

74%

70%

53%

Contatti

Erika Andreetta

Partner PwC | Consumer Markets Consulting Leader

<u>+39 348 150 5531</u> <u>erika.andreetta@pwc.com</u>

Thank you

pwc.com

© 2020 PricewaterhouseCoopers Advisory SpA. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Advisory SpA and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/ structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.