

Groupon.it - La Recensione dei Migliori e-Commerce

Davide Mare

THE PORT FOR E-COMMERCE SAILORS

Link all'articolo sul sito: <https://www.davidemare.com/groupon-recensione-migliori-ecommerce/>

Groupon, dopo l'abbuffata, sta cambiando pelle...

C'è un momento in cui, dopo una grande abbuffata, si prova una sensazione di nausea.

L'eccitazione e l'euforia iniziale sfumano lasciando il posto all'indolenza.

I grandi affari di Groupon hanno lasciato questo senso di vuoto tra i consumatori.

C'è stato un periodo in cui, qualche anno fa, la novità dei deal era diventata una sorta di allucinazione collettiva. Ogni acquisto veniva ponderato in relazione ad un probabile buono sconto presente sul più grande ed innovativo portale di deals.

Si era giunti oggettivamente ad una situazione parossistica, nella quale ogni acquisto doveva essere clamorosamente scontato.

Ciò ha comportato per il mondo dell'e-commerce un grave danno in termini di immagine e di percezione.

Se precedentemente al loro inizio la vendita elettronica era vista come un mezzo per ottenere dei prezzi vantaggiosi rispetto alla vendita tradizionale, dopo l'ingresso di questa realtà nel web italiano, proporre un prezzo congruo per il venditore sembrava assolutamente improbabile.

Poi qualcosa è cambiato.

Groupon: Il Restyling Strategico

Il dequalificamento del servizio offerto dai gestori dei locali commerciali, costretti a vendere i propri servizi o prodotti a prezzi vergognosi, l'indigestione dei consumatori che ormai compravano offerte senza usufruirne e qualche problema finanziario del gruppo, hanno fatto la loro parte per promuovere un nuovo [progetto e-commerce](#) per Groupon.

The screenshot shows the Groupon website interface. At the top, there is a green navigation bar with the Groupon logo, a search bar containing 'Che cosa stai cercando?', and links for 'Pubblica Offerta', 'Aiuto', 'Login', and 'Registrati'. Below the navigation bar, there is a horizontal menu with categories: Home, Vicino a te, Shopping, Viaggi, Eventi, Buoni Sconto, and Grandi sconti per le migliori marche. The main content area features several promotional banners. On the left, there is a banner for 'L'ESTATE CONTINUA' with the text 'LE VACANZE NON FINISCONO MAI'. In the center, there is a banner for 'VACANZE FINITE?' offering '20% extra di sconto su Vicino a Te'. On the right, there is a banner for 'CODICE: SMILE' with the text 'FINO A DOMANI Valido su un deal. Max. sconto 20€. Più dettagli su groupon.it/fin2'. Below these banners, there is a large promotional offer for bicycles. The text reads: 'Risparmia fino al 70% su centinaia di offerte intorno a te!'. Below this text, there are four categories: 'Eventi e tempo libero' (with a yellow diamond icon), 'Bellezza e spa' (with a pink star icon), 'Ristoranti' (with a fork and knife icon), and 'Shopping' (with a green tag icon). The main offer is for 'Bici per bambini linea Fausto Coppi', described as 'Due colorate biciclette per bambini (per Lui e per Lei) della linea Fausto Coppi'. The price is shown as '€ 163,36 Da € 109,98'. A green button labeled 'Vedi l'offerta' is positioned below the price. At the bottom of the page, there are two small images: one of a woman's face and one of a bowl of soup.

Negli anni Groupon ha creato un brand forte nella mente del cliente, infatti sulla home del sito non ha bisogno di spiegare chi è o cosa fa.

Groupon = Offerte imperdibili su prodotti e servizi.

La cosa che balza all'occhio entrando sul sito di Groupon è il campo di ricerca molto ampio, che spinge alla selezione della promozione ricercata, e il **"perché" esiste una società come Groupon**.

Esiste perché si "Risparmia fino al 70% su centinaia di offerte intorno a te", "20% extra di sconto su Vicino a te".

Qual è l'elemento che si deduce nell'immediatezza?!

Groupon è il primo discount e-commerce vicino a te

Il "Vicino a te". Perché compri su Groupon? Perché trovi ciò che desideri "vicino a te".

Digita cosa vuoi acquistare, groupon trova il prodotto o servizio vicino a casa tua al prezzo migliore sul mercato. (La geolocalizzazione è automatica).

La navigazione per settore è un altro chiaro messaggio di come ci sia stata una trasformazione.

Si vende di tutto, ora puoi trovare ciò che vuoi, su groupon non si trova qualche deals tra i quali scegliere. si trovano una marea di offerte. Una che ti interessa la trovi, è sufficiente che la cerchi.

Questa tipologia di navigazione e la proposizione stessa del listing prodotti si avvicina, ormai, a quella di un classico e-commerce.

In questo caso, quindi, Groupon diventa un discount degli e-commerce. Diventa il leader degli e-commerce che vendono prodotti a prezzi ribassati.

Groupon è la Lidl della vendita elettronica.



Fino al 50% di sconto Menu bistrot in San S...
Sansalvatore Caffè Bistrot

Forino - 1,2 km

€40 Da €29,90



Fino al 79% di sconto Taglio, piega e colore
Parrucchiere Alberto Torino

torino - 2 km

★★★★★ (268)

€38 Da €16,90



Fino al 57% di sconto iFit - abbonamento op...
iFit Palestre

Torino - 3,1 km

€299 Da €129,90



Fino al 82% di sconto Fino a 600 stampe di f



Terme di Sirmione 4* 1 o 2 notti con



Fino al 84% di sconto Microbotex e filler in c

La dimostrazione lampante che Groupon è diventato un supermercato è data dall'offerta verticale ed orizzontale dei prodotti.

Trovi tutto di tutto e anche prodotti diversi dello stesso settore.

Inoltre molti prodotti presentano distese di recensioni che aiutano il cliente nella scelta del prodotto.

Prima c'erano pochi deals, dare la possibilità di recensire avrebbe potuto causare la perdita di forti vendite, ora che il catalogo si è espanso, e la quantità dei deals è aumentata trasversalmente e verticalmente se non si vende un prodotto, il cliente ne comprerà un altro.

Recensioni dei clienti

★★★★★ 268 Voti

Personale gentile, cortese e molto professionale.

Loredana D. · 11 settembre 2017

Mi sono trovata benissimo! Bravissimi e puntualissimi, 5 stelle, consigliatissimo!!!

Arben M. · 9 settembre 2017

Mi sono trovata bene, personale competente e molto gentili..

Lara S. · 8 settembre 2017



Groupon vuole diventare il consulente marketing dei piccolissimi imprenditori

Groupon è passato da essere un sito di sconti ad essere il supermercato online con prezzi scontati.

E, come tutti i supermercati, gioca oltre che sul brand, sulla prossimità del negozio.

Nel footer un banner chiarisce pienamente il concetto: "[Groupon Merchant](#)".

A torino e dintorni

BORGARO TORINESE Bellezza e spa Colori e colpi di sole Parrucchieri	MONCALIERI Bellezza e spa Colori e colpi di sole Parrucchieri	TORINO Barbieri Bellezza e spa Colori e colpi di sole
---	---	---

Azienda
Chi siamo
Jobs
Stampa
Investitori

Collabora con Groupon
Pubblica una campagna su Groupon
Programma di affiliazione
Il presente Codice di condotta dei fornitori

I tuoi diritti
Assistenza clienti
FAQ
Buoni Sconto

Seguici
Twitter Facebook

Scarica l'App Groupon Mobile >

GROUPON Merchant
Trova nuovi clienti e allarga il tuo business >

Deal imbattibili per avventure in città
Groupon ti permette di scoprire attività divertenti nella tua città a un prezzo super scontato. I nostri deal includono ristoranti, spa, hotel, vita notturna, massaggi, parrucchieri e tantissime altre proposte.

GROUPON Mag la guida di Groupon su [Mangiare e bere](#), [Moda e Bellezza](#) e [Cosa fare vedere](#) in Italia

© 2017 Groupon International Limited. Tutti i diritti riservati. [Termini e condizioni d'uso](#) [Informativa sulla Privacy](#) [Cookies](#)
[Piattaforma ODR per la risoluzione online delle controversie](#)

Conquistato il pubblico, che ormai ha in mente per bene il nome e il servizio della società, c'è da ricostruire un rapporto con i venditori.

Groupon desidera diventare partner degli esercizi commerciali.

Per ottenere questo scopo Groupon ha cambiato [strategia di marketing](#).

Groupon si propone come consulente di Marketing.



"Fai crescere il tuo business con la soluzione di marketing integrato di Groupon. La tua campagna digital e mobile si tradurrà in nuovi clienti e maggiori guadagni, attraverso un incremento della presenza online e mobile del tuo brand. Sostenendo sia le imprese locali che nazionali, la nostra mission è offrire una strategia di marketing di successo grazie alla nostra esperienza pluriennale. Diventando nostro partner potrai ottenere risultati tracciabili e misurabili con preziosi dati sui nuovi clienti che ti aiuteranno ad ottimizzare al meglio i tuoi futuri piani di marketing. "

Groupon intende proporsi come un consulente di marketing, come una agenzia pubblicitaria che ti solleva dalla preoccupazione principale di un esercente: trovare clienti.

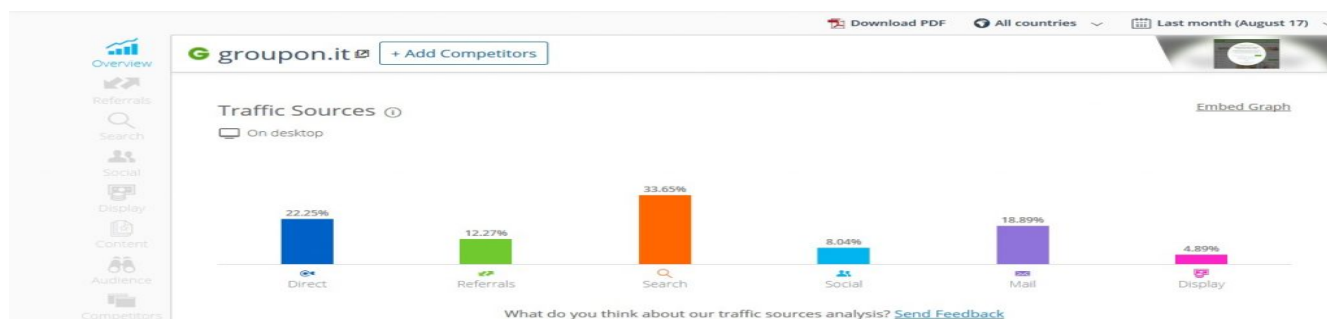
Groupon ti offre visibilità, tanta, così, il cliente può "guardare avanti" dedicandosi alle sue competenze e focalizzandosi sulle sue operatività quotidiana.

Groupon offre sempre lo stesso servizio di anni fa, ma offre una percezione dell'offerta diversa.

Non si parla più di offerte o di deal ma di partnership.

Groupon come guadagna?

Sono sempre di più le attività che vogliono fare business con i piccoli esercenti, vedi [Xtribe](#), ma Groupon ha un evidente vantaggio: un traffico mostruoso, al mese riceve più di 11 milioni di viste, ma, la cosa evidente, è che ha un traffico equilibrato.



Tutte le sorgenti di traffico principali portano visibilità in modo equilibrato, in alcuni casi in maniera sorprendente.

Il martellamento attraverso e-mail a brevissima scadenza, spesso più al giorno, ha comunque il suo perché. Quasi il 19% del traffico arriva da questa sorgente. Circa 4000 mila visite quotidiane arrivano dalle dem.

Se la conversion media di un e-commerce è dell'1%, stiamo parlando di 40 ordini al giorno.

Nonostante i consulenti marketing consiglino la produzione di newsletter di intrattenimento ed informazioni, **un marchio commerciale deve proporre dem con offerte promozionali se vuole mantenere delle buone conversion.** Groupon insegna.

La sorgente principale di traffico rimane la search, la ricerca attraverso il motore di ricerca.

Da questa fetta di visibilità circa 200.000 mila consumatori arrivano dal traffico a pagamento.

E' ipotizzabile quindi che su 6700 clicks al giorno ci siano almeno 5000 consumatori (alcuni rientreranno) che cercano le offerte su groupon attraverso una ricerca localizzata.

22.79% Paid

Top 5 Paid keywords

Out of 1,679: ⓘ

groupon	8.53%	▼ 31.77%
groupon viaggi	1.31%	▲ 41.29%
groupon napoli	0.29%	▲ 132.1%
groupon torino	0.19%	▼ 9.30%
groupon firenze	0.16%	▼ 8.55%

La scarsa concorrenza fa pensare a cpc risibili, tra lo 0.08 e lo 0.15, ma utilizzando una via di mezzo, considerando cioè un cpc a click di 10 centesimi, Groupon spende quasi 700 euro al giorno per la pubblicità del brand su Adwords.

Onestamente questi 20 mila euro mensili proverei ad impiegarli in altre sorgenti.

I 17 milioni di fan della pagina [Facebook di Groupon](#) portano una cifra risibile di vendite la mese.

Solo l'8 per cento di traffico arriva da questo canale, quindi sono una 30ina di vendite al giorno, nonostante 1 italiano su 3 lo segua su Facebook.

Groupon
Ieri alle 8:00 · €

Do you speak english? 🇬🇧 Con British International potrai facilmente imparare l'inglese e ottenere la certificazione CEFR COE o Bulats 🎓

ENGLISH

Fino a 24 mesi di inglese su smartphone da British School International con Certificazione Cambridge

Il corso include lezioni con docente madrelingua e permette di ottenere la certificazione CEFR COE per il livello B2 e la Cambridge Bulats

WWW.GROUPON.IT [Acquista ora](#)

Mi piace Commenta Condividi

2

Un post con 17 milioni di seguaci non può ricevere solo 2 like. (può darsi che la [call to action](#) non sia il "Mi piace", ma oggettivamente sono risultati poco lusinghieri.)

"Solo" il 22% dei consumatori ricerca direttamente il sito groupon.

Copiare la strategia di [Zalando](#) potrebbe significare un aumento considerevole della riconoscibilità del marchio. Fare pubblicità in Tv ne aumenterebbe la riconoscibilità. Vista l'impronta territoriale si potrebbero utilizzare anche canali locali per promuovere il marchio spendendo cifre più modeste.

In definitiva dovessi fare un [piano di marketing](#), a vedere i dati a disposizione, mi dedicherei ad

- **ottimizzare il traffico che arriva dalla sorgente dei social,**
- **riconsiderare la campagna di brand su google ad words**
- **aumentare il traffico diretto.**

E' evidente, dalla scarse [notizie sull'e-commerce](#)groupon in termini di news societarie o strategiche, che al momento non ci siano chiari sviluppi futuri.

Quale potrebbe essere pertanto il futuro di Groupon? A quali sviluppi pensa il più grande sito di offerte e-commerce?

Anche perché onestamente Groupon gioca una partita solitaria in Italia, solo [Tippest](#) fa la stessa identica attività, ma con un traffico di soli 100 k al mese, e solo in alcune regioni.

Quindi la difficoltà di Groupon è quella di essere una società che essendo da sola deve segnare la strada, deve inventare sviluppi in piena autonomia. Chissà quale sarà la prossima carta che giocherà.

Groupon e l'esperienza Mobile.



Interessante l'esperienza mobile; dopo aver scaricato l'app Groupon, la prima interazione richiesta riguarda l'inserimento della propria e-mail.

Questa istanza evidenzia come **Groupon ritenga fondamentale per la propria crescita il continuo tampinamento del potenziale consumatore attraverso una attività di newsletter.**

Il cliente deve comprare ogni settimana al supermercato degli sconti online, così come i



clienti ogni settimana si recano nel supermercato di fiducia.

D'altronde la grande distribuzione non spedisce ogni 15 giorni i volantini a casa del cliente? Non sono tutti e due negozi di prossimità?!??

Il listing dei prodotti è particolarmente chiaro. Visualizzi un prodotto alla volta e ben