

📊 Black Friday & Cyber Monday 2023: vendite record su Shopify

Il Black Friday e il Cyber Monday 2023 sono stati un evento record per i commercianti Shopify, con vendite globali che hanno raggiunto i 9,3 miliardi di dollari. Si tratta di un aumento del 24% rispetto all'anno precedente.

Ecco alcuni dei punti salienti dell'evento:

- **Il numero di commercianti Shopify che hanno partecipato al Black Friday e al Cyber Monday è cresciuto del 5%.** Questo è un segno che la piattaforma sta diventando sempre più popolare tra le imprese di tutte le dimensioni.
- **Il valore medio degli ordini è stato di 106 dollari, in aumento rispetto ai 99 dollari dell'anno precedente.** Ciò suggerisce che gli acquirenti erano più propensi a spendere soldi durante i due giorni dell'evento.
- **Le categorie più popolari su Shopify erano l'abbigliamento, gli articoli per la casa e l'elettronica.** Queste categorie sono coerenti con le tendenze degli anni precedenti.
- **Gli Stati Uniti sono stati il mercato più grande per i commercianti Shopify, generando 3,8 miliardi di dollari di vendite.** Tuttavia, Regno Unito, Canada e Australia hanno anche registrato buone performance.
- **I dispositivi mobili sono stati responsabili del 57% delle vendite Shopify durante il Black Friday e il Cyber Monday.** Si tratta di un aumento significativo rispetto all'anno precedente, quando i dispositivi mobili rappresentavano il 49% delle vendite.

Nel complesso, il Black Friday e il Cyber Monday 2023 sono

stati un successo per i commercianti Shopify. La facilità d'uso, la flessibilità e i potenti strumenti di marketing della piattaforma ne hanno fatto una scelta popolare per le imprese di tutte le dimensioni.

Ecco alcuni suggerimenti per i commercianti Shopify per prepararsi al Black Friday e al Cyber Monday 2024:

- **Inizia a pianificare in anticipo.** Decidi quali prodotti offrirai, crea un piano di marketing e testa il tuo sito per assicurarti che sia ottimizzato per un traffico elevato.
- **Crea entusiasmo.** Invia campagne e-mail, organizza concorsi sui social media e offri l'accesso anticipato agli sconti per generare interesse.
- **Fai scorta di prodotti popolari.** Assicurati di avere un inventario sufficiente per soddisfare la domanda.
- **Offri prezzi competitivi.** Non aver paura di sottostimare i tuoi concorrenti.
- **Fornisci un eccellente servizio clienti.** Questo ti aiuterà