



INTERACTIVE

Labelium e la strategia Cross Border: come espandere il proprio eCommerce e raggiungere nuovi mercati

15 Marzo 2022



In linea con i trend dell'eCommerce mondiale, l'Italia ha registrato negli ultimi anni crescite sempre più rilevanti sulle vendite online con un perimetro d'azione progressivamente più ampio. **La quota cross border della vendita online di Made in Italy ha toccato e superato i 14 miliardi di euro nel 2020** (fonte: Osservatori Digital Innovation – Politecnico Milano).

All'interno di questo scenario, **Labelium**, premiata anche quest'anno da Google come agenzia che rientra nel 3% dei suoi Top Partner a livello worldwide, con 22 sedi in tutto il mondo si propone come partner strategico delle realtà italiane che vogliono far crescere il proprio business online all'estero.

Tra gli aspetti chiave che influiscono positivamente sullo sviluppo dell'export online c'è **la capacità di mixare canali e strumenti di marketing digitale in grado di portare un brand in mercati interessanti** sotto il profilo delle potenzialità di business adeguando le strategie di advertising alle peculiarità degli ecosistemi locali.

Il target 'cross border' è composto da consumatori che amano lo shopping senza confini e che vogliono vivere esperienze di acquisto sui canali eCommerce di aziende in grado di rispettare la propria tradizione e di essere al tempo stesso all'avanguardia sui prodotti e servizi offerti. **Le aspettative sull'efficienza nel processo di acquisto e post acquisto sono sempre più alte** e le agenzie di marketing online devono accompagnare il brand lungo gli asset necessari a garantire un'esperienza utente eccellente sui canali di vendita.

La value proposition di Labelium, customizzata sui singoli obiettivi di business dei clienti, garantisce **un'offerta full funnel che dalla strategia all'analisi del dato percorre la customer journey del cliente**, comprendendo gusti e preferenze dei consumatori nei mercati di riferimento.

Grazie al network di team di professionisti localizzati in tutte le aree del mondo, Labelium riesce ad anticipare i trend di mercato delle diverse realtà internazionali: **la copertura del mercato asiatico con l'apertura nel 2019 delle sedi Labelium a Shanghai e Singapore**, rappresenta una grossa opportunità di business per i clienti che desiderano cogliere i vantaggi del cross border globale.

"Nessuna strategia – racconta nella nota **Laura Selmi**, Country Manager Labelium Italia – può essere pianificata in maniera efficace senza comprendere gusti, preferenze dei consumatori e del mercato. Ecco perché l'esperienza consolidata in più di 20 anni di expertise in ambito Media, Data e E-retail, la presenza globale, l'ecosistema di Business Unit verticali ci permettono di disegnare ogni giorno strategie tailor made in grado di individuare i canali, gli strumenti e i linguaggi di comunicazione più appropriati ai numerosi contesti internazionali. La Cina, per citare un esempio, è il mercato eCommerce più grande al mondo: circa 600 milioni di cinesi comprano online e acquistano con particolare interesse i prodotti made in Italy; il nostro team di professionisti localizzato svolge ogni giorno con

consapevolezza un lavoro customizzato sulla Industry e sul prodotto dei nostri clienti perseguendo gli obiettivi più sfidanti e necessari ad accrescere il loro business online”.

cross border

digital export

ecommerce

RELATED ARTICLES



INTERACTIVE

Una partnership a supporto di oltre 136.000 merchant in tutta Europa: PrestaShop, Oney e PayPlug si uniscono per fare un passo in avanti nel mercato del BNPL

15 Marzo 2022



INTERACTIVE

Incubeta raddoppia il team e chiude il 2021 con un fatturato a +69% (yoy). Nel 2022 accoglie il nuovo Head of Sales Alessio Romero e inaugura una serie di eventi...

15 Marzo 2022



INTERACTIVE

**Mielizia s...
con Goril...
biologicc...**

15 Marzo 2022

ym

[About us](#)

[Contact us](#)

[Advertising](#)

[Informativa privacy](#)

[Cookie Policy](#)

[Credit](#)

ym youmark

ym interactive

ym podcast!

ym freelance

ym partner for your business

ym entertainment & art

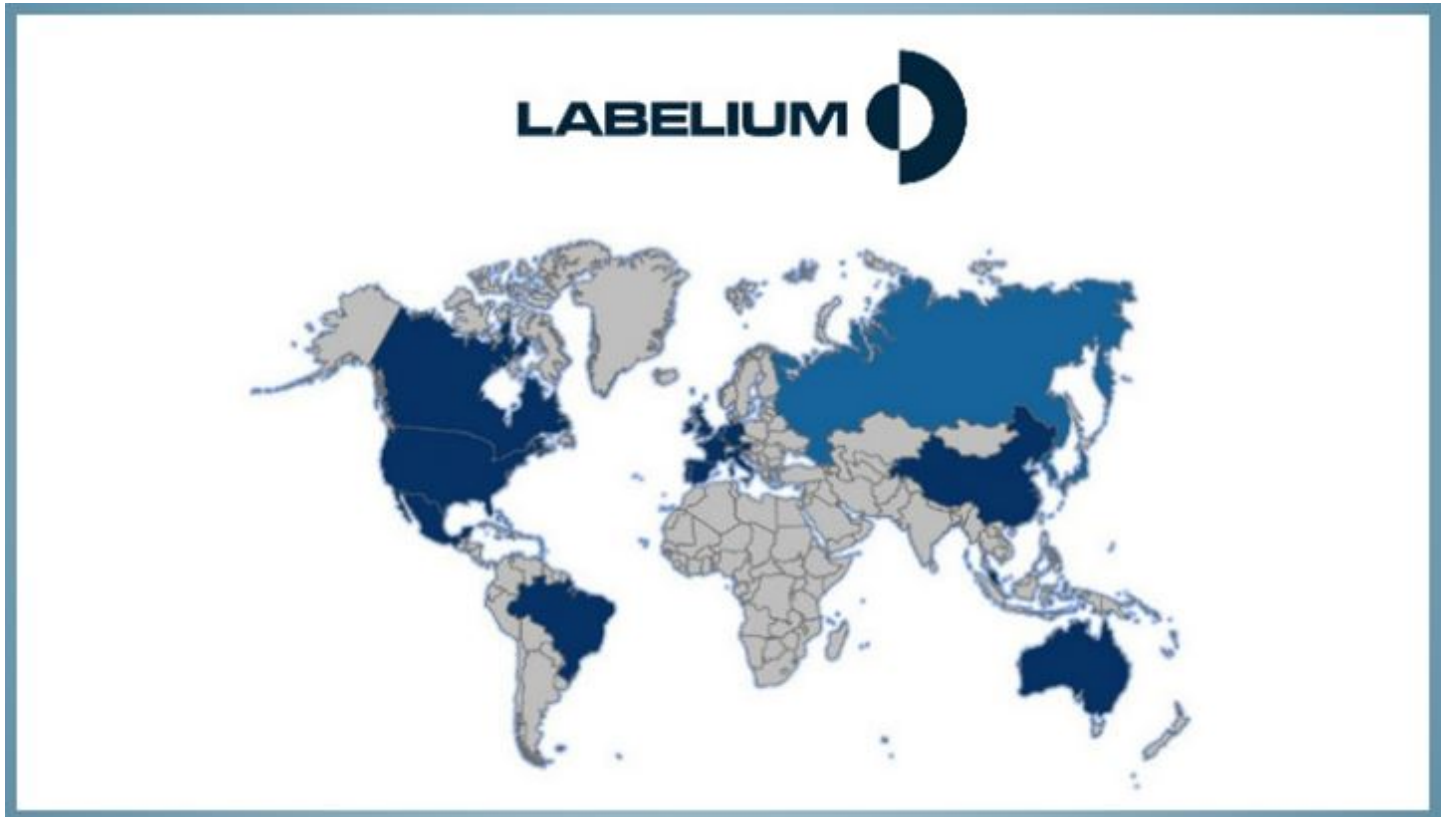
ym for good

© 2018 Youmark - P.IVA e CF: 05763070967 - sede sociale Viale Coni Zugna 23, 20144
Milano - RI Milano N° 05763070967 - REA 1847551 - Youmark comunicazione marketing
media reg. trib. di Milano n°353 del 28 maggio 2007

[Developed by Watuppa](#)



COME ESPANDERE IL PROPRIO ECOMMERCE E RAGGIUNGERE NUOVI MERCATI? LA RISPOSTA DI LABELIUM



Ascolta questo articolo ora...

0:00

In linea con i trend dell'e-commerce mondiale, l'Italia ha registrato negli ultimi anni **crescite sempre più rilevanti sulle vendite online** con un perimetro d'azione progressivamente più ampio. La quota cross border della vendita online di Made in Italy ha toccato e superato i 14 miliardi di euro nel 2020 (fonte: Osservatori Digital Innovation - Politecnico Milano).

All'interno di questo scenario si inserisce **Labelium**, agenzia di marketing digitale indipendente con **22 sedi in tutto il mondo**, che si propone al mercato come un partner strategico per le realtà italiane che vogliono far crescere il proprio business online all'estero. La sigla è stata premiata anche quest'anno da Google come agenzia che rientra nel 3% dei suoi Top Partner a livello globale.

Alla società abbiamo chiesto **come possono fare le aziende a espandere il proprio ecommerce raggiungendo nuovi mercati internazionali**.

“Tra gli aspetti chiave che influiscono positivamente sullo sviluppo dell'export online c'è la capacità di **mixare canali e strumenti di marketing digitale** in grado di portare un brand in mercati interessanti sotto il profilo delle potenzialità di business adeguando le strategie di advertising alle peculiarità degli ecosistemi locali”, ci ha spiegato la società.

“Il target 'cross border' è composto da consumatori che amano lo shopping senza confini e che vogliono vivere esperienze di acquisto sui canali e-commerce di aziende in grado di rispettare la propria tradizione e di essere al tempo stesso all'avanguardia sui prodotti e servizi offerti. Le aspettative sull'efficienza nel processo di acquisto e post acquisto sono sempre più alte e le agenzie di marketing online devono accompagnare il brand lungo gli asset necessari a garantire un'esperienza utente eccellente sui canali di vendita.”

In tutto questo, la conoscenza del mercato è fondamentale, come sottolinea **Laura Selmi**, Country Manager Labelium Italia: “Nessuna strategia può essere pianificata in maniera efficace senza comprendere gusti, preferenze dei consumatori e del mercato. Ecco perché **l'esperienza consolidata in più di 20 anni di expertise** in ambito Media, Data e E-retail, la **presenza globale**, **l'ecosistema di Business Unit verticali** ci permettono di disegnare ogni giorno strategie tailor made in grado di individuare i canali, gli strumenti e i linguaggi di



La value proposition di Labelium, customizzata sui singoli obiettivi di business dei clienti, garantisce la strategia all'analisi del dato percorre la customer journey del cliente, comprendendo gusti e preferenze dei consumatori nei mercati di riferimento. A tutto ciò contribuisce un network di **team di professionisti localizzati in tutte le aree del mondo**, grazie a cui la società riesce ad anticipare i trend di mercato delle diverse realtà internazionali.

Ascolta questo articolo...

SCOPRI ALTRI CONTENUTI SU

AGENZIE DIGITAL ECOMMERCE LABELIUM

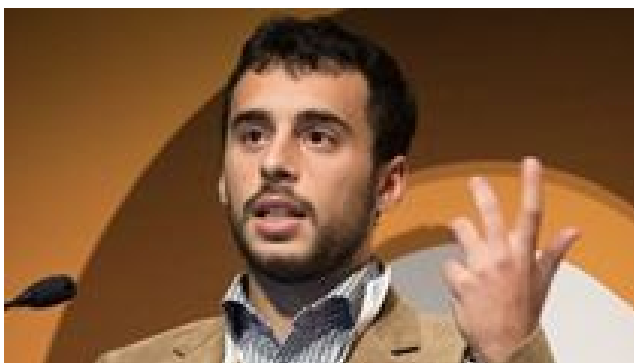
ARTICOLI CORRELATI

WEB MARKETING



CarNext e Max Verstappen lanciano La più veloce caccia alle uova

WEB MARKETING



L'Oréal Italia conferma ByTek (gruppo Datrix) per la digital data analysis dei siti web dei suoi brand

WEB MARKETING



Claudio Agazzi, RetailTune: «La nuova sfida del drive-to-store? Rendere visibili anche i negozi multimarca»

WEB MARKETING



DigitalMDE cambia e diventa MDE. Fatturato più che raddoppiato nel 2021



ROBERTO ACQUAVIVA

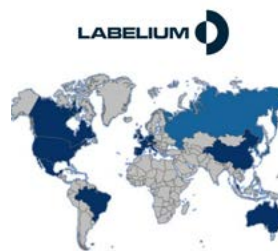
L'intervento Meta e il social commerce: come è cambiato il comportamento dei consumatori e delle aziende



LUCA TARGA

Agenzie Il 2022 di Inside: un anno tra employer branding, nuove assunzioni e inediti spazi per crescere

4



Mercato Labelium e la strategia cross border: un'offerta con vista internazionale

11

3

6 Partnership Isoradio annuncia l'accordo raggiunto con l'app Waze sul fronte dell'infomobilità

7 Aziende Prosciutto di Parma vara con Uniting Group la nuova strategia

21 Couchbase Un accesso esteso ai dati rappresenta la base appropriata per una concreta via digitale

Target automotive? Noi lo conosciamo bene!

Pagine viste: Web 213 milioni - App 231 milioni
Visitatori unici: Web 8 milioni - App 1.8 milioni
Visite: Web 23 milioni - App 16 milioni
Permanenza media Web & App: 7 minuti

Fonte: Google Analytics gennaio 2022 - App (iOS + Android)

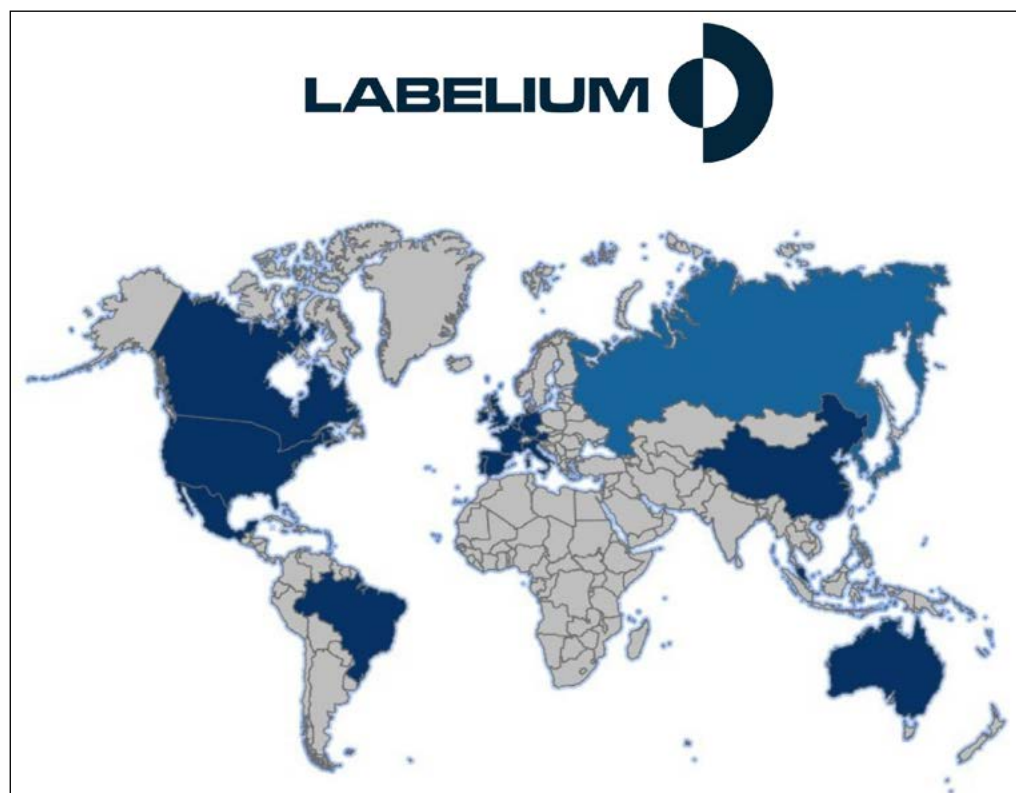
AutoScout24 Italia S.p.a. - Via Pordenone 8, 20132 Milano (MI)
Sales Director: Michele Mango, +39 02 21080829 - michele.mango@autoscout24.com - www.autoscout24.it
Sportnetwork S.r.l - info@sportnetwork.it - www.sportnetwork.it
Via Messina, 38, 20154 Milano - Tel. +39 02 34.96.21 | Piazza Indipendenza 11/b, Roma - Tel. +39 06 49.24.61



Mercato Labelium spiega la strategia cross border: un'offerta con vista internazionale

L'agenzia di marketing digitale indipendente con presenza globale racconta ai brand come espandere il proprio e-commerce e raggiungere nuovi sbocchi

Grazie al cross-border e-commerce, i brand direct to consumer accorciano sempre più le distanze con i loro clienti. In linea con i trend del commercio elettronico mondiale, l'Italia ha registrato negli ultimi anni crescita sempre più rilevanti sulle vendite online con un perimetro d'azione progressivamente più ampio. La quota cross border della vendita online di Made in Italy ha toccato e superato i 14 miliardi di euro nel 2020 (fonte: Osservatori Digital Innovation - Politecnico Milano). All'interno di questo scenario, Labelium, premiata anche quest'anno da Google come agenzia che rientra nel 3% dei suoi Top Partner a livello worldwide, con 22 sedi in tutto il mondo si propone come il partner strategico ideale le realtà italiane che vogliono far crescere il proprio business online all'estero. Tra gli aspetti chiave che influiscono positivamente sullo sviluppo dell'export in rete c'è la capacità di mixare canali e strumenti di marketing digitale in grado di portare un brand in mercati interessanti sotto il profilo delle potenzialità di business adeguando le strategie di advertising alle peculiarità degli ecosistemi locali. Il target cross border è composto da consu- ▶



matori che amano lo shopping senza confini e che vogliono vivere esperienze di acquisto sui canali e-commerce di aziende in grado di rispettare la propria tradizione e di essere al tempo stesso all'avanguardia sui prodotti e servizi offerti. Le aspettative sull'efficienza nel processo di acquisto e post acquisto sono sempre più alte e le agenzie di marketing online devono accompagnare il brand lungo gli asset necessari a garantire un'esperienza utente eccellente sui canali di vendita.

"COMMERCIALI CULTURALI"

La value proposition di Labelium, customizzata sui singoli obiettivi di business dei clienti, garantisce un'offerta full funnel che dalla strategia all'analisi del dato

percorre la customer journey del cliente, comprendendo gusti e preferenze dei consumatori nei mercati di riferimento. Grazie al network di team di professionisti localizzati in tutte le aree del mondo, Labelium riesce ad anticipare i trend di mercato delle diverse realtà internazionali: la copertura del mercato asiatico con l'apertura nel 2019 delle sedi Labelium a Shanghai e Singapore, rappresenta una grossa opportunità di business per i clienti che desiderano cogliere i vantaggi del cross border globale. "Nessuna strategia - ci racconta Laura Selmi, Country Manager Labelium Italia - può essere pianificata in maniera efficace senza comprendere gusti, preferenze dei consumatori e del mercato. Ecco perché l'esperienza consolidata in

più di 20 anni di expertise in ambito media, data e e-retail, la presenza globale, l'ecosistema di business unit verticali ci permettono di disegnare ogni giorno strategie tailor made in grado di individuare i canali, gli strumenti e i linguaggi di comunicazione più appropriati ai numerosi contesti internazionali. La Cina, per citare un esempio, è il mercato e-commerce più grande al mondo: circa 600 milioni di cinesi comprano online e acquistano con particolare interesse i prodotti made in Italy; il nostro team di professionisti localizzato svolge ogni giorno con consapevolezza un lavoro customizzato sulla industry e sul prodotto dei nostri clienti perseguendo gli obiettivi più sfidanti e necessari ad accrescere il loro business online."