

## COMMERCIO DIGITALE

McKinsey attraverso un'indagine sostiene il commercio digitale per soddisfare tutte le necessità dei clienti. Questo nuovo orizzonte è chiamato NeXT. I risultati dell'indagine possono essere riassunti in tre concetti principali:

**Sei forze globali.** I comportamenti dei clienti stanno rapidamente convergendo verso la proliferazione di nuove tecnologie ed esercitano forti pressioni sui modelli di business

**Le aziende di successo** diventano indispensabili per i loro clienti, usando il digitale per allontanarsi dalle passate transazioni di base e mirando ad esperienze che risolvano una molto più larga serie di problemi

**Molte aziende** evitano le dure scelte a causa di problemi interni, di timori di conflitti di canale e di capacità tecniche, mancando pertanto un potenziale valore

Le sei maggiori forze sono:

**Accelerazione del commercio digitale**

**Rapidi cambiamenti dei comportamenti dei clienti**

**Altissime attese del mercato**

**Elevati ritorni attesi dagli investimenti**

**Massicce avanzate tecnologiche e di dati**

**Pressioni competitive**

Commenti

Quale settore commerciale di valore per un numero molto esteso di clienti, questa parte di mercato non può sottrarsi alle trasformazioni che il mondo oggi richiede. Ognuna delle forze esistenti deve essere perseguita e potenziata per il mantenimento della competitività.