

L'INDUSTRIA DEL LUSSO

Breve analisi

Il mercato del lusso: i numeri

- **Nel 2012** supererà la cifra record di **210 miliardi di euro**
- Crescita stimata intorno al **6-7%**
- Si prevede un fatturato attorno ai **4 miliardi di euro nel 2014**



PERCHE' IL MERCATO DEL LUSSO CRESCE IN UN MOMENTO DI CRISI?

- **Crescita di HNWI** (High Net Worth Individuals)
- **Viaggi a livello globale** e acquisti effettuati da **turisti**
- **Polarizzazione** dei consumi nei mercati tradizionali
- **Nuovi Mercati**: Impatto della crescita dell'**Asia** (**50%** degli acquisti mondiali di lusso, di cui il **20%** effettuati dalla Cina)
- Impatto dei **Paesi Emergenti** (**30%** degli acquisti mondiali di lusso)
- Crescita esponenziale delle vendite **online**
- Investimenti in **comunicazione** più cospicui



Crescita del Lusso 2011



Europa =
+2-4% annuo

Cina =
+18-22% annuo

India =
+15-20% annuo

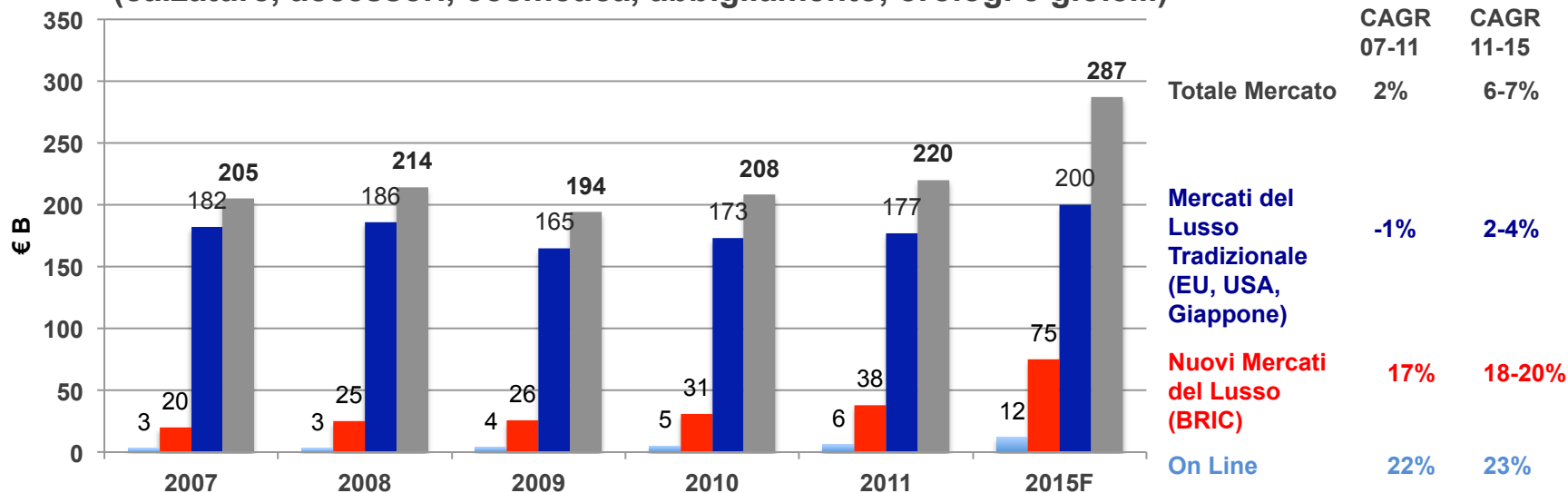
Brasile, Messico e Argentina =
+5-7% annuo

Asia Pacific =
+14-16% annuo

Nuovi Mercati =
Azerbaijan, Brasile, Indonesia, Kazakhstan, Malesia, Sud Africa e Turchia

Il Mercato Globale del Lusso Personale

(calzature, accessori, cosmetica, abbigliamento, orologi e gioielli)



Contributio alla crescita 2011-15:

- Cina 44%
- BRI 12%
- EU 22%
- USA 21%
- Giappone 2%



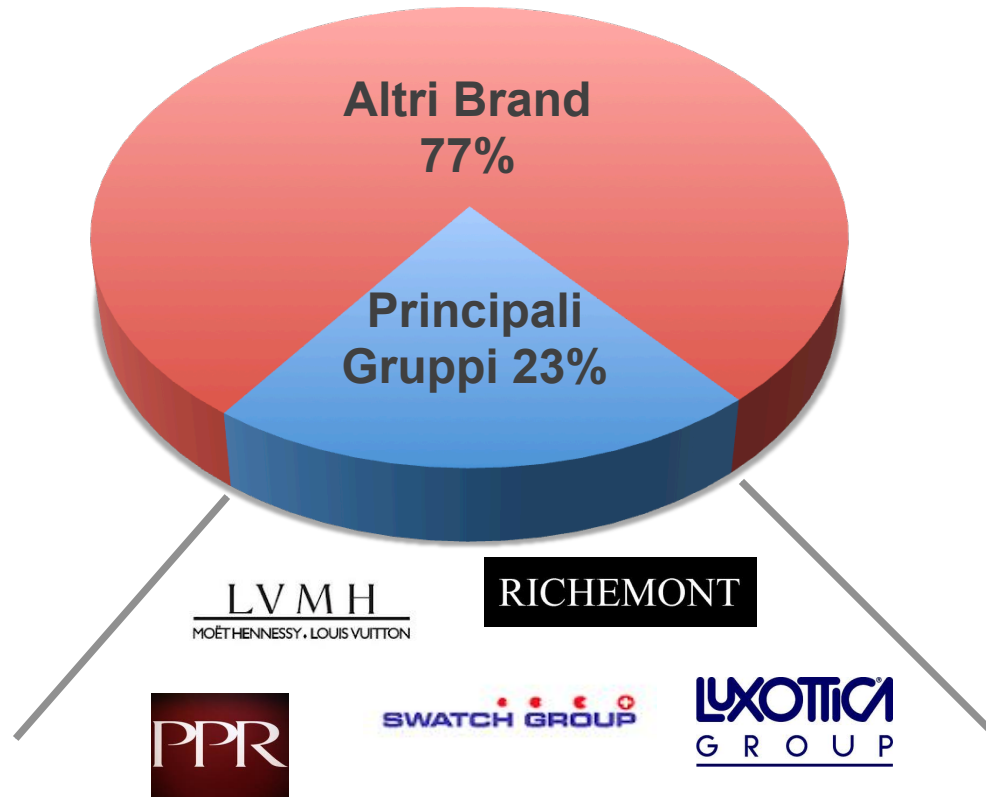
Nuovi Mercati del Lusso



Mercati del Lusso Internazionale

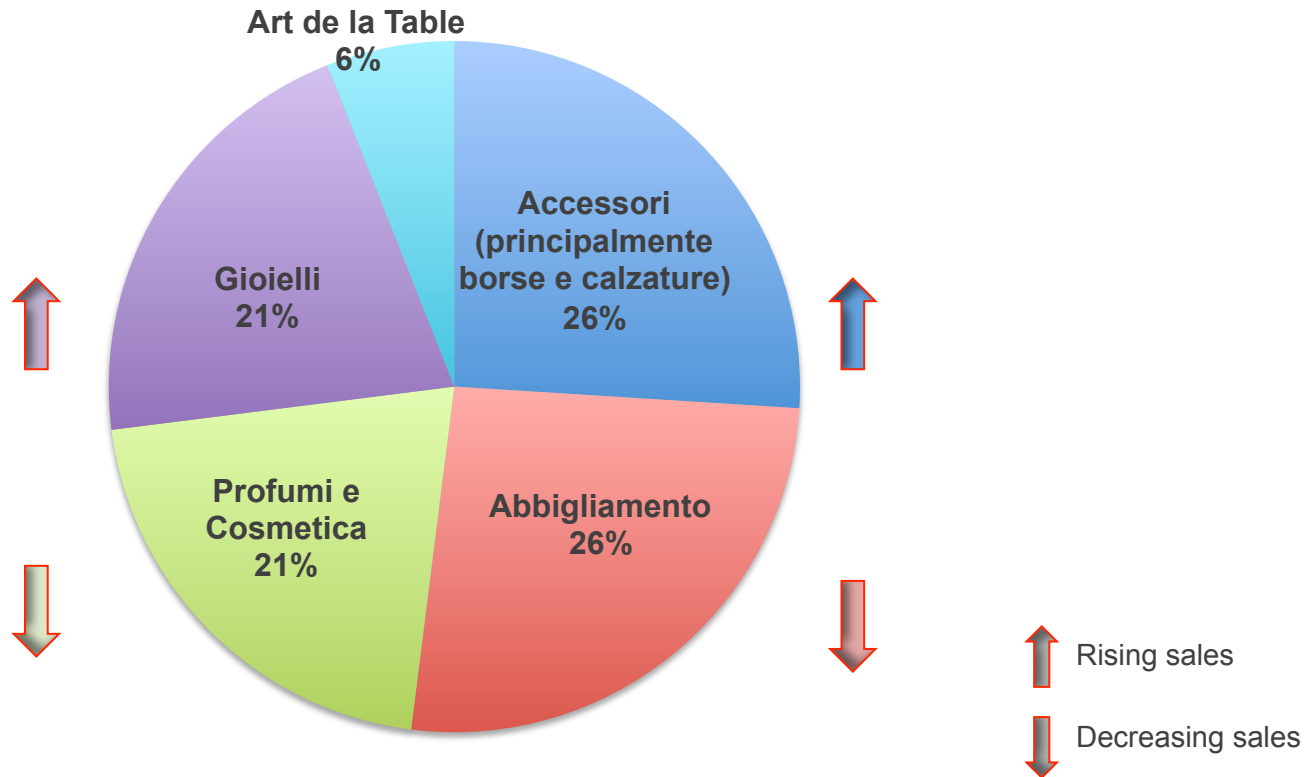
Il Mercato del Lusso Personale per Gruppi

- Il mercato non è ancora consolidato e risulta essere molto frammentato, pertanto esistono ancora possibilità di sviluppo per marchi più piccoli



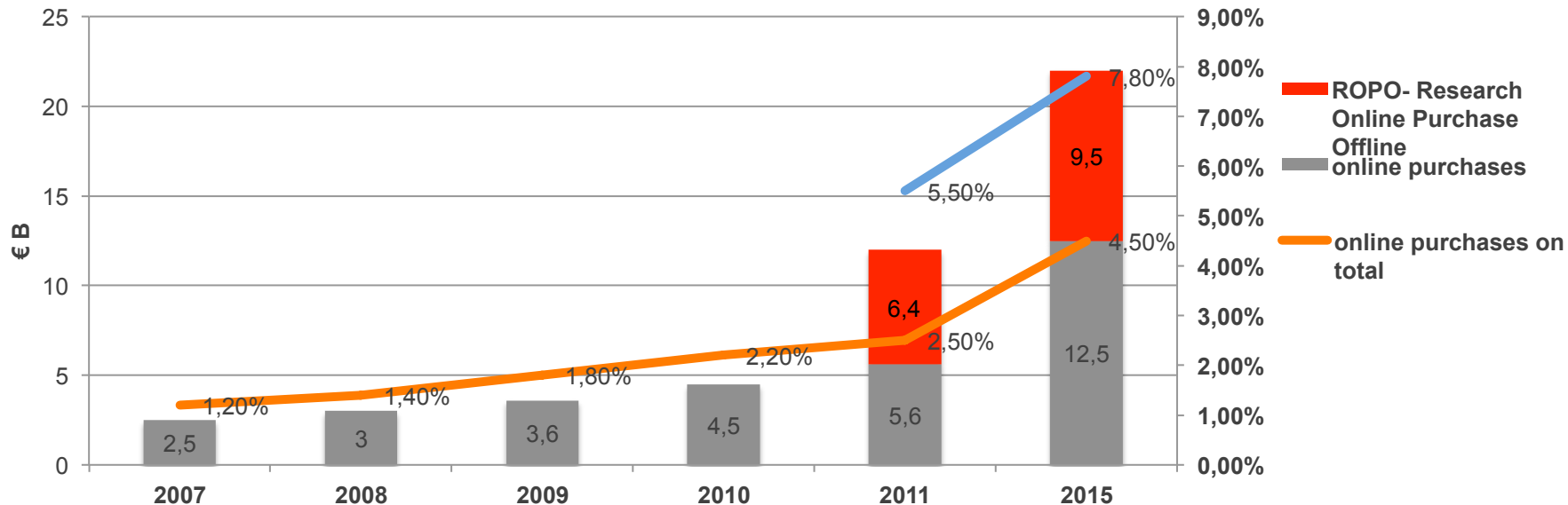
Consumi per Tipologia di Prodotto

- Il consumo globale di lusso personale nel 2011 è stato di €220 miliardi



E-commerce nel Mercato del Lusso Personale

- L'E-commerce è cresciuto del **22%** del CAGR nel periodo **2007-2011**
- Valore totale di **7 miliardi di euro** nel **2011**
- Una crescita simile è prevista anche per il periodo **2011-2015**
- Inizia ad attirare sempre più una **clientela maschile**
- Crescita dei consumatori online specialmente nei **mercati emergenti**



Grazie per l'attenzione

Per maggiori informazioni su “**Exportunity**”,
il servizio Fair Play per entrare in nuovi mercati esteri:

service@fairplayconsulting.com

www.fairplayconsulting.com