

C2022



Dal 3 al 6 ottobre,
solo su Learnn.

Learnn



Kola Tytler

Founder and CEO @ dropout

Learnn

Cosa vedremo:

1. La scena streetwear
2. Il (non) segreto mercato secondario della
rivendita di sneakers
3. Caso studio: dropout
4. Implicazioni per il futuro e Q&A

La scena streetwear



Learnn

La scena streetwear

- Letteralmente "abbigliamento di strada"
- Originariamente (anni '80) usato, nella costa Est statunitense, per descrivere lo stile di ragazzi appassionati di skateboarding o surfing
- Informale, accessibile e comodo
- Sin dall'inizio vi è un'importante associazione con il mondo dei graffiti e quello della musica rap

La scena streetwear

- Tra i primi marchi streetwear troviamo Stussy, lanciato nel 1984 da Shawn Stussy e seguito poco dopo dal primo omonimo negozio New Yorkese
- Tra i collaboratori vi era James Jebbia, nel 1994 fondatore di Supreme New York



La scena streetwear

- Con l'espandersi del proprio pubblico, Stussy passò, con successo, all'utilizzo di una strategia a rilasci ("drop") di prodotti in edizione limitata, rafforzando la base dei futuri punti chiave dello streetwear: magliette ed esclusività
- Nella metà degli anni '90 brand sportivi, tra cui Adidas e Nike, iniziarono il rilascio di collezioni mirate al crescente pubblico streetwear ed associate alle squadre (spesso di basket) già sponsorizzate



Learnn

La scena streetwear

- Negli anni 2000, marchi di lusso affermati, come Burberry, Gucci e Fendi iniziano ad apparire in video e film hip-hop, avvicinandosi alla crescente cultura streetwear.
- Negli ultimi anni i brand di alta moda fanno forte utilizzo delle strategie di "drop" di collezioni in edizione limitatissima, con i social media e la scarsità di prodotti come strumenti di marketing.



Il (non) segreto mercato secondario della rivendita di sneakers



Learnn

Il (non) segreto mercato secondario della rivendita di sneakers

- In questo contesto di esclusività, alta domanda e voglia di differenziarsi si inserisce il crescente fenomeno del "reselling"
- Il mercato secondario della rivendita di sneakers è alimentato dall'eccitazione creata da una fornitura intenzionalmente bassa di determinati modelli (limited release)
- Mercato in espansione: aspettativa di crescita di oltre il 150% tra il 2021 e il 2025
(fonti: Thredup e GlobalData Retail)

Il (non) segreto mercato secondario della rivendita di sneakers

- In anni recenti, sneakers in edizione limitata rilasciate da negozi tradizionali (eg Nike store, Foot Locker) a un prezzo di listino tra i 130 e i 200 euro riuscivano ad arrivare subito dopo il rilascio a prezzi a 4 cifre per poi scendere leggermente e stabilizzarsi prima di risalire lentamente a (ed oltre) il prezzo di rivendita iniziale

Il (non) segreto mercato secondario della rivendita di sneakers

- Negli ultimi 2-3 anni, per via delle molte più numerose "release" da parte dei brand (Nike, Adidas e recentemente New Balance rimangono i brand preferiti dagli appassionati di sneakers), i prezzi di rivendita medi si sono abbassati notevolmente, ma il numero di transazioni è aumentato vertiginosamente, anche grazie alla nascita di marketplace internazionali come StockX e GOAT)

Caso studio: dropout



Learnn

Caso studio: dropout

- Aperto nel 2018, dropout è un business focalizzato sulla vendita di sneakers e abbigliamento streetwear in edizione limitata
- La vendita é business-to-consumer (B2C) ed avviene tramite un negozio fisico (in Corso Venezia a Milano) e su dropoutmilano.com



Learnn

Caso studio: dropout

- Il negozio espone anche pezzi estremamente rari (come la Jordan 1 con swoosh Nike rovesciato, del valore di 125mila euro) che servono ad attirare i fan del mondo delle sneakers



Learnn

Caso studio: dropout



- Tramite l'accettazione dei prodotti in contovendita, privati possono vendere le proprie scarpe in edizione limitata a dropout con un processo semplice, veloce ed interamente digitalizzato.

Learnn

Caso studio: dropout



- Altre fonti di acquisizione delle sneakers sono altre attività operanti all'interno del mercato secondario delle sneakers
- dropout offre ai clienti anche una scelta di capi streetwear di brand in forte crescita all'estero e con cui é condivisa la visione strategica

Learnn

Caso studio: dropout

- A supporto dell'attività, il team di dropout ha sviluppato HypeAnalyzer (registrazione SIAE D000014993), strumento di analisi tecnica del mercato secondario delle sneakers.



Learnn

Caso studio: dropout

- Su sito web e app iOS, HypeAnalyzer traccia e confronta migliaia di sneakers giornalmente al fine di individuare quelle con maggior potenziale di rivendita futura, rendendo le sneakers dei veri e propri asset.



Learnn

Caso studio: dropout



- Gli algoritmi di HypeAnalyzer definiscono vari aspetti dell'attività: dai prodotti ed i margini del conto vendita a prezzi, sconti e vetrine del negozio.
- L'analisi dati assicura che prodotti in vendita e in esposizione siano oggettivamente d'interesse

Caso studio: dropout



- L'idea é che chiunque voglia prodotti in tendenza e in edizione limitata va sul sicuro entrando da dropout o visitando dropoutmilano.com

Learnn

Caso studio: dropout

- Vendendo sneakers ed abbigliamento streetwear esclusivo e ricercato, con l'utilizzo di prezzi dinamici e dati di ricerca/vendita a supporto delle proprie strategie, dropout mira ad essere una forma di business evolutiva nel proprio settore



Learnn

Caso studio: dropout



- Prezzo medio di vendita sneaker: 300€ (149€ - 27000€)
- Prezzo medio di vendita capi di abbigliamento: 140€ (59€ - 4999€)
- Prezzo medio di vendita accessori: 15€ (2€-249€)

**"MA LA GENTE COMPRA
VERAMENTE DA DROPOUT?"**



Learnn

Caso studio: dropout

- dropout é un player relativamente piccolo all'interno di un'ecosistema in espansione e che fa breccia a bisogni latenti comuni
- Fatturato 2022: superato il milione di euro (>70% instore)



Caso studio: dropout



- Centinaia di migliaia di utenti mensili su dropoutmilano.com
- 15000 utenti attivi come venditori sulla piattaforma di vendita e contovendita

Learnn

Conclusione



Learnn

Cosa abbiamo visto:

1. La scena streetwear
2. Il (non) segreto mercato secondario della
rivendita di sneakers
3. Caso studio: dropout

Grazie per l'attenzione



Kola Tytler

Founder and CEO @ dropout



Learnn

Q&A

Learnn