

1SNAP SHOPPER INTELLIGENCE

SKAi1 Shoppers Insight

Edizione Italia · H1 2026

Come l'Italia compra, snappa e risparmia — una guida semplice di dodici pagine per i nostri punti di accettazione, costruita su scontrini reali della nostra community.

REPORT GRATUITO — NON IN VENDITA. Questo report è distribuito gratuitamente a partner e amici della community SKAi1 e non può essere venduto né utilizzato per scopi commerciali. Tutti i dati provengono esclusivamente dall'ecosistema SKAi1 & 1SNAP in Italia (gennaio–giugno 2026) e sono forniti solo a scopo informativo: sono stime, possono contenere errori od omissioni e non costituiscono consulenza finanziaria, legale o professionale. In questo report non sono utilizzati dati di mercato esterni.

H1 2026 in sintesi

Ogni numero di questo report proviene da scontrini reali, snappati da shopper reali con l'app SKAi1, tramite la funzione 1SNAP. Nessun sondaggio, nessuna stima — solo ciò che l'Italia ha effettivamente comprato tra gennaio e giugno 2026.

160K+

SCONTRINI SNAPPATI

Ognuno fotografato, verificato e geolocalizzato

1.500+

SHOPPER ATTIVI

Una community in crescita in tutto il Paese

600+

PUNTI DI ACCETTAZIONE

Dove gli shopper guadagnano cashback con 1SNAP

20

REGIONI RAGGIUNTE

Scontrini snappati in ogni regione italiana

99,5%

TASSO DI APPROVAZIONE AI

Scontrini che superano la verifica AI

53%

HANNO PROVATO UN PARTNER

Shopper che hanno snappato presso un punto di accettazione

Questo report — in parole semplici

Quando uno shopper snappa uno scontrino con **1SNAP**, la nostra AI lo controlla, lo legge e lo premia. Nasce così qualcosa di unico: un'immagine dal vivo di come l'Italia fa spese — dove va la gente, quando compra e come ottiene il cashback. Abbiamo creato questa edizione breve per voi, i nostri **punti di accettazione**: dodici pagine, linguaggio semplice e idee da usare in negozio già da domani. Poiché alcuni partner gestiscono più di un punto vendita, contiamo i **punti di accettazione** — i singoli negozi dove si guadagna il cashback — non solo le aziende.

COSA CONTIENE

03 Come l'AI alimenta ogni cashback

Il viaggio di uno scontrino, dallo snap al premio

04 Quando lo shopper SKAi1 fa spese

Il ritmo quotidiano, mappato città per città

05 Cosa comprano i nostri shopper SKAi1

Dall'espresso all'elettricità — le categorie

06 Cosa mangiano i nostri shopper

La ripartizione alimentare, direttamente dal carrello

07 Dove fa spese la nostra community

160.000 scontrini su una mappa d'Italia

08 Il momento della verità

Quando e dove gli shopper snappano gli scontrini

09 L'opportunità nella tua via

I tuoi futuri clienti sono più vicini di quanto pensi

10 Chi sono i nostri shopper

Un nucleo fedele e come nasce l'abitudine

11 Come fa spese la nostra community

Contanti o carta — quando compriamo e quando snappiamo

12 Cosa significa per te

Cinque mosse semplici per il tuo negozio

■ SKAi1 INSIGHT

Ogni scontrino racconta una storia. Mettine insieme 160.000 e ottieni ciò che nessun questionario può comprare: il vero ritmo dello shopping italiano, visto dall'interno.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Questo report è tuo da usare. Ogni pagina si chiude con un'idea pratica per il tuo negozio — piccole mosse, supportate da dati reali della community.

Come l'AI alimenta ogni cashback

Dal momento in cui uno scontrino viene snappato nell'app al momento in cui arriva il cashback, l'AI fa tutto il lavoro — in pochi secondi. Ecco il viaggio di ogni scontrino.



COSA LEGGE L'AI SU OGNI SCONTRINO

Nome negozio	Timbro GPS	Importo €	Categoria	Ora
160K+ SCONTRINI VERIFICATI Controllati uno a uno dall'AI	99,1% SNAPPATI IN ITALIA Posizioni verificate via GPS	7.358 SCONTRINI PARTNER Snappati presso punti di accettazione		

Perché è importante per te

Uno scontrino di cassa ti dice cosa è successo **dentro il tuo negozio**. La pipeline 1SNAP racconta tutta la storia intorno: ogni snap — presso un partner o ovunque altrove — è verificato, geolocalizzato e categorizzato dall'AI. Lo stesso scontrino che premia lo shopper ti mostra anche **quando i tuoi clienti fanno spese, quanto viaggiano e cos'altro comprano**. E poiché un premio accompagna ogni invio, i dati sono genuini: l'AI semplicemente respinge tutto ciò che non è uno scontrino reale.

SKAI1 INSIGHT

L'AI trasforma una foto in una prova. Ogni scontrino è verificato, categorizzato e geolocalizzato in pochi secondi — dati di cui ti puoi fidare, perché il premio dipende dalla loro autenticità.

CONSIGLIO PARTNER

Invita i clienti a snappare lo scontrino direttamente alla tua cassa — una foto in negozio è nitida, geolocalizzata e supera più in fretta la verifica AI. Il loro cashback arriva mentre la visita è ancora fresca.

LO SAPEVI?

Ogni snap porta con sé la posizione GPS del telefono che l'ha scattato — è così che sappiamo che la maggior parte degli scontrini partner viene snappata entro 150 m dal negozio. Dettagli a pagina 08.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Il cashback viene pagato solo su **acquisti verificati** — niente scontrini falsi, niente supposizioni. Le tue promozioni finanziano transazioni reali, e ognuna torna a te come insight misurabile.

Quando lo shopper SKAi1 fa spese — Il ritmo quotidiano, sulla mappa

Dove fa spese la nostra community — e quando. Le bolle mostrano il volume degli scontrini per città; le schede mostrano come si svolge la giornata, dall'espresso del mattino ai grandi scontrini di tarda sera.



Volume di scontrini per città, 25 gen – 21 lug 2026. Bolle dimensionate per scontrini snappati; gli anelli dorati segnano le città di shopping più attive della nostra community.

15,2%

L'ora del caffè

06:00–11:00

Alta frequenza, piccoli importi — la classica colazione italiana.

24,6%

Il pranzo, ancora di valore

11:00–15:00

I tipici pranzi italiani, snappati all'uscita.

29,6%

Il prime time del pomeriggio

15:00–19:00

La finestra di merenda e aperitivo — la più intensa del giorno.

26,4%

La cena della sera

19:00–23:00

Scontrini più ricchi intorno alla tavola della cena.

4,2%

Notte, scontrini grandi

23:00–06:00

Il volume minore — i carrelli più grandi del giorno.

Attività oraria

Scontrini snappati per ora (ora locale), tutta l'Italia



SKAi1 INSIGHT

Volume e valore hanno orari diversi. Gli scontrini raggiungono il picco nella finestra pomeridiana (29,6%), ma gli scontrini più ricchi arrivano dopo il tramonto — e il ritmo si ripete ogni giorno, in ogni bolla di questa mappa.

CONSIGLIO PARTNER

Sincronizza i tuoi momenti con l'orologio: un promemoria amichevole o un invito al tavolo nella finestra 16:00–19:00 incontra gli shopper nel momento più intenso della loro giornata.

LO SAPEVI?

I giorni feriali portano il 70,7% di tutti gli scontrini — commissioni quotidiane, caffè e pranzi. La domenica sera porta una sessione "smaltisci gli scontrini della settimana" da casa.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Le città sono note, gli orari sono noti. Incontra i tuoi clienti dove e quando l'Italia già fa spese — la finestra pomeridiana — e lascia che siano le occasioni serali a portare il carrello.

Cosa comprano i nostri shopper SKAi1 — Dall'espresso all'elettricità

Gli scontrini si dividono in dieci categorie di spesa, e giocano due partite molto diverse: vincere la **frequenza** o vincere il **carrello**. Ecco le categorie che danno forma alla nostra community — e dove vince ciascuna.



Bar, Caffè & Gelaterie

Il rito quotidiano — il **62%** degli shopper torna.



Ristoranti & Pizza

Il pranzo della domenica è il momento chiave.



Utenze & Bollette

Lanciata a maggio — il **78,7%** dei pagatori torna il mese dopo.



Prodotti Freschi & Specialità

Tasso di ritorno del **50,7%** — la spesa del sabato mattina.



Bellezza & Benessere

La **crescita più rapida** del semestre — il sabato è il giorno di punta.



Casa, Auto & Artigiani

La **corsia libera più grande** — spazio per crescere.



Professionisti & B2B

Affari nei giorni feriali — piccolo il venerdì a mezzogiorno.



Animali

Piccola ma fedele — tasso di ritorno del **66,7%**.



Ogni categoria ha il suo territorio di riferimento — H1 2026.

La partita della frequenza

Caffè, bar, prodotti freschi. Piccoli importi, visite quotidiane, abitudini costruite sul rito. Qui si vince con un **cashback sempre attivo** — la colla quotidiana che fa tornare il popolo dell'espresso.

La partita del carrello

Utenze, casa & auto, bellezza. Scontrini più grandi con ritmo mensile. Qui si vince con **giorni di boost ben programmati** — un buon giorno vale trenta giorni tranquilli.

Un manuale che viaggia

Le utenze corrono su Bologna, i prodotti freschi su Lecce e la Puglia, i servizi professionali su Roma. **Ciò che funziona in una provincia è pronto a viaggiare** — e la mappa mostra dove è nato ogni manuale.

SKAi1 INSIGHT

La categoria n. 1 non esisteva a gennaio. Utenze & Bollette è stata lanciata a maggio ed è diventata subito un'abitudine mensile — la prova che il cashback è andato oltre la cassa, fino alla bolletta della luce.

CONSIGLIO PARTNER

Fai boost nel giorno di punta della tua categoria — sabato per freschi e bellezza, domenica per i ristoranti, giovedì per i caffè. Cavalca la domanda che esiste già.

LO SAPEVI?

Il 27,8% degli shopper spende già in due o più categorie — l'abbinamento preferito è bar & caffè con ristoranti.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Conosci la tua partita: le categorie di frequenza vincono con un cashback sempre attivo, quelle di valore con boost ben programmati. E se la tua categoria prospera altrove ma è assente nella tua provincia — **quella è una corsia libera**.

Cosa mangiano i nostri shopper — La ripartizione alimentare

Abbiamo guardato oltre l'etichetta della categoria e dentro il carrello — cosa mangiano davvero gli shopper, non cosa dichiarano. Quattro modelli alimentari emergono da oltre 160.000 scontrini reali.



CHI MANGIA COSA — TRE TIPI DI SHOPPER

TIPO DI SHOPPER				
 Il Regolare — caffè e via	7%	0%	0%	93%
 Il Sociale — esploratore del weekend	25%	3%	3%	69%
 Il Pianificatore — mix intenzionale	27%	9%	27%	36%

Cosa significa in pratica

I **Regolari** vengono per il caffè, non per la cucina — velocità e un premio per l'abitudine. I **Sociali** provano posti nuovi con gli amici; la scelta alimentare è sociale, non personale. I **Pianificatori** sono l'unico vero mix — un'insalata il martedì, una bistecca il sabato.



Dove vivono i modelli. Il plant-forward si concentra in Toscana ed Emilia-Romagna; in Puglia la quota scende e cresce la tavola tradizionale.

SKAI1 INSIGHT

Il 72% di Mangiatori Misti non è un vuoto di dati — è la realtà dominante. La maggior parte degli shopper non mangia secondo un'etichetta; mangia per occasione, umore e comodità. Il marketing alimentare parla al 28% del portafoglio — il resto risponde a occasione, prezzo e abitudine.

CONSIGLIO PARTNER

Aggiungi un'opzione plant-forward al tuo menu e sostienila con un giorno di boost cashback — i Sociali e i Pianificatori sono i più propensi a rispondere. I Regolari verranno comunque per il loro caffè.

LO SAPEVI?

Gli scontrini di solo caffè sono il 34% di tutte le transazioni dei Regolari — per i tuoi visitatori più fedeli, l'espresso è il menu.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Modella menu e messaggi su **occasione e umore** — un mattino di caffè e pasticcino, un pranzo veloce di pasta, una sera di pizza condivisa. Questo è il 72%, e un semplice cashback quotidiano lo raggiunge tutto.

Dove fa spese la nostra community

Ogni scontrino è geolocalizzato, quindi possiamo disegnare la community direttamente sulla mappa — oltre 160.000 punti blu, uno per scontrino snappato, contro i nostri punti di accettazione in oro.



Densità di snap vs punti di accettazione, 25 gen – 21 lug 2026. Le zone tratteggiate in oro segnano i tre centri di attività: il cuore toscano, il corridoio Veneto-FVG e la zona di Lecce. Il blu oltre l'oro è il passaparola che viaggia.

160K+SCONTRINI SULLA
MAPPAOgni snap mappato, non
campionato**600+**

PUNTI DI ACCETTAZIONE

I punti oro — e in crescita

53%

IN DUE CORRIDOI

Attività Toscana + Veneto-
FVG**20**

REGIONI RAGGIUNTE

Comprese aree senza ancora
un partner

TAKEAWAY PER IL PARTNER

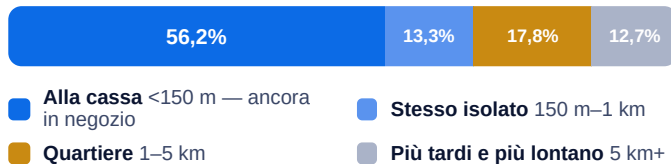
I tuoi clienti sono locali, e così è l'opportunità. Le zone blu più dense sono dove la community è già forte — e dove il tuo negozio guadagna di più dall'esserne parte.

Snappato al momento della verità

Quando richiedono il cashback gli shopper? I timbri GPS danno una risposta chiara: proprio lì, alla cassa, nel momento — non come un compito di fine giornata.

Distanza dal negozio quando gli scontrini vengono snappati

Quota di scontrini partner per luogo di snap, H1 2026



Quanto tempo dopo il pagamento?

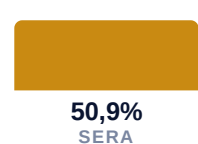
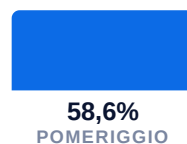
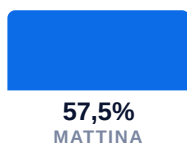
Tempo tra pagamento e snap



6 scontrini su 10 vengono snappati entro l'ora — il cashback viene richiesto mentre l'acquisto è ancora fresco.

Un'abitudine di tutto il giorno — quota alla cassa per fascia oraria

Quota di scontrini snappati entro 150 m dal negozio



⚡ Chi snappa alla cassa 60% degli scontrini

Rispondono agli **stimoli in negozio**: segnaletica alla cassa, inviti dello staff, feedback immediato del premio. I banchi grab-and-go guidano — alcuni nostri partner vedono fino all'80% degli scontrini snappati in negozio.

🕒 Chi snappa più tardi 40% degli scontrini

Rispondono ai **promemoria**: notifiche push serali e riepiloghi settimanali nell'app. I locali da tavola vengono snappati più tardi — spesso dal divano di casa.

■ SKAI1 INSIGHT

La quota alla cassa tiene tra il 51% e il 59% per tutto il giorno. Snappare è un'abitudine del momento — e questo rende il tuo banco la tua superficie di marketing più preziosa.

💡 CONSIGLIO PARTNER

Metti l'invito 1SNAP dove viene consegnato lo scontrino. Un piccolo cartello alla cassa o una parola del tuo staff alimenta il 60% che snappa alla cassa — la vittoria più semplice di questo report.

❓ LO SAPEVI?

La sera mostra la maggiore tendenza a snappare dopo — gli scontrini della cena sono quelli più spesso smaltiti a casa.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Gestisci entrambe le meccaniche in un **mix 60/40**: vinci il momento in negozio con segnaletica e inviti dello staff, e lascia che i promemoria serali dell'app catturino il resto.

L'opportunità nella tua via

La maggior parte degli scontrini della nostra community proviene da negozi che non sono ancora partner — eppure vengono snappati a pochi passi da un punto di accettazione. I tuoi futuri clienti sono già nella tua via.

22,3%

ENTRO 1 KM

Da un punto di accettazione — ≈34.800 scontrini in questo periodo

34,4%

ENTRO 2 KM

A pochi passi da un partner

57,2%

ENTRO 5 KM

Più della metà della spesa open-market

Scontrini open-market per distanza dal punto di accettazione più vicino

Fasce oro: la zona immediatamente conquistabile — H1 2026

22,3%

12,1%

22,8%

42,8%

Entro 1 km — conquistabile oggi

2-5 km — la zona di quartiere

1-2 km — a pochi passi

Oltre 5 km — territorio futuro della community

Cosa significa per gli shopper

Chi snappa entro 1 km da un partner avrebbe spesso potuto fare lo stesso acquisto — caffè, pasticcino, pizza, gelato — **presso un punto di accettazione**, guadagnando di più. Suggestimenti gentili e basati sulla posizione nell'app ("eri a 300 m da un partner") trasformano le abitudini quotidiane in premi — senza cambiare la routine di nessuno.

Cosa significa per la community

Gli scontrini indicano le vie dove la nostra community fa già spese. Le città open-market più attive — **Carrara, Montecchio Maggiore, Treviso, Padova, Curno, Tollegno, Galatina** — sono dove i nuovi punti di accettazione troveranno shopper fin dal primo giorno.

SKAI1 INSIGHT

Gli shopper passano letteralmente davanti ai negozi partner per comprare altrove. La distanza tra dove comprano e dove potrebbero guadagnare di più si misura in centinaia di metri.

CONSIGLIO PARTNER

Rendi visibile la tua partnership: adesivo in vetrina, cartello alla cassa, una menzione alla cassa. Gli shopper che passano davanti alla tua porta snappano già scontrini — dai loro un motivo per snappare il prossimo da te.

? LO SAPEVI?

Solo 1 scontrino su 22 della nostra community arriva oggi a un punto di accettazione — il divario è il piano di crescita, per tutti noi.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

La domanda non è il problema — la visibilità sì. Gli shopper della community sono già nella tua via; essere facili da riconoscere come punto di accettazione è ciò che li fa entrare.

Chi sono i nostri shopper

Più di 1.500 shopper hanno snappato almeno uno scontrino in questo periodo. Come in ogni community, un nucleo fedele apre la strada — e quando lo snap diventa abitudine, resta.

27%

POWER USER

Degli shopper — circa 1 su 4

74,7%

DI TUTTI GLI SCONTRINI

Snappati da quel nucleo fedele

84,4%

DAI REGOLARI

Shopper attivi da 4+ mesi

LA COMMUNITY IN PERCENTUALE



L'abitudine è il motore

Gli shopper attivi da **quattro o più mesi** generano l'**84,4%** di tutti gli scontrini — per il nucleo, lo snap è passato da novità a routine. E una volta che l'abitudine si forma, raramente molla la presa.

La scala dell'abitudine

Ogni power user è partito da un solo snap. Il passo più difficile è il **secondo scontrino**; dopo, l'abitudine si costruisce in fretta. Oggi **circa 1 shopper su 4** guida la community — e il **53%** ha già snappato presso un punto di accettazione.

SKAI1 INSIGHT

Circa 1 shopper su 4 produce 3 scontrini su 4. Un nucleo fedele guida la community — e la prossima ondata di regolari è già in arrivo, a pochi scontrini dall'abitudine.

CONSIGLIO PARTNER

Trasforma chi snappa per la prima volta in un regolare: una menzione calorosa del cashback alla prima visita e un motivo per tornare per il secondo e terzo scontrino. L'abitudine si forma in fretta — e poi dura.

LO SAPEVI?

Il secondo scontrino è la vera pietra miliare: chi torna per quello, quasi sempre continua a snappare — ancora e ancora.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

I tuoi regolari sono oro: riconoscili, ringraziali e dai al 47% che non ha mai snappato uno scontrino partner un motivo semplice per iniziare — da te.

Come fa spese la nostra community

Un numero dice tutto — e dietro di esso, i modelli quotidiani di come la nostra community paga, compra e snappa. Tutto qui è visto dall'interno del nostro ecosistema.

160K+

SCONTRINI VERIFICATI SNAPPATI DAL LANCIO

Una community, un'abitudine: paga, prendi lo scontrino, snappalo — ogni giorno, in ogni regione d'Italia.

Contanti o carta — lo scontrino è la costante

L'Italia paga ancora **in contanti in circa 6 transazioni su 10 alla cassa** (61% — Banca d'Italia), e i contanti dominano i piccoli pagamenti quotidiani sotto i 30 € (64%). Le carte prendono il sopravvento man mano che l'importo cresce. In ogni caso, l'acquisto finisce allo stesso modo — uno scontrino cartaceo in mano. E ogni scontrino cartaceo è snappabile: ecco perché 1SNAP funziona lungo tutta la giornata, dal caffè del mattino alla spesa settimanale.

Il ritmo settimanale

70,7%

degli scontrini arriva nei **giorni feriali** — commissioni quotidiane, caffè e pranzi.

29,3%

arriva nei **weekend** — il sabato porta l'impennata delle commissioni del mattino.

Dom 20:00–22:00

la **sessione di snap da casa** — gli scontrini della settimana, smaltiti dal divano.

Quando comprano

La giornata della community ha quattro battiti: l'ora del caffè (**15,2%**), il pranzo (**24,6%**), la finestra pomeridiana di merenda e aperitivo (**29,6%** — la più intensa) e la cena della sera (**26,4%**). L'ora più intensa in assoluto è **19:00–20:00**.

Quando snappano

In fretta e nel momento: **circa il 35% degli scontrini viene snappato entro dieci minuti** dall'acquisto, e **intorno al 60% entro l'ora**. Il resto viene accumulato e snappato più tardi — a casa, la sera.

SKAI1 INSIGHT

Contanti o carta, mattina o mezzanotte — il giro non cambia mai: paga, prendi lo scontrino, snappalo. Quella semplice abitudine, ripetuta in tutta Italia, è ciò che riempie la mappa a pagina 7.

CONSIGLIO PARTNER

I momenti ricchi di contanti sono tuoi amici: il caffè del mattino e la merenda del pomeriggio sono esattamente dove gli scontrini cartacei si accumulano — e dove un semplice invito a "snapparlo" rende di più.

? LO SAPEVI?

Circa il 35% degli scontrini viene snappato entro dieci minuti dall'acquisto — il cashback viene richiesto nel momento, non come un compito di fine giornata.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Qualunque sia il metodo di pagamento, rendi lo scontrino parte dell'acquisto: basta una parola del tuo staff nel momento in cui viene consegnato.

Cosa significa per te

Cinque mosse semplici, ciascuna supportata da scontrini reali della nostra community. Nessuna costa nulla — semplicemente incontrano gli shopper dove sono già.

1**Metti l'invito dove viene consegnato lo scontrino**

Il 56% degli scontrini viene snappato entro 150 m dal negozio. Una parola del tuo staff converte il momento — la tua cassa è la tua migliore superficie di marketing.

2**Cavalca l'onda del pomeriggio**

La finestra 15:00–19:00 è la più intensa del giorno (29,6% degli scontrini). Merenda e aperitivo sono rituali quotidiani — sii visibile quando l'Italia è in giro.

3**Rendi visibile la tua partnership dalla strada**

Più della metà degli scontrini open-market viene snappata entro 5 km da un punto di accettazione. Adesivi in vetrina e visibilità trasformano gli shopper di passaggio in tuoi clienti.

4**Trasforma i primi snap in abitudini**

Una volta superati i ~20 scontrini, gli shopper raramente se ne vanno. Accogli calorosamente chi snappa per la prima volta e dagli un motivo per tornare per il secondo e il terzo scontrino.

5**Pensa locale — perché i tuoi clienti lo sono**

La community cresce città per città, shopper per shopper. I tuoi regolari sono i tuoi migliori ambasciatori: ogni scontrino che snappano aiuta il prossimo partner — e il prossimo cliente — a trovarti.

■ SKAI1 INSIGHT

Piccole mosse, dati reali. Tutto in questo report proviene da ciò che gli shopper hanno effettivamente fatto — non da ciò che hanno detto che avrebbero fatto. Questo rende anche la mossa più semplice una scommessa sicura.

TAKEAWAY PER IL PARTNER

Grazie per far parte della community. Ogni scontrino snappato nel tuo negozio rende il quadro più chiaro — e la prossima edizione di questo report più ricca. **skai1.com**

REPORT GRATUITO — NON IN VENDITA. Distribuito gratuitamente a partner e amici della community SKAI1; non può essere venduto né utilizzato per scopi commerciali. Tutti i dati provengono esclusivamente dall'ecosistema SKAI1 & 1SNAP in Italia (gennaio–giugno 2026), sono forniti solo a scopo informativo, sono stime che possono contenere errori od omissioni e non costituiscono consulenza finanziaria, legale o professionale. In questo report non sono utilizzati dati di mercato esterni.