
Come aumentare il fatturato del negozio online

— automatizzare i processi di vendita —



Un saluto da



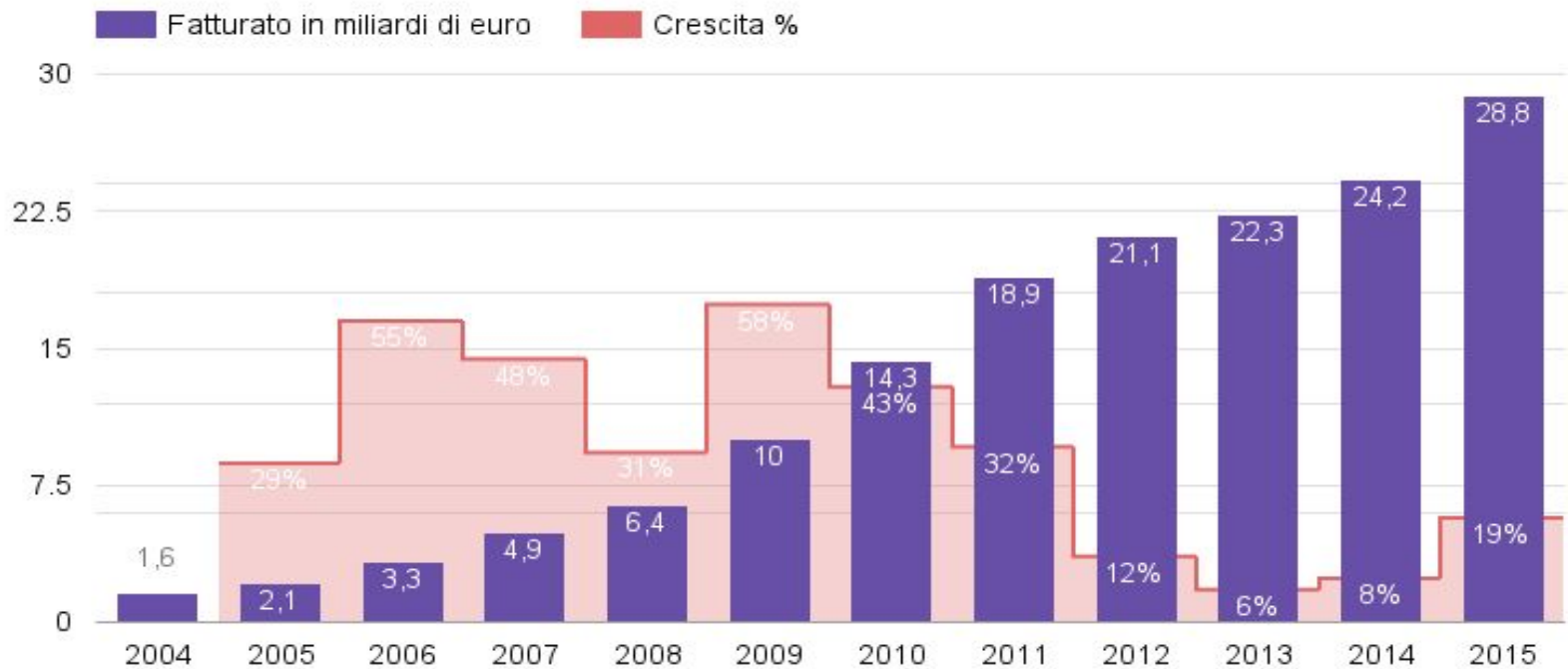
Dario Dorfelli

Sono un E-commerce specialist e software developer presso Evisole. Appassionato di tecnologia, da 5 anni mi occupo di servizi web.

*Dietro ogni problema c'è
un'opportunità*

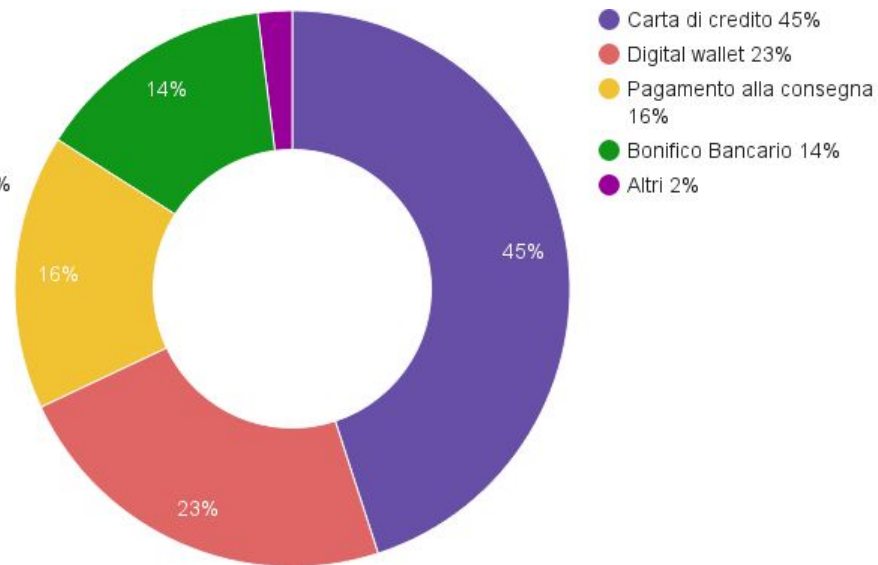
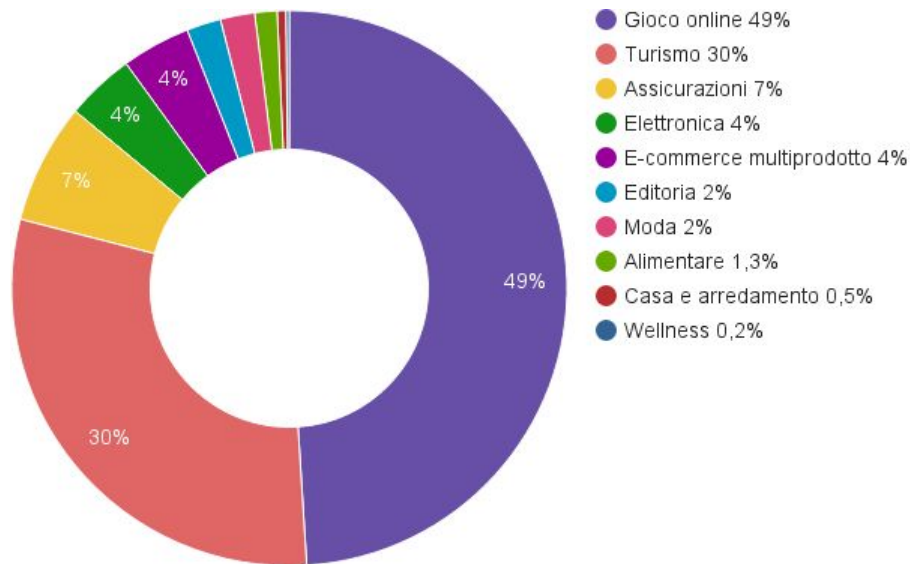


E-commerce in numeri



Fatturato e pagamenti

Settori coinvolti e metodi di pagamento



Stime di crescita per settore

Ipotesi di crescita per alcuni settori nel corso del 2016

E-commerce multiprodotto 55%

Wellness (salute e bellezza) 40%

Alimentare 35%

Moda 20%

Casa e arredamento 20%

Editoria 20%

Elettronica 0%



Tendenze

Uno storico sempre attuale:

- Trasformazione dei cataloghi online in e-commerce
- Miglioramento dell'esperienza utente
- Vendita sui marketplace parallela al proprio sito

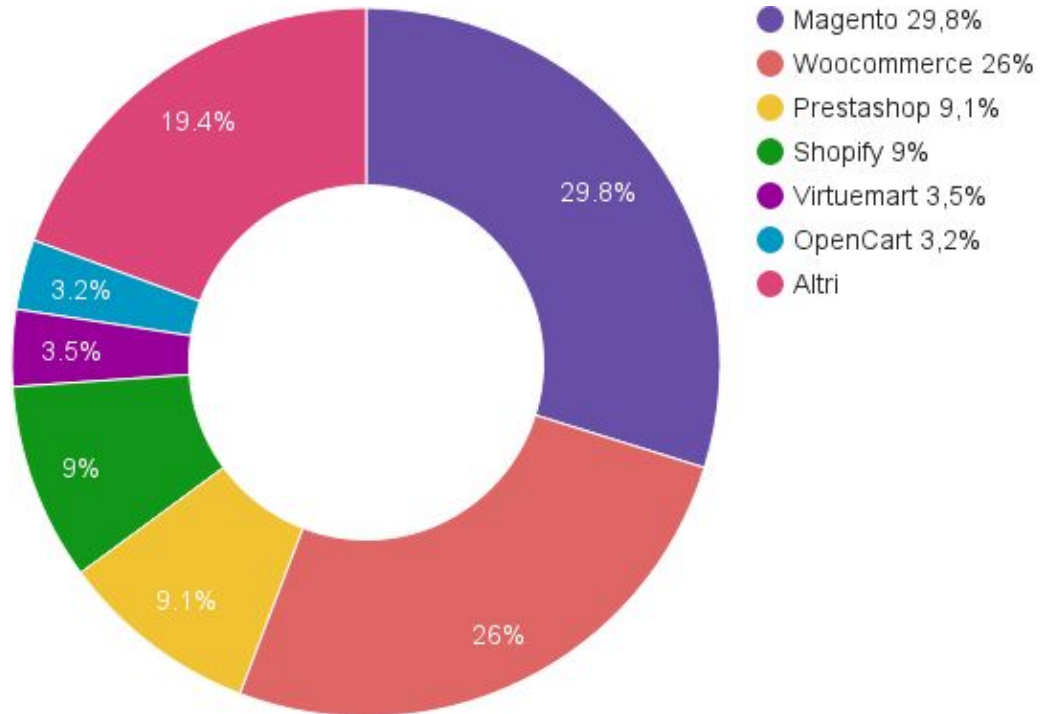
Nuovi concetti:

- Mobile first
- Omni-channel
- Online loyalty program



Scegliere la giusta piattaforma

Panoramica internazionale
sulle piattaforme
e-commerce utilizzate



Marketplace

Sistema integrato di vendita online che ha ottimizzato la ricerca del prodotto per il consumatore finale.

Quando vendere sui Marketplace

Semplificando, conviene vendere sui marketplace se si pianifica un investimento in marketing sul proprio ecommerce maggiore della commissione che mi viene chiesta dal marketplace.



Amazon vs eBay

Amazon

- 11 milioni visitatori mese in forte crescita
- 15% sul venduto compreso il pagamento
- Nessun canone annuale
- Inserzioni sono uniche
- Vende chi ha il prezzo più basso
- Gestione rigida dei feedback
- Chiusura dell'account con ordini difettosi maggiori del 1%
- Alcune linee prodotto sono gestite da Amazon in alcuni periodi dell'anno

eBay

- 12 milioni visitatori mese
- 0% (food) - 10% sul venduto escluso il pagamento
- Canoni da circa 18€ a 260€ a seconda della tipologia di store scelto
- Paypal da 0,35% a max 3,4% a seconda dei volumi
- Inserzioni infinite per lo stesso prodotto
- Vende chi è più visibile, poi chi ha il prezzo più basso



Caso di studio: www.bertozzo.it

Richieste e strategia

- Automatizzare la creazione e gestione delle inserzioni su eBay
- Creare un sito e-commerce aziendale

Attori principali nella automatizzazione dei processi di vendita

1. Gestionale aziendale
2. Piattaforma e-commerce Magento
3. Marketplace eBay



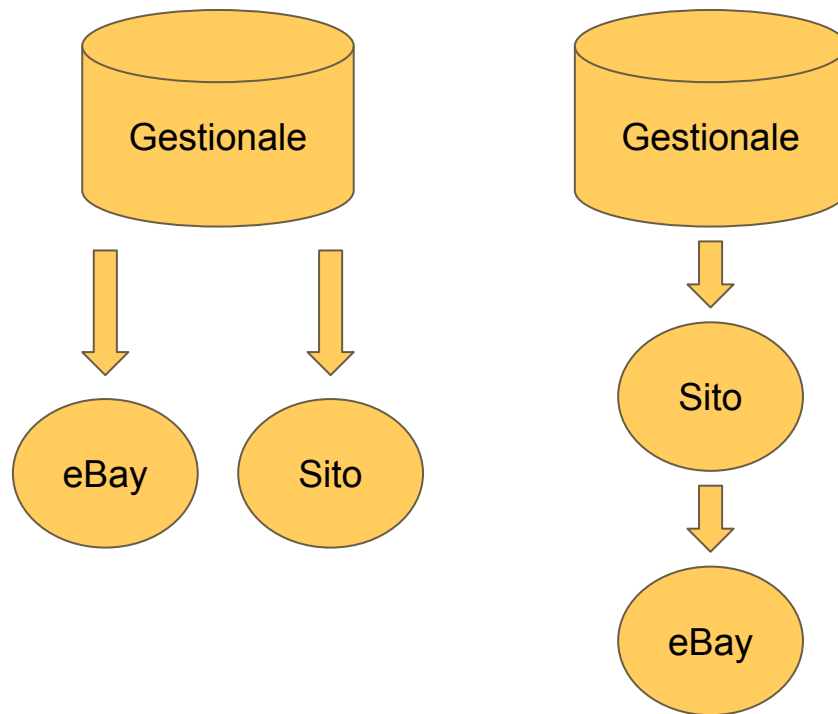
Possibilità di integrazione

Due tipologie di integrazione:

1. Il gestionale è integrabile direttamente con uno o più marketplace
2. Il gestionale si integra con il sito che a sua volta si integra con i marketplace

Aspetti determinanti:

- Metodi di interscambio dei dati (esportazione-importazione)
- Caratteristiche dei prodotti richieste da ogni singolo attore



Risultato

www.bertozzo.it

www.ebay.it/usr/bertozzo



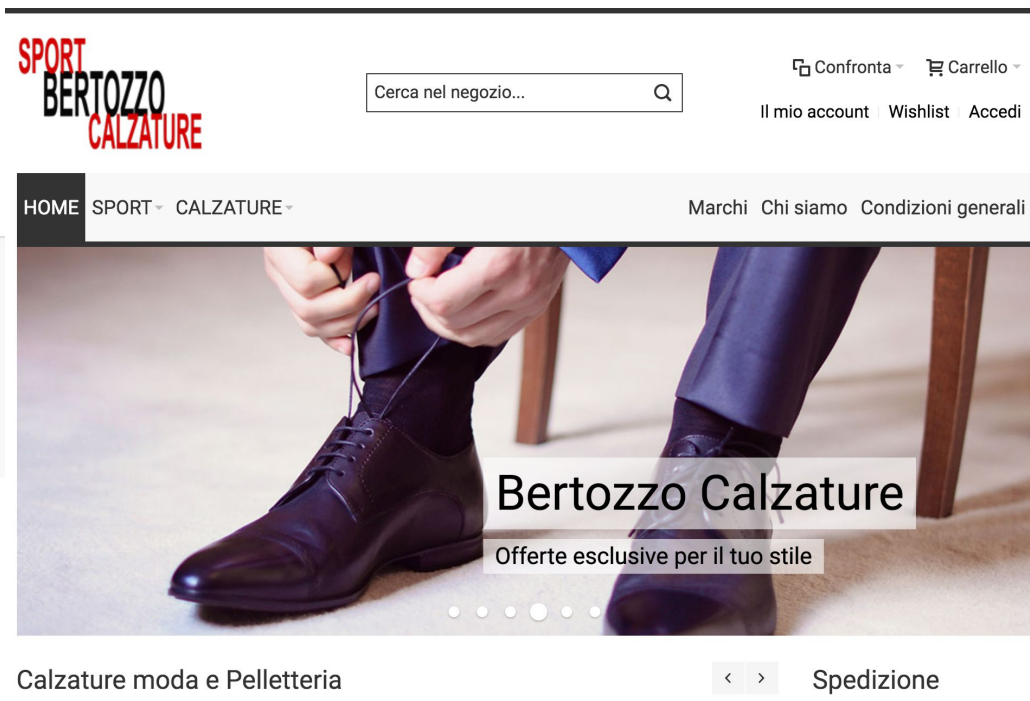
SPORT BERTOZZO CALZATURE

bertozzo (9101★)
100% Feedback positivo

+ Segui

Punteggio di Feedback ⓘ

★★★★★	663	Oggetto conforme alla descrizione
★★★★★	692	Comunicazione
★★★★★	662	Tempi di spedizione
★★★★★	659	Spese di spedizione



SPORT BERTOZZO CALZATURE

Cerca nel negozio... 🔍

Confronta 🗒️ Carrello 🛒

Il mio account | Wishlist | Accedi

HOME SPORT ▾ CALZATURE ▾

Marchi Chi siamo Condizioni generali

Bertozzo Calzature

Offerte esclusive per il tuo stile

Calzature moda e Pelletteria

< > Spedizione



Grazie

www.digitalmarketingclub.it

club@digitalmarketingclub.it

