

E-COMMERCE una nuova sfida nel mercato

Il valore del mercato E-Commerce

- L'e-commerce in Italia vale 23,6 miliardi nel 2017, in crescita del 17%
- In Italia sono oltre **18 MILIARDI GLI E-SHOPPER**, ma sono ancora poche le imprese con sistemi di vendita online.
- L'e-commerce continua a crescere in Italia: il valore degli acquisti online da parte dei consumatori italiani raggiunge nel 2017 i 23,6 miliardi di euro, con un incremento del 17% rispetto al 2016.
- Nel 2017, gli acquisti online di **PRODOTTI** (pari a 12,2 miliardi) **CRESCONO DEL 28%** e superano per la prima volta quelli di servizi

Fonte: Osservatori.net – Politecnico di Milano

Fare E-Commerce

- Per sfruttare le potenzialità del **DIGITALE** e sopravvivere in un mercato ogni giorno sempre più globale.
- Nei settori dove la forza legata al **Made in Italy** è più rilevante.
- Per i **PRODOTTI ARTIGIANALI**, dove la concorrenza si basa sulla **QUALITÀ** e non sulla quantità

Perché aprire un e-commerce?

Vantaggi per il FORNITORE:

- Presenza globale
- Maggiore competitività
- Personalizzazione di massa
- Riduce o elimina la catena dei fornitori
- Notevoli risparmi sui costi
- Nuove opportunità di Business

Vantaggi per il CLIENTE:

- Scelta globale
- Qualità del servizio
- Prodotti e servizi personalizzati
- Rapida risposta ai bisogni
- Notevoli riduzioni sui prezzi
- Nuovi prodotti e servizi

Quale Software utilizzare?

UN MARKET PLACE?

Un mercato comune virtuale

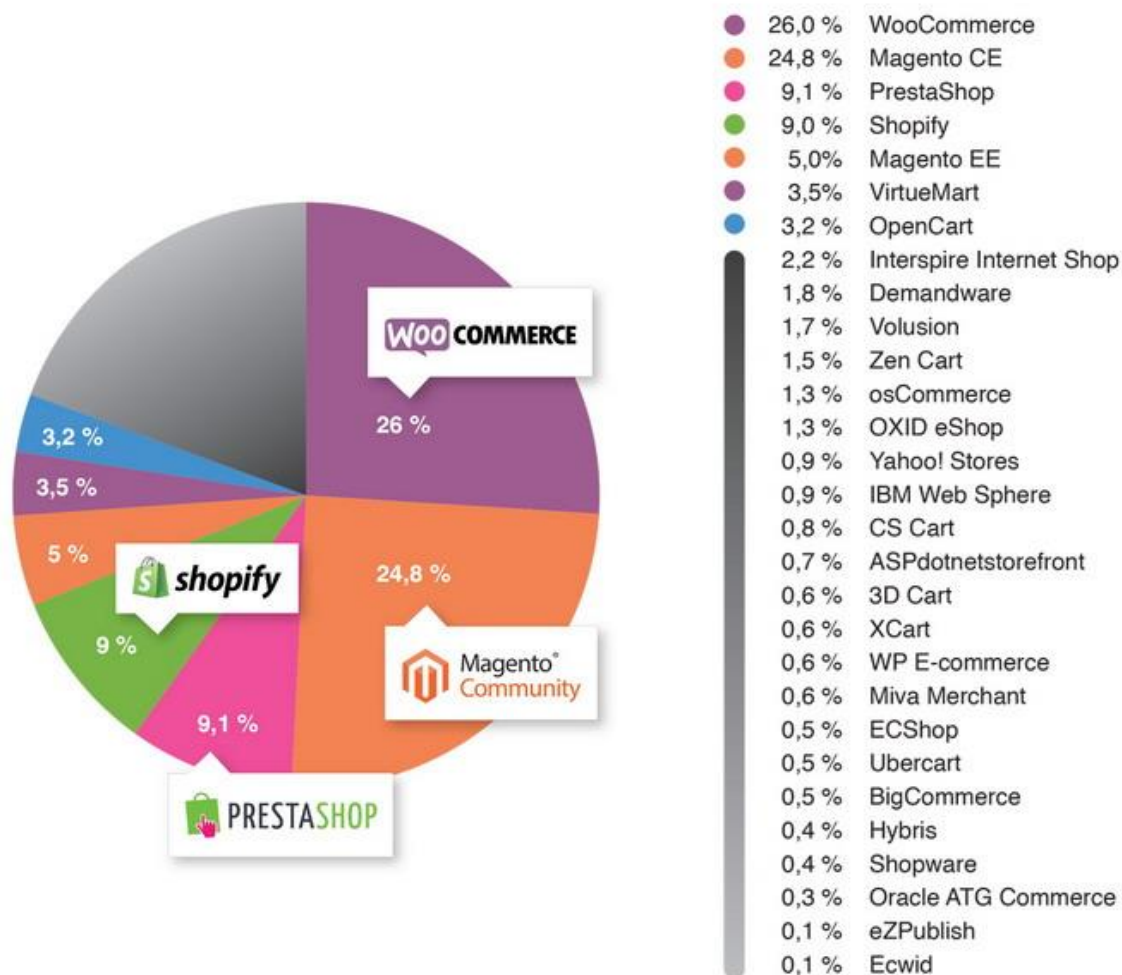
- ☐ sono raggruppate le merci di diversi venditori o diversi siti web
- ☐ raggruppa molti e-commerce autonomi

UN E-COMMERCE?

Il tuo mercato mercato virtuale

- ☐ Un solo fornitore
- ☐ Prodotto di settore
- ☐ Indipendenza con le politiche di marketing

Quale Piattaforma E-Commerce scegliere?



Fonte: Osservatori.net – Politecnico di Milano

Proponiamo WooCommerce



Caratteristiche

Hosting 95%

Sicurezza 85%

Risparmio 100%

Caratteristiche 90%

Facilità d'uso 95%

Estensioni 90%

Scalabilità 80%

Temi 95%

Fonte: Osservatori.net – Politecnico di Milano

Perché Woo Commerce

- **Miglior prezzo – OPEN SOURCE**

- La migliore caratteristica dei software Open Source è l'offerta incredibile di una serie di funzioni, senza richiedere un grande sforzo economico.

- **Sito Web e Vendita on line**

- **Un esempio di mercato**

Puoi creare il tuo sito aziendale ed integrare l'e-commerce in un'unica piattaforma senza costi aggiuntivi



+



Il più grande momento di distinzione tra Woocommerce e le altre piattaforme arriva proprio nell'esteriorità del sito. Woocommerce offre possibilità di personalizzazione del sito web, praticamente infinite

Perché Woo Commerce

- **Marketing**
 - Spingi sulle vendite. Woocommerce ti fa creare tante diverse promozioni
- **Statistiche**
 - Misura il successo del tuo sito e-commerce. Genera report sulle vendite e performance generali
- **Processazione pagamenti**
 - Usa Paypal evitando di spendere denaro per interfacciarsi a tante diverse banche
- **Design accessibile per cellulari**
 - Sia il tuo frontend che il tuo pannello da gestore funzionano in modo ottimale sui dispositivi mobili. I tuoi clienti possono fare acquisti in viaggio, e puoi gestire i loro ordini da qualsiasi luogo.

Perché Woo Commerce

- **Organizza i tuoi prodotti**
 - Raggruppa i tuoi prodotti per categoria, con variazioni a ciascun prodotto e vendi prodotti complementari.
- **Gestione delle scorte**
 - La gestione delle scorte integrata di WooCommerce monitora il livello di magazzino, mantiene le scorte se un ordine viene annullato, e nasconde prodotti esauriti dal tuo negozio.
- **Opzioni di spedizione**
 - C'è un calcolatore di spedizione nella pagina del carrello della spesa
- **Ottimizzazione del motore di ricerca**
 - Beneficia di best practice integrate a livello SEO WordPress.
- **Analytics.**
 - Utilizza i rapporti di WooCommerce per monitorare i profitti e seguire gli ordini, il traffico e le tendenze di crescita. Integra Google Analytics per analisi approfondite.

Caratteristiche di un BUON e-commerce

- *Avere un carrello multifunzionale e sempre in evidenza*
- *Ridurre al minimo i passaggi dell'acquisto (max 3)*
- *Molto spazio al SEO*



Caratteristiche di un BUON e-commerce

- *Garantire una ricerca avanzata*
- *Contatti e spese di consegna sempre in evidenza*
- *Avere cura del cliente*

