

EYELINK S.r.l.

Via Torino, 151/A

30172 Mestre VE

041 2589888

commerciale@eyelink.it



Dall'**e**Commerce all'**e**Business

TGIF - Venerdì 19 Aprile 2013

Cos'è l'eCommerce ?

“eCommerce: comprare e vendere beni e servizi su un media digitale”

Praticamente tutte le transazioni commerciali elettroniche che coinvolgono il denaro sono attività “eCommerce”.

Tuttavia c'è molto di più della semplice vendita di prodotti, e non basta avere semplicemente un sito web che accetta le carte di credito per fare eCommerce. (continua...)

Cos'è l'eCommerce ?

Naturalmente ci sono molte altre attività coinvolte nell' eCommerce

FORNITORI



ENGAGEMENT CLIENTE



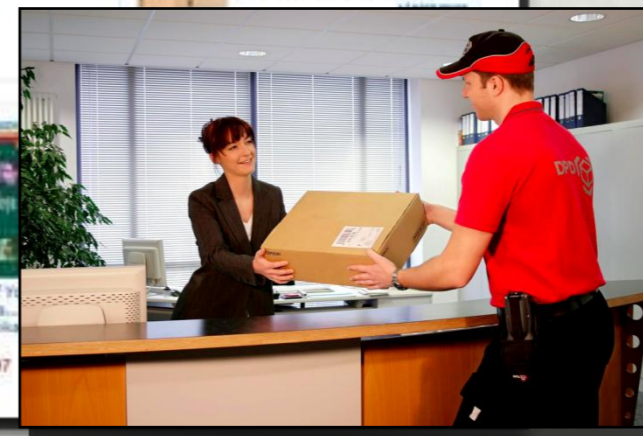
CUSTOMER CARE



MARKETING



LOGISTICA E CONSEGNE



Parliamo di l'eBusiness

eBusiness “comprende eCommerce” e copre anche:

- ✓ Processi interni ed esterni dell'azienda (produzione, gestione scorte)
- ✓ Sviluppo del prodotto
- ✓ Gestione del rischio e finanza (magazzino corto, listini dinamici)
- ✓ Integrazione con i partner (cross-selling)

Parliamo di l'eBusiness

E' un obiettivo ambizioso, ma relativamente facile da implementare perchè:

- ✓ E' graduale: ci si può occupare di ognuno di essi singolarmente, uno dopo l'altro.
- ✓ Si può partire da quelli a "visibilità interna".
- ✓ Si può partire sia da quello "meno sviluppato", sia da quello "più redditizio".
- ✓ La tecnologia aiuta, è uno strumento, non un fine.

Implementare l'eBusiness



“Non prendere un mano un martello prima di sapere cosa vuoi fare...”

“Non decidere di costruire una casa prima di sapere perchè lo fai”

La “valigia degli attrezzi”

“Pillole”, suggerimenti e strumenti....

... per farsi un'idea

Il decalogo dell'eCommerce

- * Il vostro sito di eCommerce è visibile 365 giorni all'anno 24 ore al giorno.
- * Pensate alla logistica tenendo conto delle destinazioni dei potenziali clienti (locale, europa, etc,), della tipologia della merce, del packaging.
- * Indicate tempi di consegna, in modo preciso tutti i costi che il cliente dovrà sostenere, prevedete anticipatamente le risoluzioni di eventuali problemi (merce danneggiata, recesso).
- * Tenete presente gli aspetti relativi alle forme di pagamento che possono essere molto diverse per paese. (sofort)

Il decalogo dell'eCommerce

- * Curate in modo maniacale le descrizioni dei prodotti. Ok testi ed immagini ma ormai anche video.
- * Siate chiari nei prezzi dei prodotti. Verificate i concorrenti e cercate di eguagliare i prezzi. Non lamentatevi se non riuscite a vendere un prodotto ad un prezzo “fuori mercato”
- * Profilate i clienti, proponete “cross selling” e suggerite acquisti.
- * Fidelizzate i clienti con promozioni ed iniziative riservate al canale di ecommerce.

Che piattaforma scegliere?

- * Flessibilità e personalizzazione
- * Attenzione e compatibilità al S.E.O.
- * Integrazione con il gateway di pagamento e logistica
- * Integrazione con i social networks
- * Soluzioni Cloud o SaaS



- * Opensource
- * Buone performance, ma solo se installato su una struttura hardware dedicata e ottimizzata
- * Gestione dei template efficiente ma un po' più complicato rispetto a Prestashop
- * Ottima disponibilità di estensioni
- * Pannello di amministrazione molto professionale e curato, anche se non molto intuitivo per il grande numero di funzioni a disposizione
- * Essendo basata su Zend, la curva di apprendimento è abbastanza alta se non si conosce questo framework
- * Gratuita la community edition, disponibili soluzioni a pagamento che offrono l'hosting, supporto e funzionalità avanzate

PRODOTTO MOLTO ADATTO A GROSSE REALTÀ CHE HANNO BISOGNO DI UNA PIATTAFORMA RICCA DI FUNZIONALITÀ ED ESTENDIBILE



- * Opensource
- * Buone performance
- * Gestione dei template abbastanza semplice (grazie al motore Smarty)
- * Buona disponibilità di estensioni
- * Pannello di amministrazione intuitivo ma dal look and feel non troppo professionale
- * Curva di apprendimento relativamente bassa
- * Completamente gratuito eccetto alcune estensioni a pagamento (comunque disponibili a costi limitati)

PRODOTTO IDEALE PER AZIENDE MEDIO-PICCOLE CHE HANNO DA POCO COMINCIATO AD AFFACCIARSI AL MONDO DELL'ECOMMERCE E HANNO UN BUDGET PIÙ LIMITATO



zencart

The art of e-commerce

- * Zen Cart è un derivato poi divenuto progetto separato da Oscommerce nel 2003. Le principali differenze tra i due sistemi vengono da Zen Cart dal punto di vista architettonico (ad esempio, un sistema di template) e ulteriori funzionalità incluse nel core.
- * Questo software offre numerosi servizi che sono il supporto di più lingue , modalità di clienti multipli , vendite multiple e sconti , XHTML 1.0 compliant sistema di modelli , modalità di visualizzazione multipla , sistema di gestione dei contenuti , diverse opzioni di pagamento , Newsletter Manager , Buoni Sconto , Buoni regalo , articoli in vetrina ecc.....



- VirtueMart è un modulo aggiuntivo per il CMS Joomla (Mambo) che permette di estenderne le funzionalità al fine di creare e gestire un portale di ecommerce.



WordPress Ecommerce è un modulo aggiuntivo per il CMS Wordpress.

Permette di sviluppare performanti siti e-commerce. L'utilizzo è consigliato per la creazione di store online di medie o piccole dimensioni.

PRODOTTO IDEALE PER AZIENDE MEDIO-PICCOLE CHE HANNO DA POCO COMINCIATO AD AFFACCIARSI AL MONDO DELL'ECOMMERCE E HANNO UN BUDGET PIÙ LIMITATO



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Nicola Fort

nfort@eyelink.it

commerciale@eyelink.it

Domande?

“mi piacerebbe approfondire.....”