

SERVE UN SITO PER FARE E-COMMERCE?

- Vendere su Marketplace?
aprire un negozio online senza necessariamente avere un sito web
- Vendere sul proprio sito?
realizzarlo come meglio credi, con un visual coerente con il tuo marchio

QUAL È LA PIATTAFORMA GIUSTA (PER ME)?

- Da installare (Pacchetti pronti)
- S.a.a.S (Software as a Service)
- Custom (Personalizzato)

DA INSTALLARE

Pacchetti pronti per l'installazione, alcuni dei quali sono open source o con bassi costi di licenza



DA INSTALLARE

- + espandibili e scalabili
- + molti professionisti a disposizione
- + community di supporto, alcune molto attive
- sono richieste delle competenze tecniche per la gestione e la personalizzazione
- personalizzazioni spinte possono rendere difficili gli aggiornamenti

S.a.a.S (Software as a Service)

In poco tempo sono resi disponibili piattaforma, dominio e hosting: il merchant deve solo inserire i prodotti, operare le personalizzazioni disponibili e gestire le vendite.

 The logo for Big Cartel, featuring the word 'bigcartel' in a lowercase, sans-serif font, with a trademark symbol (TM) at the end.

S.a.a.S (Software as a Service)

- + in poche ore è operativo
- + spesso una community promuove i vari negozi
- + ottimo per partire con pochi investimenti
- + pannello di amministrazione semplice
- se la piattaforma ha limiti sono difficilmente superabili
- scarsa personalizzazione e autonomia
- possono avere limiti nelle attività di web marketing

CUSTOM

- Il massimo della personalizzazione.
- Si parte da un pacchetto già funzionante, anche open source, apportando modifiche in base alle necessità.

CUSTOM

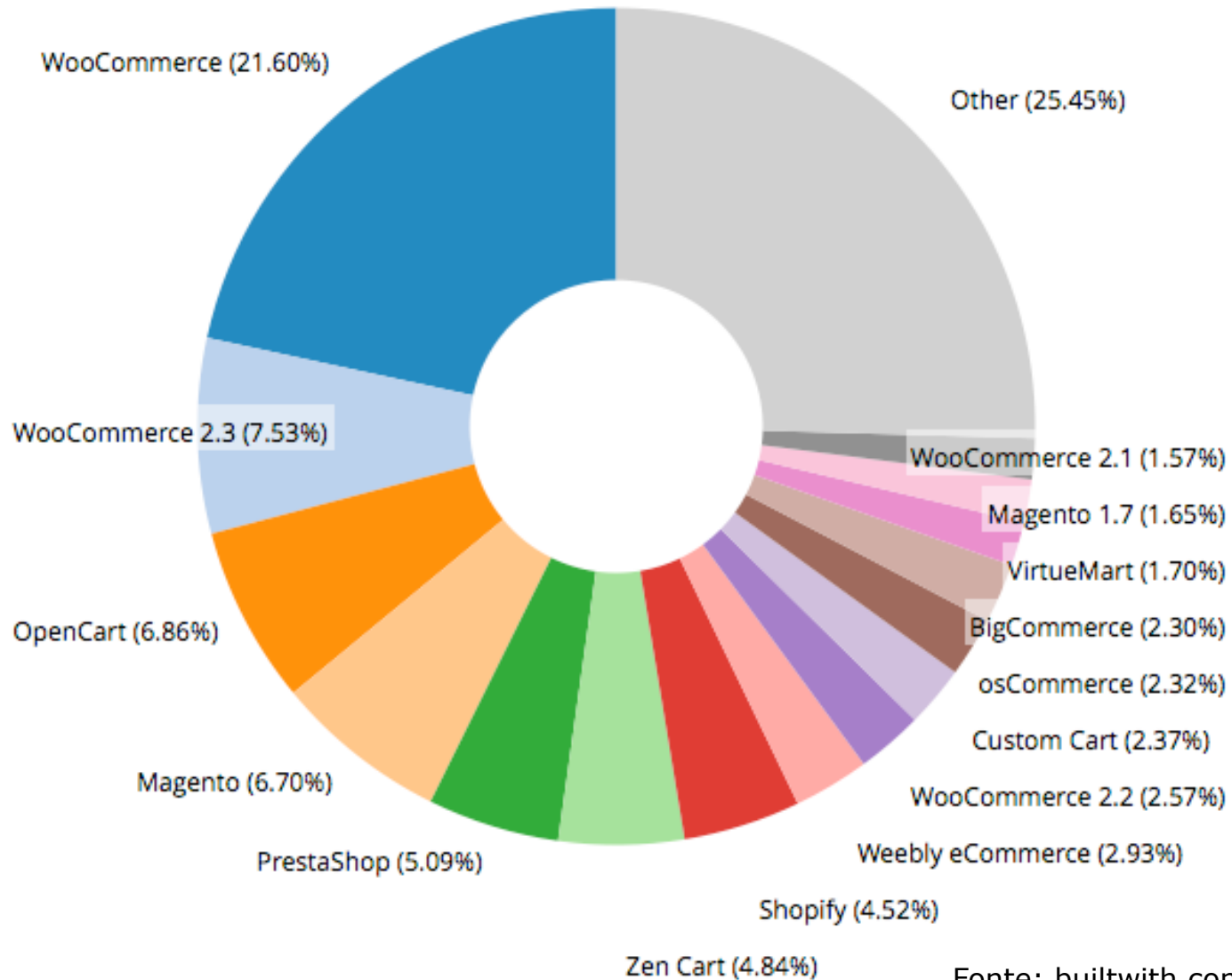
- + è possibile creare un e-shop molto complesso
 - + scalabile in base alle esigenze
 - + è possibile ottenere esattamente ciò che si vuole...
-
- sviluppo mediamente lungo e impegnativo
 - mantenimento e aggiornamento più impegnativi
 - legati a chi ne ha curato lo sviluppo (non sempre negativo)



LE PIÙ UTILIZZATE OGGI?

Global eCommerce Technology Distribution

The shopping cart technologies used by online stores globally. Last updated Jul 8th 2015.





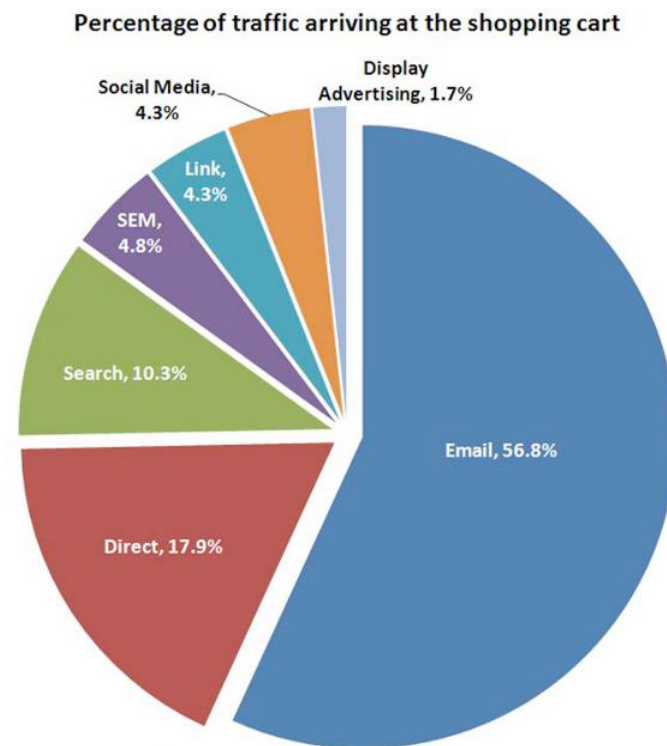
BASTA UN SITO PER FARE E-COMMERCE?

Il front end è solo uno degli elementi fondamentali

BASTA UN SITO PER VENDERE?

Le vendite sono direttamente legate al traffico del sito:

- Traffico di ritorno
- Traffico diretto
- Traffico naturale
- Traffico a pagamento
- Traffico da link/social



Source: SeeWhy
Research, 5/11

L'IMPORTANZA DEI CONTENUTI

Content is King (Bill Gates, 1996)

Il contenuto deve essere il tuo prodotto principale.

Se non apprezzano un tuo contenuto "gratuito", perché dovrebbero pagare per un tuo prodotto? (Kristin Zhivago)

ALCUNI CONSIGLI

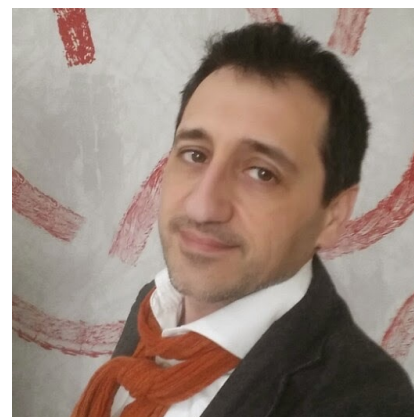
- Scegli la piattaforma per gli utenti, obiettivo facilità d'uso e di acquisto.
- Prediligi soluzioni modulari che possano svilupparsi insieme al business.
- La piattaforma, da sola, non è sufficiente per riuscire a vendere online.

GRAZIE PER AVER PARTECIPATO




SITI INTERNET - WEB MARKETING
Spilamberto (MO)

www.workonnet.it



Luigi Resta / Web Specialist

 333 800 76 83

 info@workonnet.it

 facebook.com/lresta

 twitter.com/luigiresta