

E-COMMERCE COME SCEGLIERE LA PIATTAFORMA PIÙ ADATTA

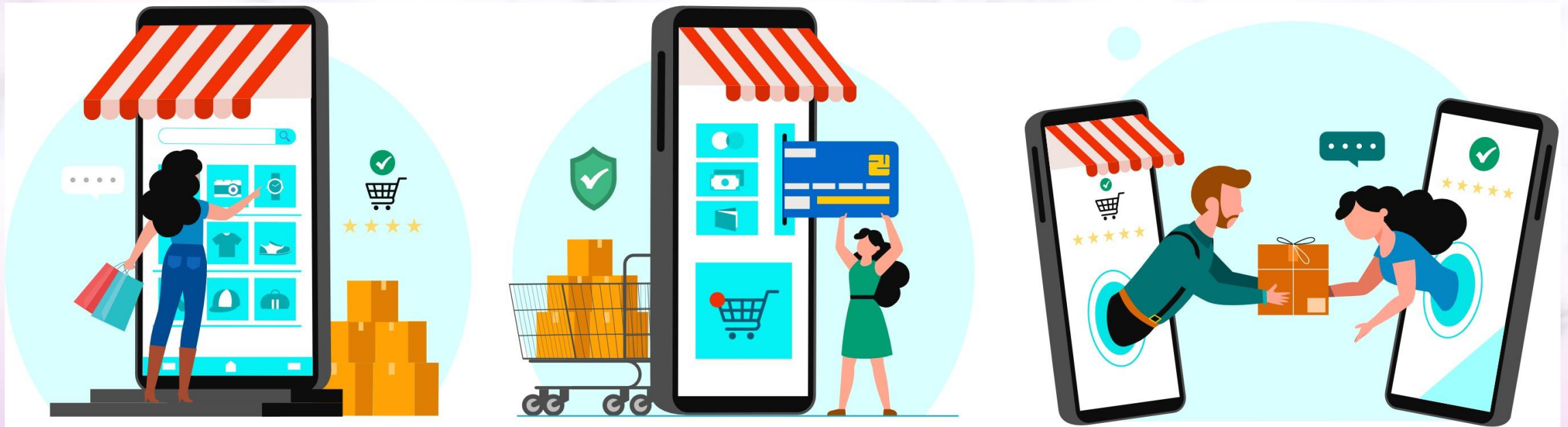
A cura di David Nannini

PIATTAFORME ECOMMERCE

- ✓ Piattaforme Ecommerce e sito web;
- ✓ Come scegliere la piattaforma più adatta al nostro progetto;
- ✓ Flusso di lavoro di un negozio elettronico;
- ✓ Quali sono le piattaforme più conosciute in Italia;
- ✓ Quali sono le differenze fra le principali piattaforme;



LE PIATTAFORME SERVONO PER FARE COMPRARE PER VENDERE CI VUOLE IL MARKETING



PIATTAFORME ECOMMERCE E SITO WEB

Le piattaforme Ecommerce sono programmi che servono per creare il nostro sito web e consentono ai clienti di acquistare e pagare, i prodotti e servizi che vogliamo vendere online.

Le piattaforme per il commercio elettronico, le possiamo paragonare a dei supermercati nuovi di zecca, con scaffali vuoti, con carrelli e casse ancora da sballare, senza cartelloni pubblicitari, senza addetti alla vendite e senza clienti.

COME SCEGLIERE LA PIATTAFORMA ECOMMERCE

Sul web vengono proposte soluzioni ecommerce fai da te, dove viene passato il messaggio che costruire un negozio online è diventato facile e alla portata di tutti. Inserisci prodotti, configuri le spedizioni, aggiungi metodi di pagamento, le forme di tassazione e il gioco è fatto.

Tuttavia, bisogna riflettere perché se vogliamo ottenere risultati le cose sono un tantino più complicate. Sul web c'è tanta concorrenza specializzata e agguerrita nella vendita, difficilmente basterà dotarsi di una piattaforma per fare la differenza. Oggi, il mondo ecommerce funziona un po' come la Formula 1, vince il pilota con il team più forte e la macchina più veloce.

Per cui, se vogliamo raggiungere obiettivi ragguardevoli, è fondamentale acquisire competenze e collaboratori interni ed esterni capaci di spingere il nostro ecommerce ai livelli che ci aspettiamo.

COME SCEGLIERE LA PIATTAFORMA ECOMMERCE

Prima di scegliere la piattaforma e costruire un nuovo ecommerce è buona norma aver realizzato un business plan e relative strategie di marketing e vendita.

Informazioni da reperire:

- ✓ Tipologie di prodotti e servizi;
- ✓ Quantità di prodotti da gestire per mese;
- ✓ Target della clientela:
 - B2B o B2C oppure entrambe;
 - Nazionale o internazionale;
- ✓ Volume di ordini atteso;
- ✓ Metodi di pagamento;
- ✓ Metodi di spedizione;
- ✓ Collegamenti con il gestionale;
- ✓ Strumenti per attività di marketing;
- ✓ Strumenti di remarketing.

BUSINESS INTERNAZIONALE

Se stiamo sviluppando un business internazionale ci sono degli aspetti aggiuntivi da tenere in considerazione:

1. Strategie di marketing devono essere diversificate per nazione;
2. Fiscalità e imposte;
3. Normative sull'esportazione dazi e dogane;
4. Sistemi di pagamento;
5. Metodi di spedizione.

FLUSSO DI LAVORO PIATTAFORME ECOMMERCE

Frontend (visibile ai clienti)

- ✓ Navigazione e ricerca prodotto;
- ✓ Dettagli prodotto;
- ✓ Suggerimenti up e cross selling
- ✓ Carrello elettronico;
- ✓ Cassa:
 - Registrazione o accesso;
 - Pagamento;
 - Spedizione;
- ✓ Invio email conferma ordine.

Backend (visibile al gestore)

- ✓ Caricamento categorie prodotti;
- ✓ Caricamento prodotti;
- ✓ Gestione clienti;
- ✓ Gestione ordini;
- ✓ Configurazione pagamenti;
- ✓ Configurazione spedizioni;
- ✓ Gestione delle pagine informative.

PIATTAFORME ECOMMERCE

Alcune sono più orientate al fai da te mentre altre no,
alcune sono più indicate per progetti medio piccoli altre per progetti medio grandi.

Queste sono le più conosciute ed utilizzate in Italia:

- ✓ Woocommerce per Wordpress;
- ✓ Prestashop;
- ✓ Shopify;
- ✓ Magento;

DIFFERENZE FRA LE PIATTAFORME ECOMMERCE

PIATTAFORME ►►	WOOCOMMERCE	PRESTASHOP	SHOPIFY	MAGENTO OPEN SOURCE
Tipologia di software	Plugin	Stand alone	SAAS	Stand alone
Open source	Sì	Sì	No	Sì
Tipologia di progetto	Medio piccolo	Medio grandi	Medio piccolo	Medio grandi
Competenze Installazione	Basse	Medie	Non richieste	Alte
Competenze configurazione base	Medie	Medie	Medie	Medie
Competenze configurazione e personalizzazione avanzate	Medio alte	Medio alte	Medio alte	Alte
Moduli di espansione	Sì	Sì	Sì	Sì
SEO friendly	Sì	Sì	Sì	Sì
Internazionalizzazione	Si con plugin	Di serie	Di serie	Di serie
Sicurezza e stabilità	Medio basso	Alto	Alto	Alto
Investimento consigliato	Fino a medio	Fino ad alto	Fino a medio	Fino ad alto

COMPLIMENTI, GRAZIE PER AVER PARTECIPATO

David Nannini

LEGENDA

B2C: business-to-consumer è un modello di business dove gli scambi commerciali avvengono fra un'azienda ed un consumatore finale.

B2B: business-to-business è un modello di business dove gli scambi commerciali avvengono fra un'azienda ed un'altra azienda.

Cloud: “nuvola informatica”, è la tecnologia che permette di elaborare e archiviare dati in rete attraverso internet, il cloud computing consente l'accesso ad applicazioni e dati memorizzati su un hardware remoto invece che sulla workstation locale.

Open source: è un codice progettato per essere accessibile pubblicamente. Chiunque può vederlo, modificarlo e distribuirlo secondo le proprie necessità

LEGENDA

S.A.A.S: Software-as-a-Service (SaaS) è un servizio di cloud computing che offre agli utenti finali un'applicazione cloud, munita di piattaforme e dell'infrastruttura IT che la supportano, tramite un browser web.

Plugin: è un programma non autonomo che interagisce con un altro programma per ampliarne o estenderne le funzionalità originarie.

SEO friendly: si intende un sito che rende semplice la scansione e l'indicizzazione e la comprensione di elementi importanti e significativi, come ad esempio la struttura e i suoi contenuti.