



Il tuo negozio sulla piazza più ampia del mondo

E-COMMERCE soluzioni efficaci per vendere sulla Rete

Nell'ottica di aumentare il volume di affari della tua Azienda, trovare nuove opportunità di vendita e mercati proficui, devi essere in grado di sfruttare tutte le opportunità a disposizione, in particolare quelle tecnologiche.

In numerosi interventi in azienda ErgonGroup ha mediamente ravvisato un basso livello di attenzione a queste possibilità e, laddove si sia riscontrato interesse ed impegno, non tutte le variabili sono state esaminate e approfondite con la giusta considerazione. Spesso l'effetto ottenuto è stato di un forte impegno economico che tuttavia ha sviluppato e produce risultati solo parziali e che frequentemente è possibile sviluppare ulteriormente, con **benefici misurabili in termini economici**.

Nel 2013 tutte le fonti hanno indicato un aumento delle **vendite concluse su Internet che si è confermato essere una valida alternativa ai classici canali**, con **una crescita annua 2009-2015 stimata intorno al 13-18%** (studio "Fattore internet", BCG).

Sebbene il processo della vendita on-line si integri con i flussi di lavorazione aziendali, dal punto di vista tecnologico, commerciale, logistico e di marketing, esso richiede **strumenti e capacità ben precise che hanno bisogno di competenze variegate**. Ad esempio la diffusione di "smartphone" e "tablet" ha esteso di molto l'accesso al mercato on-line anche in Italia, dove 29 milioni di clienti finali accedono a Internet non più dall'ufficio o da casa, bensì da "mobile": le aziende che non hanno affrontato questo cambiamento hanno registrato un calo degli acquisti on-line nel 2013. Nel canale on-line è fondamentale quindi **l'attenzione continuativa a tutti i particolari** e la considerazione di tutte le possibilità disponibili, sia tecnologiche che di marketing.

Internazionalizzazione. Internet offre inoltre la possibilità di raggiungere clienti e mercati diversi da quello locale o nazionale a distanze un tempo impensabili per la PMI italiana. Con una locuzione inglese si parla di "cross border trade", che aggiunge alcune specificità a quelle già necessarie per la vendita su Internet nei mercati conosciuti e che, con l'opportuna struttura e pianificazione, **può dare all'azienda un autentico vantaggio competitivo**.

LA SOLUZIONE E-COMMERCE COMPRENDE:



Analisi di marketing

Analisi della strategia di marketing esistente

Verifiche sui principali elementi di marketing che contraddistinguono l'offerta aziendale e la loro proposta on-line.

- analisi della strategia di marketing attuale
- analisi dell'offerta
- studio della concorrenza
- struttura della rete vendita
- analisi della distribuzione
- studio dei mercati Italia/estero
- risorse dedicate
- definizione dei mercati obiettivo
- pianificazione
- verifica dei materiali disponibili

Sviluppo del sito



Organizziamo il progetto in modo da ottenere i migliori risultati

L'attività di sviluppo di un sito Internet per vendere on-line prevede numerose fasi, che devono essere pianificate e sviluppate.

Esse sono:

- organizzazione dei prodotti
- parole chiave e contenuti
- grafica
- traduzioni
- sicurezza
- metodi di pagamento
- logistica, fatturazione e fiscale
- utilità per interagire al meglio con i clienti

Formazione



Per sapere come continuare a sfruttare tutte le opportunità del Web

- SEO e marketing on-line
- strumenti per il monitoraggio del sito
- la gestione delle vendite on line
- la manutenzione del processo e del sito

L'obiettivo è gestire con profitto una piattaforma di vendita semplice e professionale per sviluppare il proprio business sulla rete.



www.ergongroup.it

Veneto
Viale Dell'Industria, 21
35129 Padova (PD)
T +39 049 870 2284
F +39 049 724 0032
servizioclienti.ve@ergongroup.it

Friuli Venezia Giulia
Via Marittima, 69
33058 San Giorgio di Nogaro (UD)
T +39 0431 621 498
F +39 0431 622 417
servizioclienti.fvg@ergongroup.it

Toscana
Via Lorenzo il Magnifico, 14
50129 Firenze (FI)
T +39 055 474 615
F +39 055 499 637
servizioclienti.tos@ergongroup.it

Marche
Via Volturmo, 73
62100 Macerata (MC)
T +39 0733 283 299
F +39 0733 283 299
servizioclienti.mar@ergongroup.it