

SHOPAGILE

E-commerce Multistore

Sito Web, Facebook, Ebay, Amazon e comparatori prezzi

E-commerce come la Nazionale di calcio

Parlare di e-commerce in Italia è come discutere della nazionale di calcio,
ognuno ha la sua idea di formazione



1) Idea: sito Web + SEO



Strategia

Ottimizzare il proprio sito Web con il SEO per intercettare le ricerche degli utenti nei motori di ricerca.

Target

Utenti che usano i motori di ricerca per individuare i prodotti e quindi hanno un'alta propensione all'acquisto.

Strumento

Sito Web veloce ed intuitivo, graficamente curato, responsive design e attento alle logiche SEO.

2) Idea: social-commerce



Strategia

Oggi gli utenti sono sui social, è difficile e costoso portarli sul proprio sito Web, quindi porto il sito Web sui social.

Target

Utenti che usano i social per reperire informazioni, non guardano principalmente il prezzo ma danno peso alle opinioni degli amici.

Strumento

Applicazione Facebook con strumenti di visibilità e vendita integrati nella propria Pagina Facebook

3) Idea: Amazon ed Ebay



Strategia

Essere presente nei più grandi marketplace e giovare in modo indiretto della loro visibilità. Il 55% delle ricerche di prodotti sono fatte su Amazon ed Ebay e non più su Google.

Target

Utenti che non guardano principalmente il prezzo ma ricercano le garanzie dei grandi brand e basano gli acquisti sui commenti e le recensioni degli altri.

Strumento

Negozi Amazon ed Ebay.

4) Idea: Comparatori



Strategia

Online la concorrenza è a portata di click e quindi si gioca tutto sul prezzo; i comparatori sono lo strumento più immediato per ottenere visibilità e vendite.

Target

Utenti esperti del Web che usano siti Web italiani di comparazione prezzi per trovare il prezzo più conveniente.

Strumento

Integrazione con comparatori gratuiti ed a pagamento.

Chi ha ragione e chi torto?

Non esiste una risposta valida per tutti, la strategia dipende dal mercato di riferimento e dalla natura dell'azienda (prodotti, margine, competenze, risorse...)



Se finora era necessario scegliere una di queste strategie, **rinunciando a priori alle vendite connesse alle altre, oggi non è più così.**

SHOPAGILE è la soluzione Multistore

SHOPAGILE



Grazie a SHOPAGILE è possibile perseguire **contemporaneamente tutte le strategie indicate.**

La funzione Multistore consente di attivare **più negozi integrati, gestibili da un unico Pannello di controllo** e quindi avere visibilità e vendite su

1. Sito Web
2. Applicazione Facebook
3. Ebay ed Amazon
4. Comparatori

Tutti gli strumenti di SHOPAGILE



1. Visibilità



2. Vendita



3. Fidelizzazione

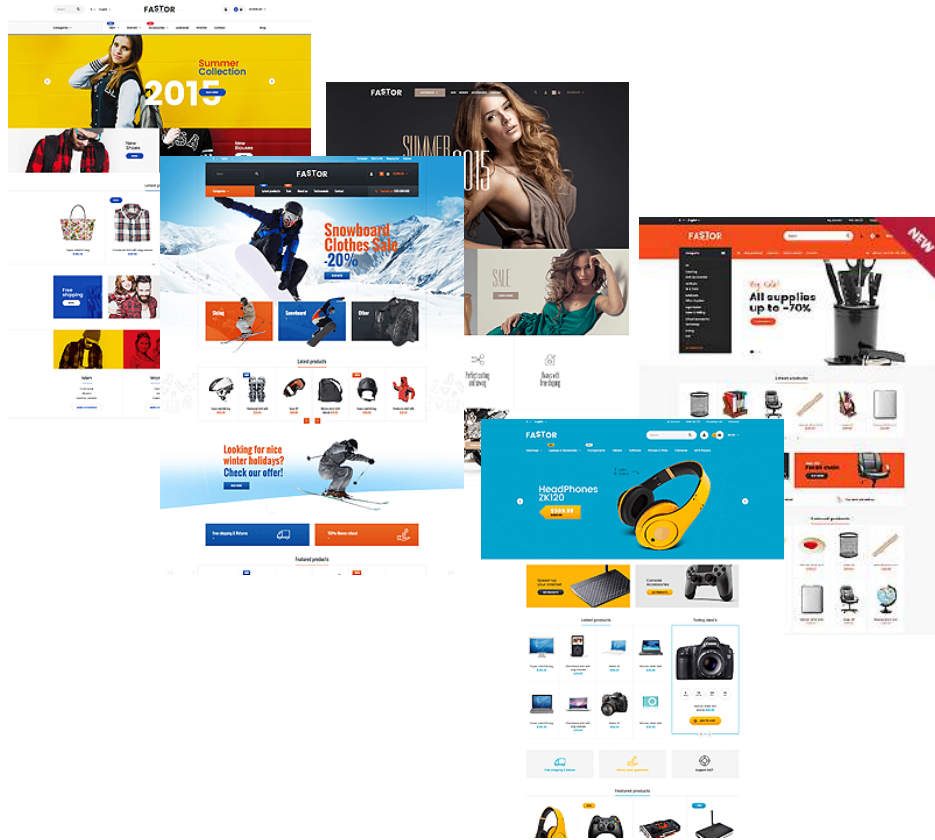
Visibilità



Prima di tutto essere visibili grazie a:

1. Autopost
2. Newsletter
3. Coupon
4. Buoni regalo
5. Blog
6. Programma affiliati
7. Offerte speciali
8. Sconti quantità
9. Banner
10. Grafica*

*Grafica



Grafica curata ed accattivante:

1. Più di 70 temi grafici diversi da scegliere per settore o stile
2. Stili e colori personalizzabili
3. Grafica responsive design
4. Tag social per condivisioni
5. Metag per motori di ricerca
6. Valutazione velocità del sito Web Gtmetrix > 85%

Vendita



Dalla visibilità alle vendite:

1. Pagina prodotto in stile landing page
2. Vendite singole ed iscrizioni (pagamenti ricorrenti)
3. Vendite prodotti e servizi
4. Vendite prodotti digitali (download)
5. Gruppi clienti
6. Gestione ordini e notifiche automatiche
7. Gestione magazzino
8. Fatturazione
9. Tutti i metodi di pagamento più diffusi
10. Tutte le logiche di spedizione più diffuse

Fidelizzazione



Dalla prima vendita alla fidelizzazione:

1. Punti fedeltà
2. Passaparola
3. Campagne email marketing
4. Tracciamento visite e click
5. Report e statistiche