



Pane e internet

Cittadini 100% digitali

VENDERE ONLINE

Francesco Costanzini

Giornalista e Consulente Marketing

 Regione Emilia Romagna

AgendaDigitale


DATAVALLEY
bene comune 

Chi sono?

Francesco Costanzini

CONSULENTE DI WEB MARKETING

UFFICIO STAMPA

FORMAZIONE



ARGOMENTI DEL WEBINAR



Argomenti

Significato di vendita

Analisi dei nuovi consumatori

Vendere online: le tipologie

Vendere online: cosa significa e cosa comporta

véndere

Vocabolario on line

Crea un ebook con questa voce | Scaricalo ora (0)

Condividi   

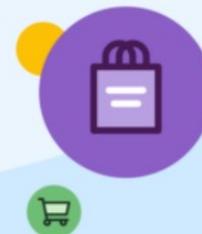
véndere v. tr. [lat. *vēndĕre*, comp. di *venum dare* «dare in vendita» (così come *venire* «essere venduto» da *venum ire*)]. – 1. Trasferire ad altri la proprietà di una cosa, di un bene o di un diritto, contro il corrispettivo di un prezzo (v. vendita); si contrappone direttamente a *comprare* o *acquistare*. Di cose singole: *v. la casa, un podere; vorrei v. questo quadro; a chi hai venduto la tua vecchia macchina?* (e riferendosi al prezzo: *per quanto l'hai venduta?*; *sono riuscito a venderla per duemila euro*); *v. (a rate) con patto di riserva di proprietà, v. con patto di riscatto; v.*



The Shopping Index

Real insights from over 1 billion shoppers

Q2 2021

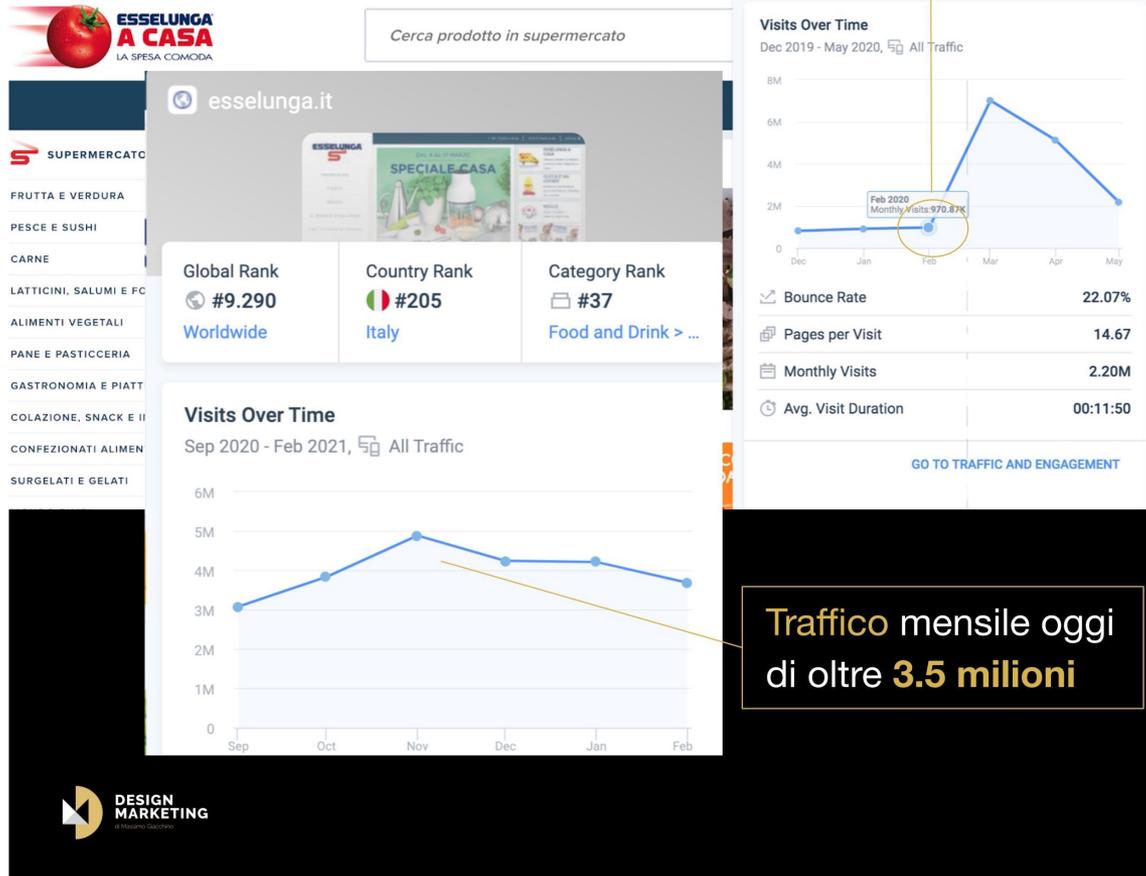


Italia prima in Europa e quarta nel mondo per accelerazione nel primo trimestre del 2021.

Il commercio digitale globale in aumento del 58% contro il 17% dell'anno scorso.

Vola il traffico da smartphone, si dimezza quello da pc

Traffico mensile
Pre-pandemia di **970k**





l'e-commerce consiste nello svolgimento di attività commerciali e di transazioni in via elettronica e comprende attività diverse quali: la commercializzazione di beni e servizi per via elettronica, la distribuzione on line di contenuti digitali, l'effettuazione per via elettronica di operazioni finanziarie in borsa, gli appalti pubblici per via elettronica e altre procedure di tipo transattivi della Pubblica Amministrazione.

[Circolare Ministero Industria Commercio e Artigianato 1 giugno 2000, n. 3487/C]

l'e-commerce consiste nella vendita e nell'acquisto di beni e servizi attraverso Internet ricorrendo a server sicuri (nota HTTPS, un apposito protocollo che crittografa i dati sensibili dei clienti contenuti nell'ordine di acquisto allo scopo di tutelare il consumatore) dove sono utilizzati carrelli elettronici e con servizi di pagamento on-line, come le autorizzazioni per il pagamento con carta di credito.

[CNA Grosseto]



Business to Consumer [B2C]: insieme delle transazioni commerciali di beni e servizi tra aziende e consumatori finali.

Business to Business [B2B]: transazioni commerciali di beni e servizi tra aziende.

Consumer-to-Business [C2B]: portali dove i consumatori pubblicano prodotti o servizi per cui le imprese fanno offerte (portali di lavoro come Freelancer ..)

Consumer-to-Consumer [C2C] : azienda che facilita la vendita di prodotti e servizi tra consumatori (Subito.it)



MODELLI DI BUSINESS DELL'E-COMMERCE

Dropshipping

Questo modello prevede che il commerciante venda un prodotto al cliente finale, senza possedere il prodotto

Wholesaling

I grossisti (wholesaler) sono quelle aziende che acquistano grandi quantitativi di prodotti da diversi fornitori per poi rivenderli ad un prezzo più basso rispetto a quello di mercato.

Warehousing

Molte aziende che operano nell'eCommerce hanno magazzini dove stoccare i prodotti da vendere. Questi vengono quindi pubblicati nello shop online e quando il cliente li acquista, i beni vengono spediti direttamente dal magazzino (warehouse).

White label

Largamente diffuso in molti settori, il modello white label prevede che il fornitore produca il bene e chi lo commercializza lo personalizza con il proprio brand e packaging

Produzione

Questo modello prevede che la produzione del prodotto sia fatta all'interno dell'azienda, così come lo stoccaggio e la commercializzazione.

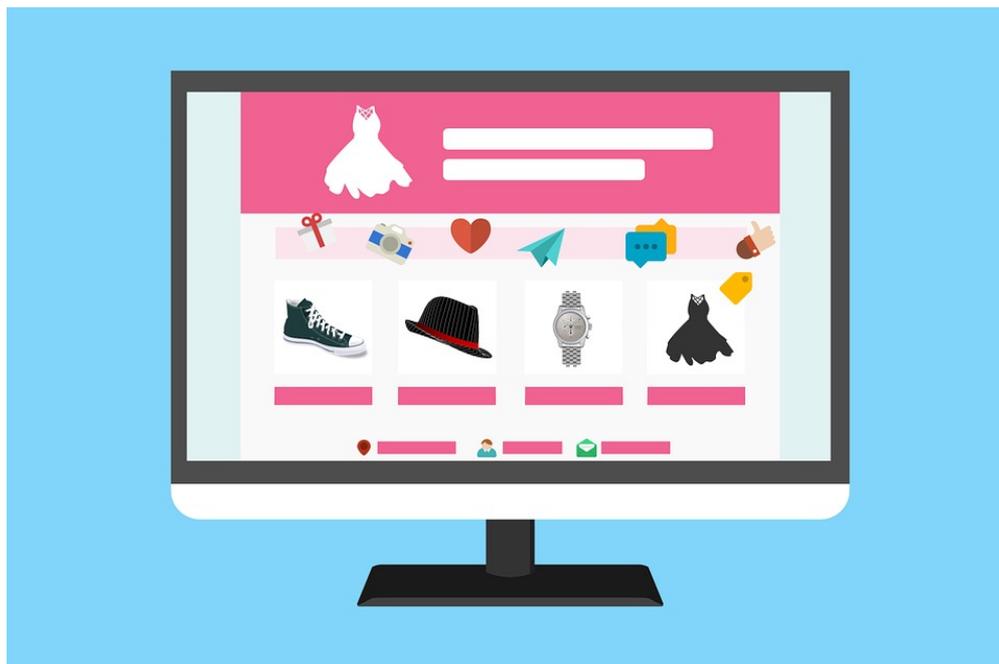
Subscription

Questo modello di business permette all'utente di acquistare e poi eventualmente sottoscrivere un abbonamento, generalmente mensile o annuale, ad un prodotto o servizio. Alla scadenza del contratto l'utente decide se rinnovarlo oppure no.

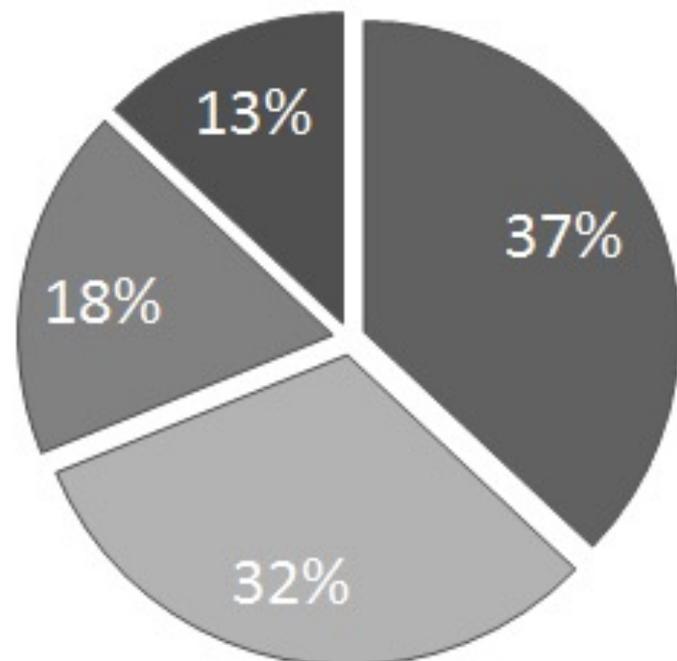


Freemium

Il freemium è una tipologia di vendita online che prevede l'offerta gratuita del prodotto o parte di esso, e la vendita di prodotti complementari o premium



Cosa fa un cliente prima di acquistare on line



- Visita il sito dove acquista
- Legge recensioni su Internet
- Legge Blog/Forum
- Chiede consigli ad amici

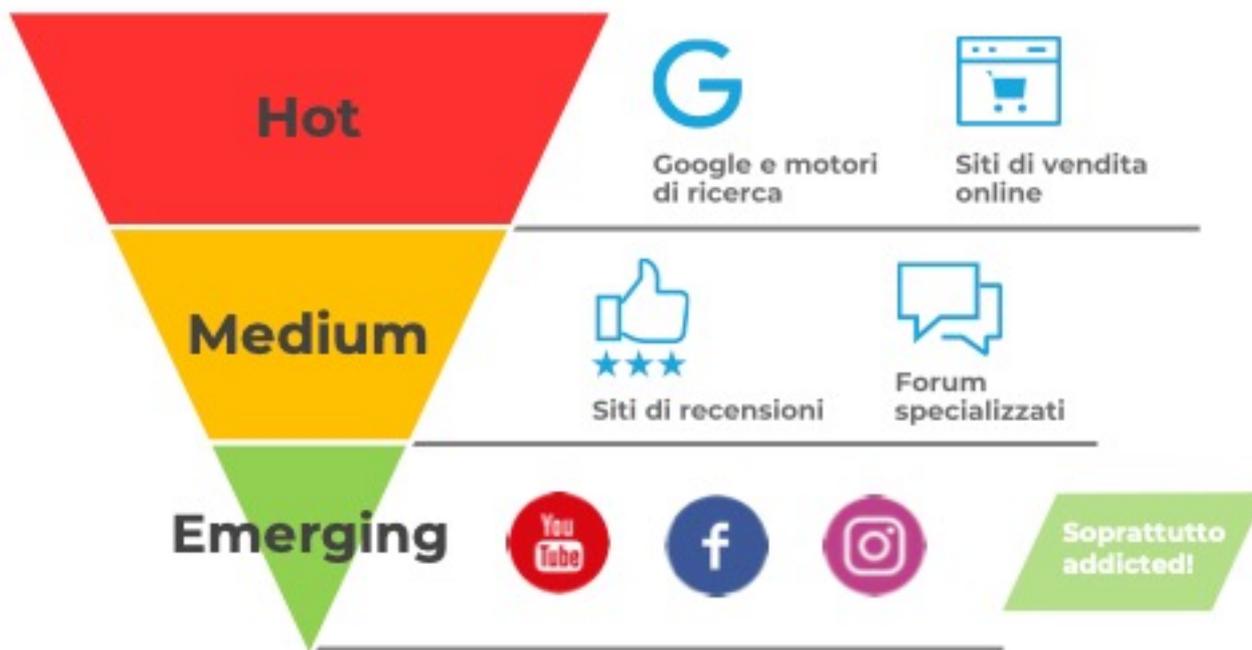
e-development.it

- **L'80% dei consumatori** non compra da un business con una brutta reputazione;
- **4 consumatori su 5** orientano le decisioni di acquisto in base alle recensioni online;
- **Il 70% dei consumatori** sceglie di non comprare determinati prodotti se non apprezza l'operato dell'azienda;
- **Il 61% dei consumatori** si dice infastidito quando non riesce a identificare l'azienda produttrice;
- **Il 56% dei consumatori** cerca informazioni sull'azienda produttrice;



NEW

La raccolta di informazioni per l'acquisto si articola su diversi touchpoint digitali

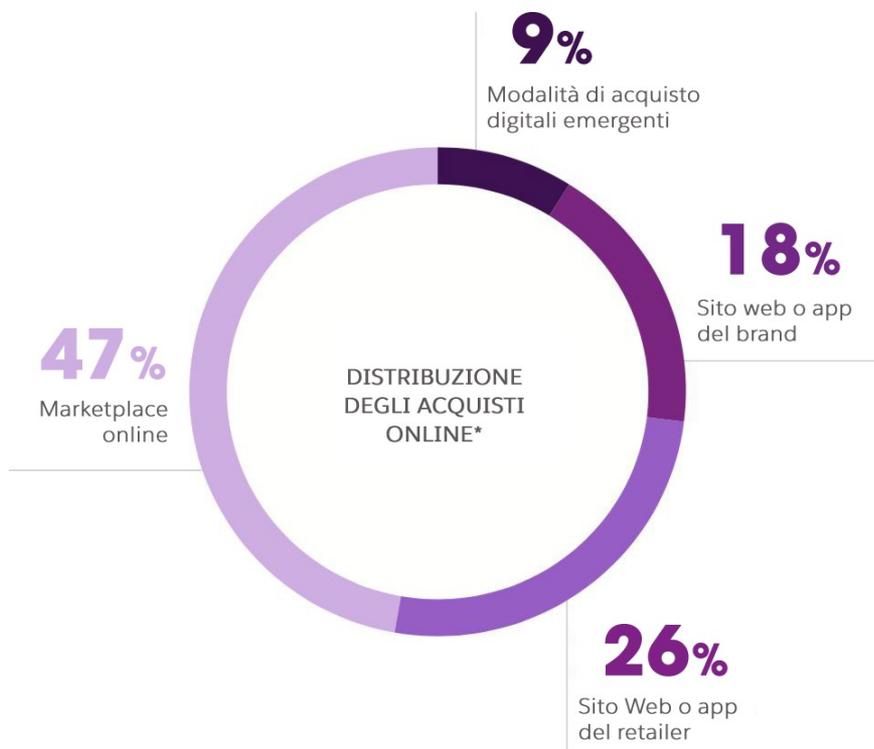


?
Dove vai quando cerchi informazioni per i tuoi acquisti?

Base: (2019 N=1469) - Coloro che hanno dichiarato di cercare info online prima di fare un acquisto, dati medi



GLI ACQUIRENTI ONLINE SI AFFIDANO A UN'AMPIA
GAMMA DI VETRINE DIGITALI



* In base al volume medio

Caratteristiche principali dei marchi preferiti degli acquirenti

#1

Soddisfa le
mie esigenze
specifiche

#2

Offre esperienze di
shopping/promozioni
esclusive

#3

Offre prodotti in
edizione limitata

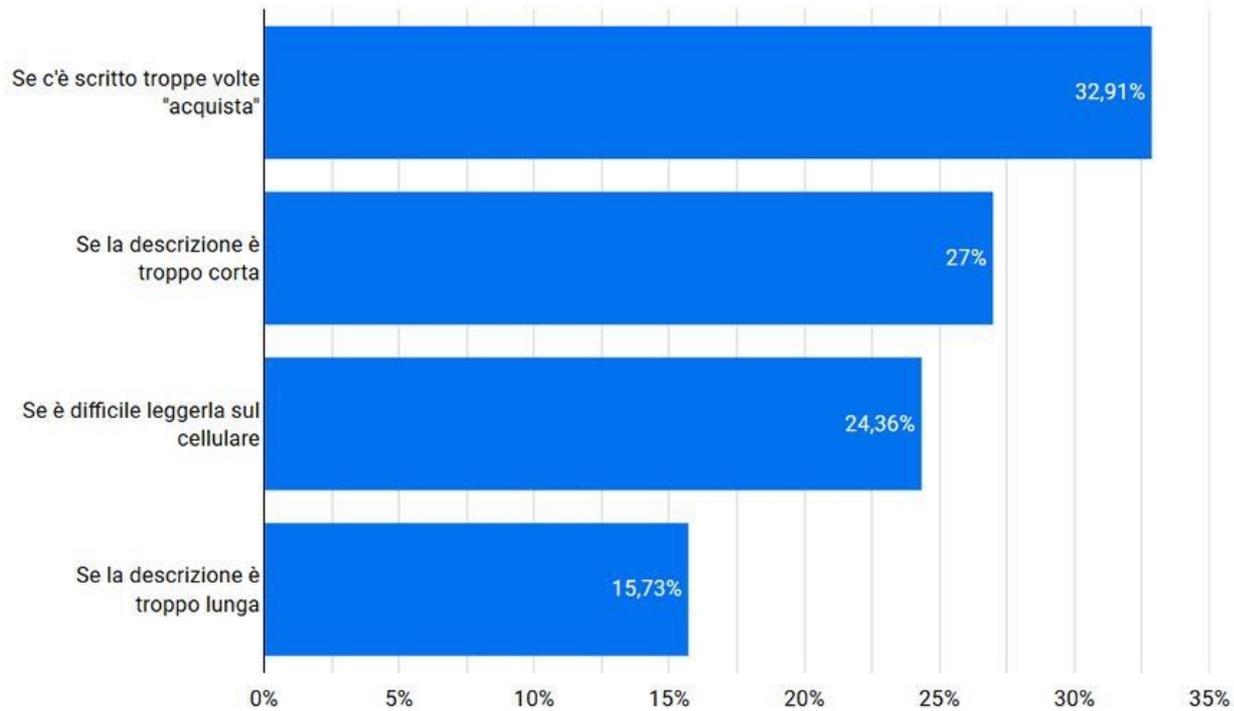
#4

Interagisce con me sui canali
che preferisco

#5

Capisce davvero
chi sono

Quando leggi la descrizione di un prodotto che vuoi acquistare online, qual è la cosa che ti infastidisce di più in assoluto?



Cosa si aspettano gli acquirenti?

Caratteristiche e servizi dovrebbero essere pensati per soddisfare le aspettative specifiche dei consumatori.

Curioso

- | | |
|--|--|
| facile navigazione | contenuti su misura |
| configuratore online | ispirazione per nuovi acquisti |
| ampio catalogo prodotti | descrizioni dettagliate con immagini o video |
| consigli sui prodotti basati sui precedenti acquisti | valutazioni o recensioni dei prodotti di altri clienti |

Esigente

- | | |
|---|--|
| prodotti di alta qualità | vantaggi attraverso un programma fedeltà |
| diverse opzioni di pagamento | brand preferiti disponibili |
| personalizzazione del contenuto sulla base delle preferenze | reso facile |
| affidabilità nella consegna | disponibilità di prodotti convenienti |
| lista della spesa o lista dei desideri | capillarità nei luoghi di consegna |
| informazioni chiare sui prezzi | chat sempre disponibile |
| sicurezza per le transazioni di pagamento | consegna gratuita |

Impaziente

- | | |
|--|--|
| caricamento rapido | tracciabilità della consegna |
| data di consegna garantita | informazioni sulla disponibilità |
| velocità di consegna | disponibilità dei prodotti più recenti |
| consegna di generi alimentari freschi | |
| elaborazione dei pagamenti semplice e veloce | |

IL PERCORSO DI ACQUISTO



Scoperta



Ricerca



Comparazione



Scelta



Acquisto

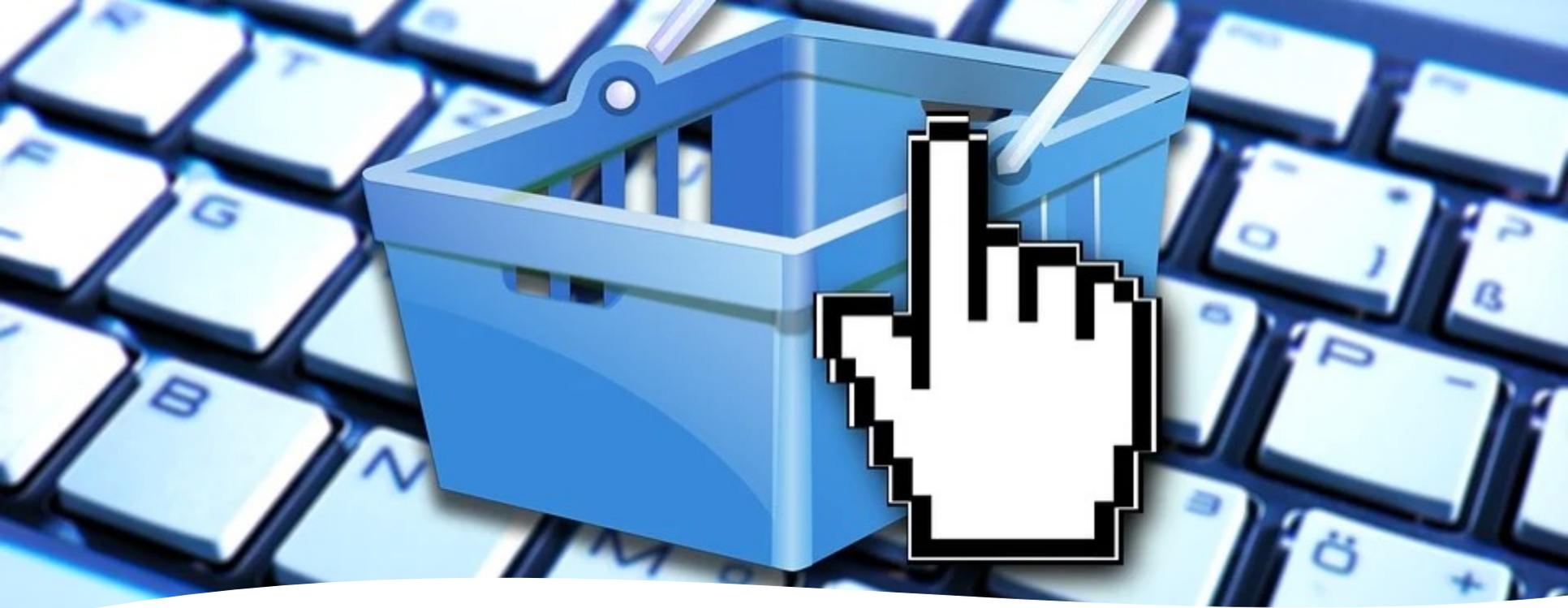


Passaparola



Fidelizzazione





Come funziona un acquisto online?

- Registrazione con i propri dati
- Scelta dei prodotti/inserimento nel carrello
- Acquisto/pagamento
- Conferma via email
- Atterraggio su una pagina «di ringraziamento»

VENDERE ONLINE

COMMERCIO
C2C
(Fb marketplace,
subito.it)

Affiliazione
(es. Amazon...)

Usare un
Marketplace
(vendere i nostri
prodotti su
Amazon, Google..)

E-COMMERCE
(un nostro sito di
vendita online
B2C)

Autorizzazioni per vendere online

È OPPORTUNO RICHIEDERE SEMPRE
INFORMAZIONI A RIGUARDO ALLA CAMERA DI
COMMERCIO O AL PROPRIO COMMERCIALISTA

*Direttiva sul commercio elettronico” (Direttiva
del Parlamento europeo e del Consiglio n. 31
dell’8 giugno 2000)*

D. Lgs. 70/2003

Il nostro negozio online è a tutti gli effetti un'attività commerciale che richiede l'apertura di una partita IVA e l'iscrizione alla Gestione Commercianti INPS.

Se l'attività e-commerce non è per noi quella prevalente, chiediamo consiglio al commercialista perché è possibile che la scelta giusta sia l'iscrizione alla Gestione Separata.

Sono esentati dall'apertura coloro che fanno commercio online in maniera occasionale, i cui ricavi non superano i 5000 euro.

Gestire un sito e-commerce è un'attività continuativa che si differenzia da un negozio tradizionale solamente perché non ha uno spazio fisico, ma un indirizzo web.



Commercio elettronico *consumer-to-consumer* (C2C)



Etsy

<https://www.etsy.com>



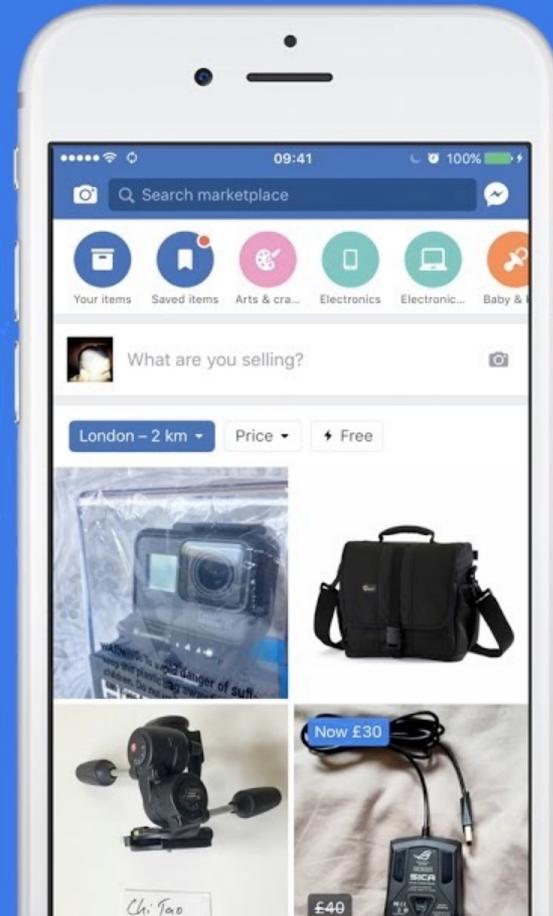


 *subito*





Facebook Marketplace



<https://www.facebook.com/marketplace/>



Hai un'idea di prodotto che non è in commercio?

Invia la tua invenzione a Quirky, i membri della comunità voteranno e commenteranno la tua idea.

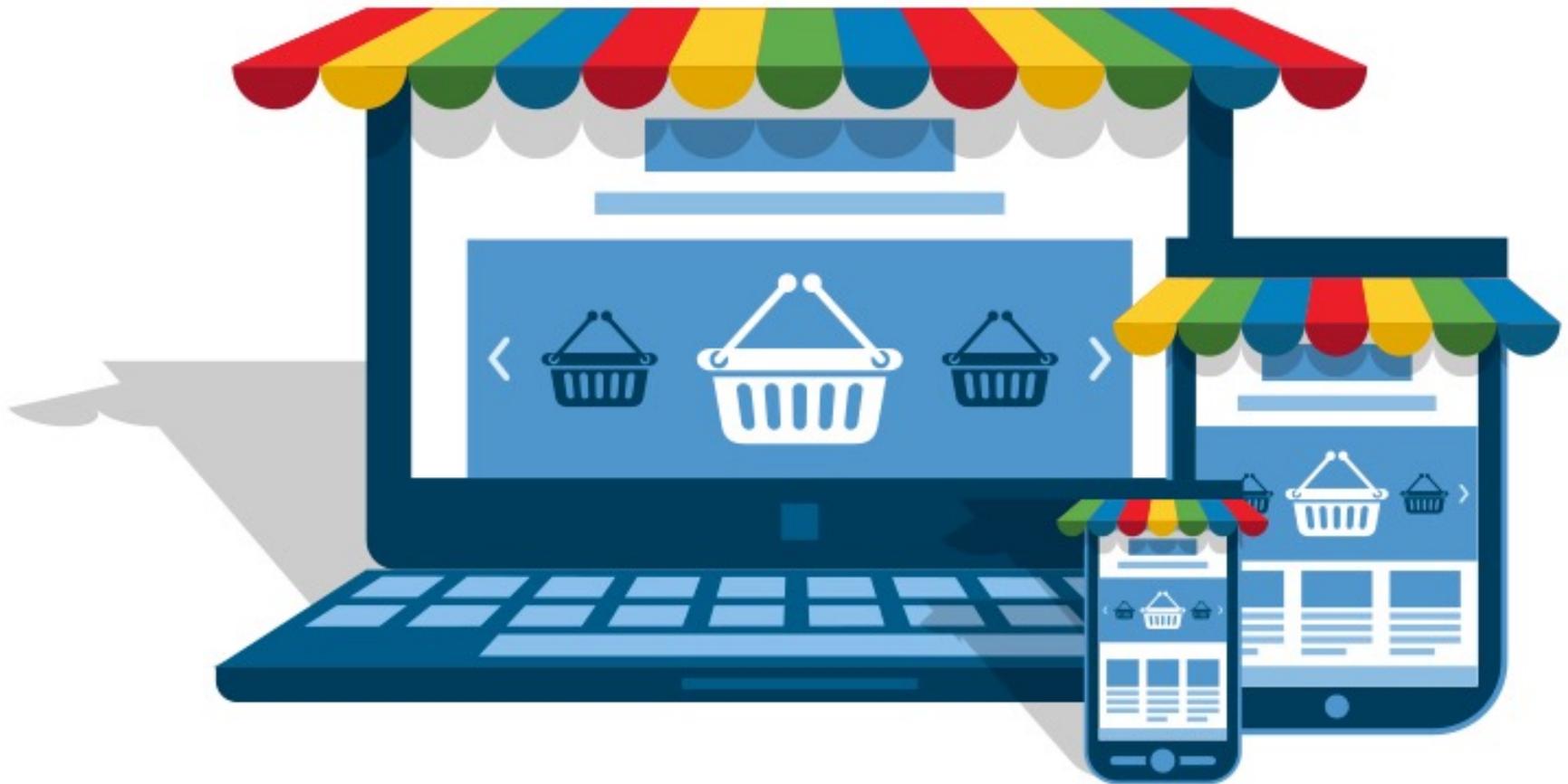
La migliore idea sarà votata personalmente da *Quirky* e trasformerà idea in realtà, dopo diverse fasi di sviluppo del prodotto.

www.quirky.com

The Quirky logo is displayed in white, handwritten-style text on a solid black rectangular background.

Quirky

Google Shopping





Rendi disponibili i tuoi prodotti



l'inserimento di link a prodotti esterni nel proprio blog o sito web e, quando l'utente compie un'azione d'acquisto, il proprietario del sito di partenza guadagna una commissione prestabilita.



Fare parte del Programma di Affiliazione di Amazon significa avere l'opportunità di **guadagnare dei soldi con il proprio sito**. Il processo è semplice: potrai creare alcuni link di Affiliazione attraverso i quali i tuoi utenti potranno fare acquisti su Amazon.it.

Nel momento in cui viene effettuata una vendita ti verrà attribuita una **commissione fino al 10%**, a seconda della tipologia di prodotto venduto.

<https://programma-affiliazione.amazon.it/promotion/overview>

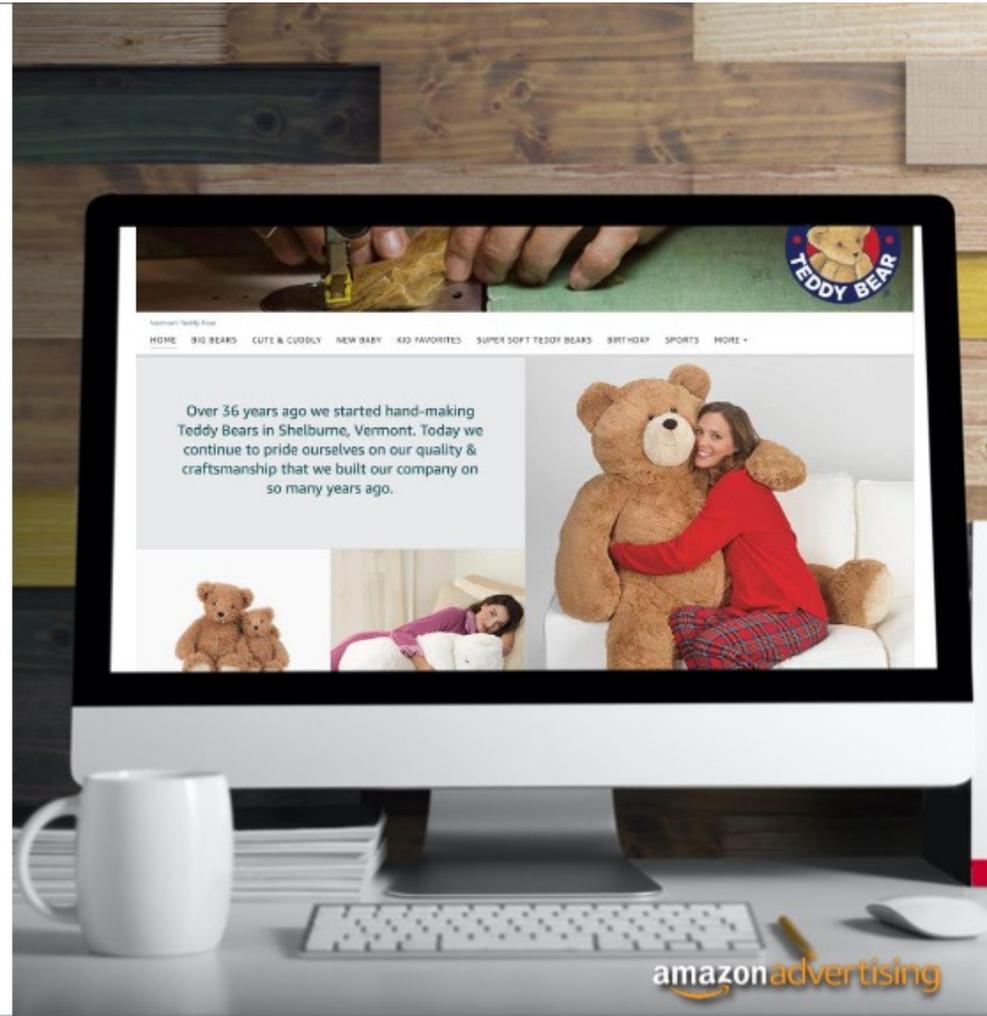
Vendere su **amazon**



Vantaggi dello Store

- Coinvolgi gli acquirenti in modi significativi
- Crea uno Store reattivo in modo semplice
- Ottimizza la performance con la dashboard dei dati
- Sfrutta il brand di fiducia Amazon
- Ottieni un URL Amazon univoco per il tuo brand

52% degli acquirenti sono disposti ad acquistare un marchio che non conoscono su Amazon



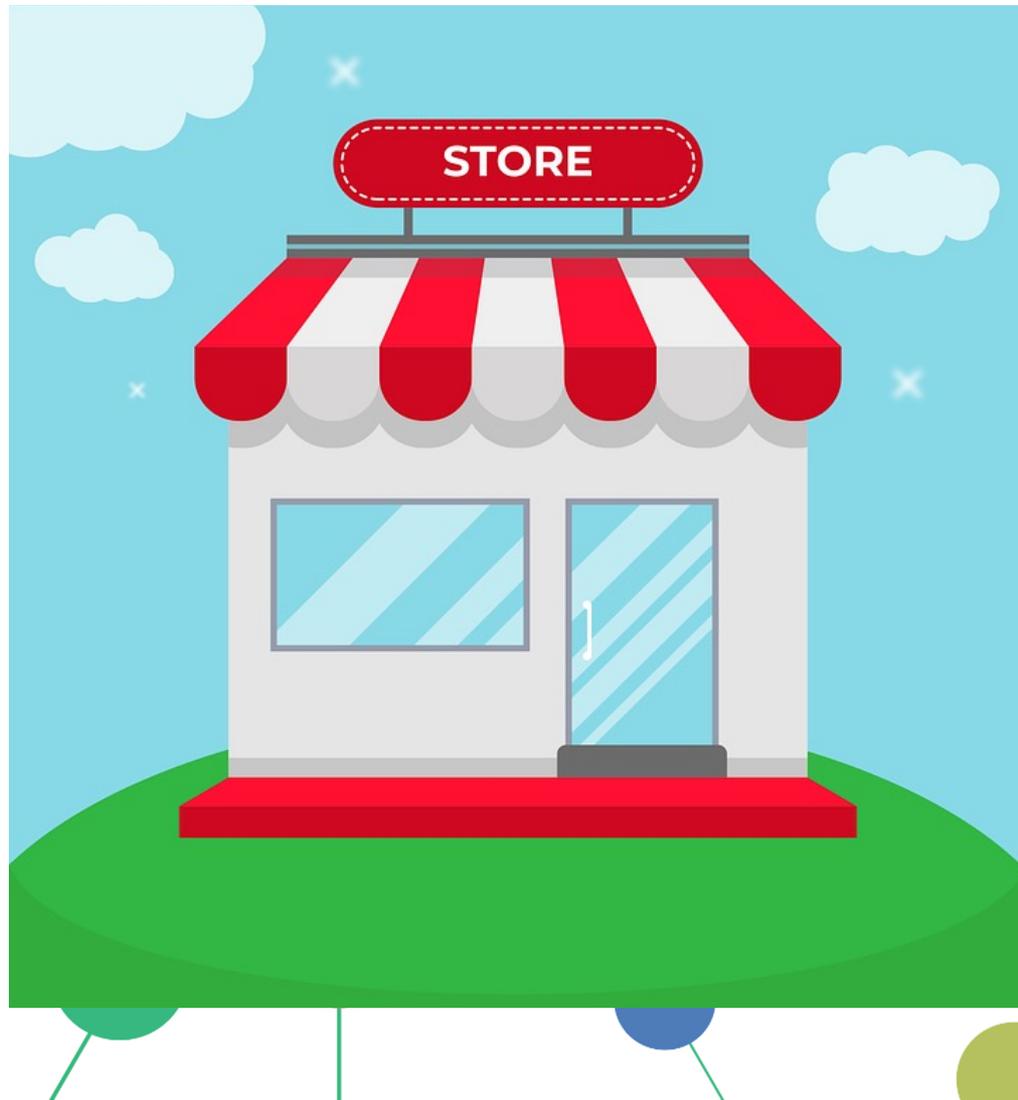
	Account di Base Vendi piccole quantità	Piano consigliato Account Pro Vendi grandi quantità
Adatto a venditori che intendono effettuare:	Meno di 40 vendite al mese	Più di 40 vendite al mese
Vantaggi	Non dovrai pagare fino a quando non venderai qualcosa	L'offerta più conveniente per grandi volumi di affari
Quota di abbonamento mensile di Vendita su Amazon	No	39 € (escl. IVA) al mese
Piano commissioni di Vendita	0,99 € (per articolo) + Commissioni di Vendita*	Commissioni di Vendita*
	Account di Base	Account Pro

*Vuoi vedere come funziona il calcolo delle tariffe? [Consulta i nostri esempi.](#)

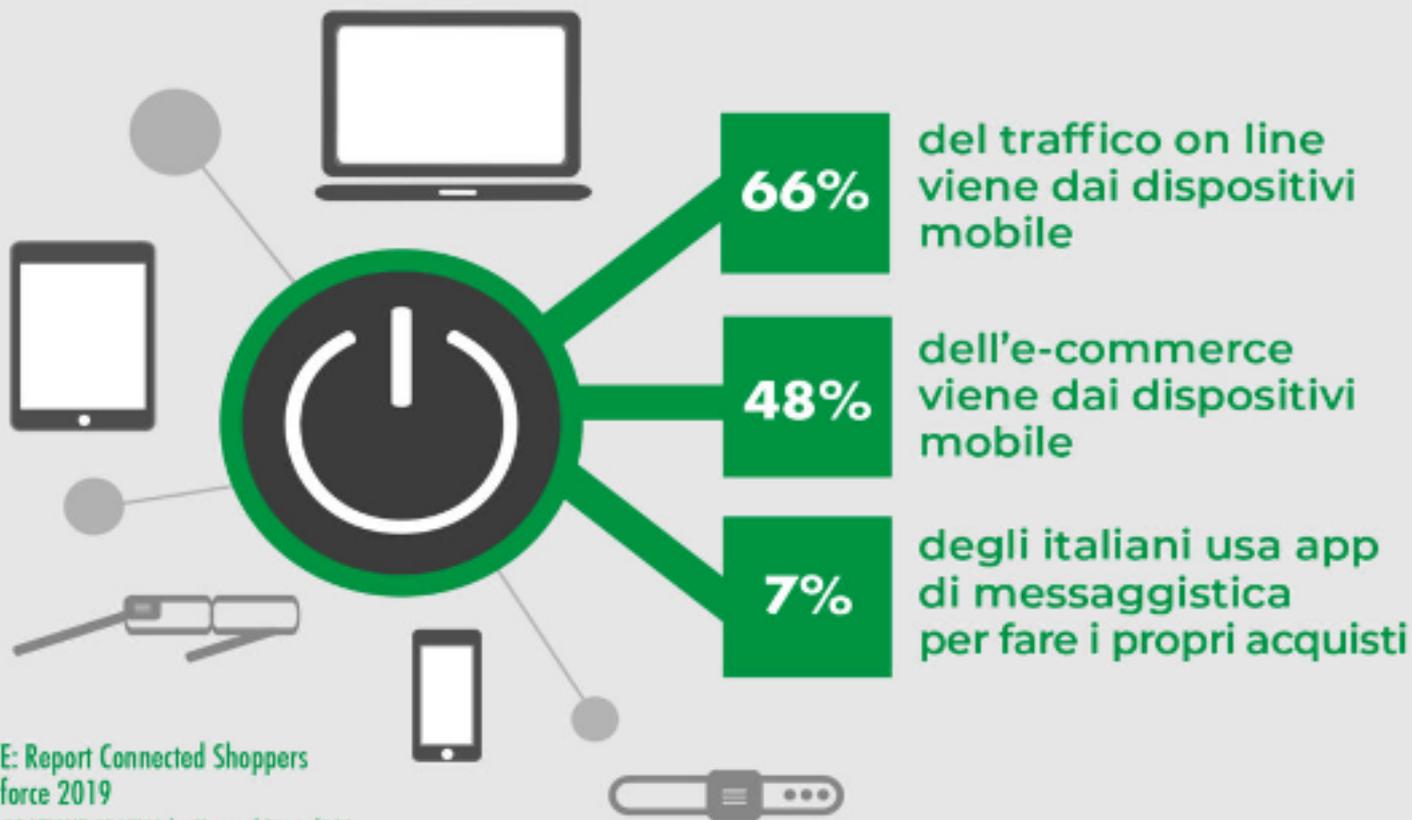
<https://services.amazon.it/servizi/vendita-su-amazon/funzionamento.html>

E-COMMERCE

Focus sul B2C



L'E-COMMERCE NELLA QUARTA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE



FONTE: Report Connected Shoppers
Salesforce 2019
RIELABORAZIONE GRAFICA by NetworkDigital360

<https://www.digital4.biz/executive/e-commerce-guida-vendere-b2b-b2c-online/>

Vantaggi

- ✓ Più clienti
- ✓ Senza orari
- ✓ Meno costi fissi
- ✓ Scalabilità

puoi vendere a una o mille persone allo stesso tempo



Svantaggi



- ✓ Mancanza di fiducia
- ✓ Prodotti o servizi “che non si possono toccare
- ✓ È necessario avere accesso a Internet
- ✓ Difficoltà tecniche per qualche categoria
- ✓ Concorrenza
- ✓ **Tempo** nell’ottenere risultati



Non basta aprire un sito e-commerce per vendere,
ma è necessario

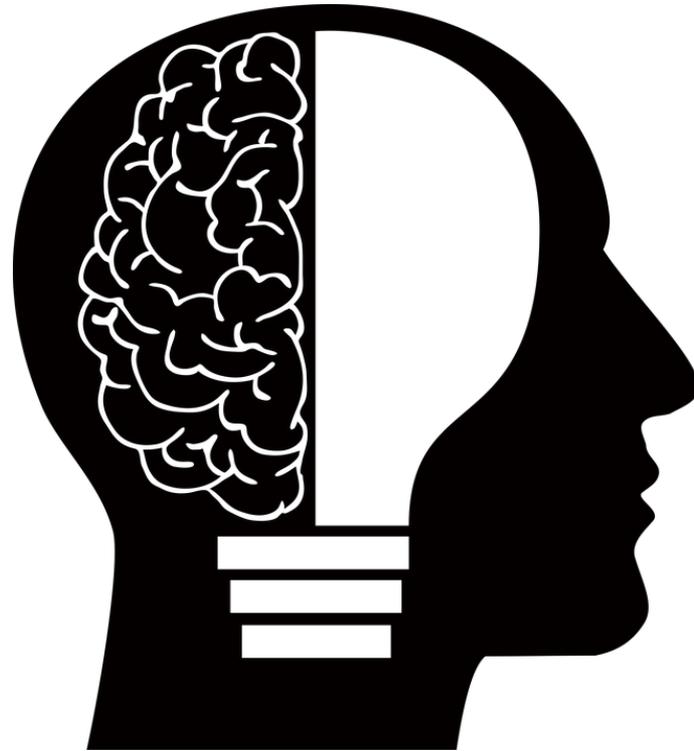
UN PROGETTO DI MARKETING





- Valutare le opportunità del mercato
- Studiare il giusto prodotto, il prezzo, la distribuzione, i metodi di pagamento

Posizionarsi



- 
- ❖ Chi sei?
 - ❖ Cosa vendi?
 - ❖ Come vuoi che il mercato ti percepisca?
 - ❖ A chi ti rivolgi?
 - ❖ Cosa ti rende unico/a?
 - ❖ Perché le persone dovrebbero comprare il tuo prodotto/servizio?
 - ❖ Cosa succede a chi acquista il tuo prodotto/servizio?
 - ❖ Cosa succede a chi NON acquista il tuo prodotto/servizio?
- 

Scegliere e
utilizzare gli
strumenti giusti



Le piattaforme più utilizzate sono le seguenti:

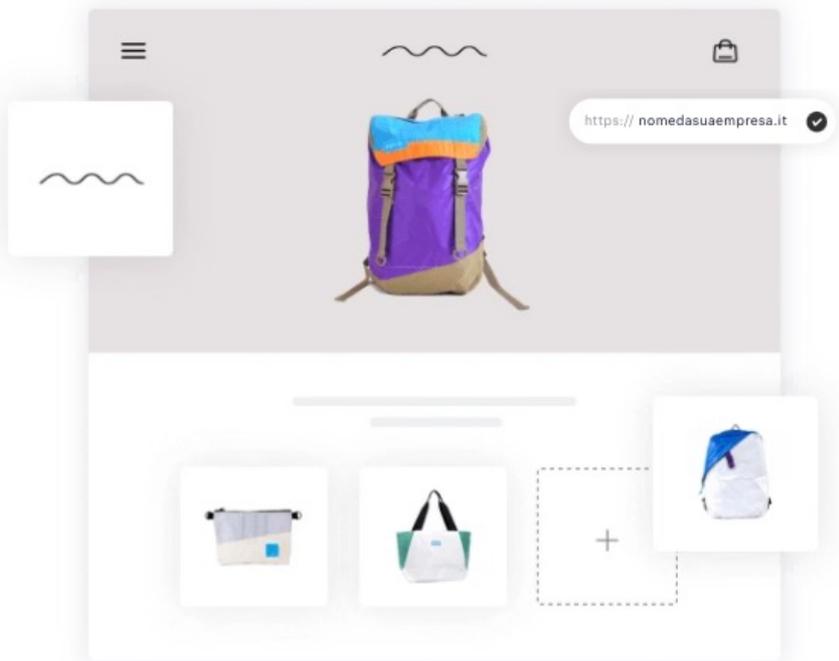
- **Magento**
- **WordPress con i plugin WooCommerce, WP e-Commerce e Jigoshop**
- **Joomla con il plugin VirtueMart**
- **PrestaShop**
- **Open Cart**

Una **piattaforma proprietaria** significa che l'**e-commerce** viene realizzato completamente da un programmatore o da una Web Agency. Questo vuol dire che tutta la struttura Html e Css, eventuale programmazione (C# o PHP), architettura del database (Sql Server o MySql) ed eventuale pannello di controllo vengono realizzate “a mano” sulla base delle indicazioni e volontà del cliente



<https://it.shopify.com/>





Apri — il tuo negozio

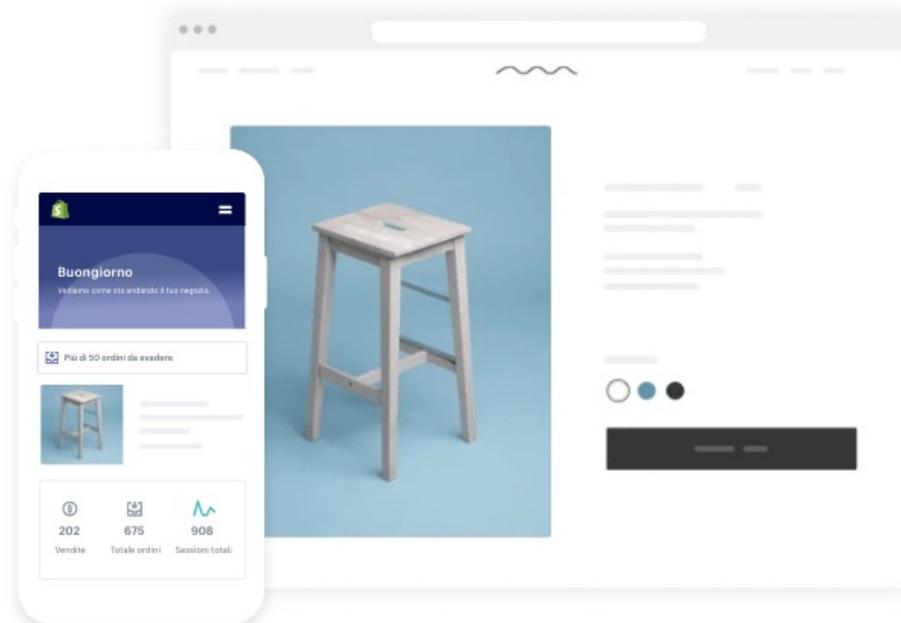
Trova un nome commerciale, acquista un dominio e crea un brand con i nostri strumenti gratuiti.

[Tutti gli strumenti per lanciare il tuo negozio →](#)

Vendi — ovunque

Usa una piattaforma unica per vendere i tuoi prodotti a chiunque, dovunque—online con un negozio ecommerce, sui marketplace e dai social media, o di persona in un punto vendita.

[Esplora tutti i modi per vendere →](#)

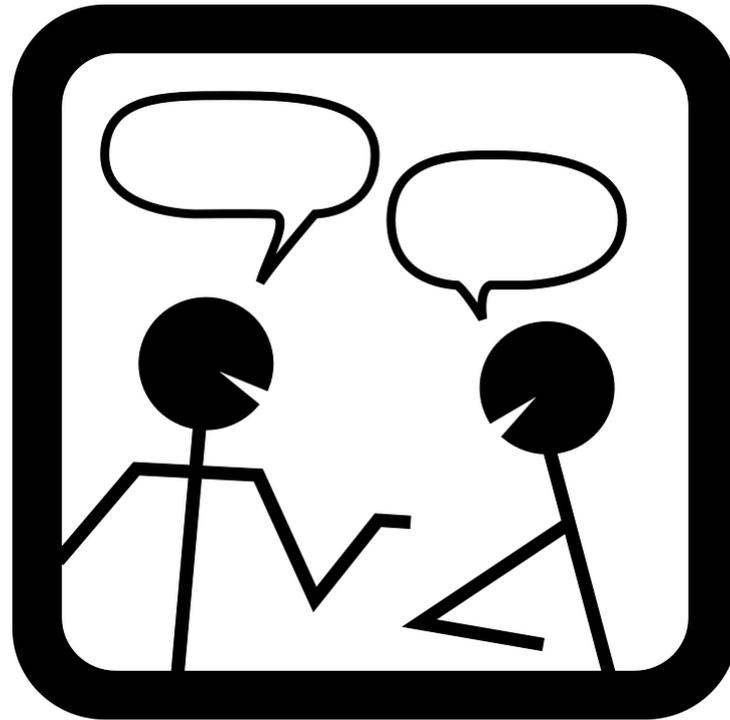




SOCIAL COMMERCE



Comunicare



perché ho scritto/detto
COMUNICARE e non **VENDERE**



APPROFONDIMENTI





Fulvio Julita

RACCONTARE LE IMPRESE

Storie di gente intraprendente
che cavalca internet controcorrente

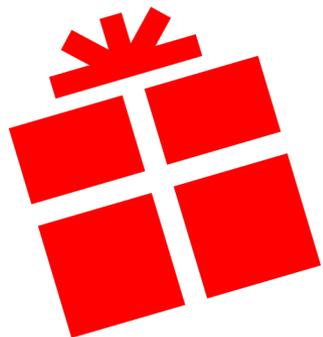


<https://www.millionaireweb.it/vendere-online/>

<https://services.amazon.it/servizi/venta-su-amazon/piani-e-tariffe.html>

<https://spaziovenditori.ebay.it/regole-per-venditori>

<https://www.etsy.com/sell>



ISCRIVITI AL GRUPPO!

QUELLI ...
DEI CORSI 
DI FRANZCOS



Francesco Costanzini
Le (mie) competenze digitali per il (tuo) business

<https://www.facebook.com/groups/corsodiwebmarketing/>



TI LASCIO I MIEI CONTATTI

Sito web: <https://www.franzcos.it>

Canale Telegram: <https://t.me/francescocostanzini>

Materiale non pubblicabile se non previo consenso dell'autore

