

Testo pagina: "Siti web e-commerce", di MyTech Italia.

E-commerce: cos'è e come funziona?

Il termine **E-Commerce** è un termine inglese che deriva da "*Electronic Commerce*", una forma di commercio che avviene attraverso un comune browser di pagine web, ma che implica delle caratteristiche ben specifiche, come ad esempio la presenza di:

- Un **catalogo prodotti**;
- Una **scheda specifica** per ogni prodotto, contenente la descrizione del prodotto interessato con il relativo prezzo e la possibilità di acquistarlo (o di aggiungerlo al carrello per terminare l'acquisto in seguito);
- Un (eventuale) **servizio di tracciamento**, che permette all'utente di controllare il percorso compiuto dal proprio pacco, dal momento della spedizione fino a quello della consegna.

Quando si sente parlare di e-commerce, è facile pensare che questo non sia altro che la versione online del tuo negozio, in grado di far schizzare alle stelle le vendite ed i guadagni della tua azienda da un giorno all'altro, semplicemente voltando su OPEN il cartello sulla tua (virtuale) porta d'ingresso. Tuttavia, è tremendamente sbagliato pensare che per vendere su Internet sia sufficiente creare un sito e-commerce e metterlo online.

Ci sono (almeno) tre elementi infatti che non devi affatto trascurare, al fine di sbaragliare la vasta concorrenza che la piazza del web ti pone di fronte e cominciare quindi a guadagnare con il tuo sito e-commerce:

1. Innanzitutto, per poter *vendere*, hai bisogno che potenziali clienti entrino nel tuo negozio, nella tua bottega; vedano la merce esposta e tornino a casa avendo acquistato almeno uno dei tuoi prodotti. Per fare ciò, la prima cosa da fare è **farsi trovare** da questi clienti. Il Web 2.0 offre a tal proposito la possibilità di sfruttare diverse tecniche sia per ottimizzare la propria posizione organica sui motori di ricerca, sia di advertising digitale, facendoti comparire prima dei tuoi competitors fra i risultati visibili ad un utente che ha cercato online il prodotto/servizio da te offerto, e quindi un tuo potenziale cliente.
2. Per far sì che il cliente sia invogliato ad acquistare nel tuo negozio, le moderne ricerche hanno stabilito che riveste un ruolo importantissimo il **modo in cui viene presentata la merce**, l'allestimento del tuo punto vendita. In un negozio online, ciò che fa fronte a questo punto è la cosiddetta *interfaccia utente* che, progettata secondo le moderne norme sull'usabilità, fa intendere subito all'utente lo scopo del sito e anzi, lo accompagna ed incoraggia a portare a termine con *efficienza, efficacia e soddisfazione* il suo acquisto.
3. La chiarezza e la trasparenza sono alla base di un commercio sano ed onesto. Dato che in un e-commerce i clienti non possono vedere e toccare con mano i tuoi prodotti, è essenziale che la scheda relativa ad ogni articolo messo in vendita contenga tutte le caratteristiche di quel pezzo e le informazioni necessarie a **presentare nella maniera più limpida e realistica possibile il tuo prodotto**, come ad esempio: le taglie e le colorazioni disponibili di un certo capo d'abbigliamento, foto e descrizioni dettagliate di una

determinata lavorazione o di un particolare materiale utilizzato nella sua fabbricazione, il prezzo reale di quell'articolo ecc ecc.

Fa' attenzione: oggi come oggi, circa l'85% dei siti internet e-commerce non riescono ad adempiere allo scopo per cui sono stati creati (e cioè vendere i prodotti dell'azienda madre ad una **clientela di gran lunga più ampia** di quella che ha la possibilità di recarsi fisicamente nel negozio locale) proprio perché trascurano queste tre caratteristiche essenziali.

Gli e-commerce powered by myTech

Il **team di myTech** – giovane, competente e dinamico – è in grado di far fronte a queste problematiche e progettare il tuo sito e-commerce in modo che rispetti sia le norme che rendono un sito **funzionale** al suo obiettivo, sia i canoni estetici che rendono l'interfaccia "**bella da vedere**", garantendo ai visitatori un'ottima esperienza di fruizione e la realizzazione del loro shopping online; impronta la piattaforma in funzione del **buon posizionamento sui motori di ricerca** già in fase di progettazione, indicizzandola in maniera dinamica su più canali, e costruisce pagine web **mobile friendly**, ottimizzate cioè per una visualizzazione anche su smartphone e dispositivi mobili. Inoltre, il **costante aggiornamento tecnologico** e l'utilizzo di **specifiche tecniche di analisi**, fa sì che gli e-commerce *myTech* siano sempre all'avanguardia e adeguati al comportamento dei suoi utenti, costantemente monitorato e studiato.

Ma il nostro lavoro non si esaurirà con la creazione ottimale del tuo sito e-commerce: se vorrai, infatti, il team di *myTech* potrà seguirti passo passo anche dopo la sua messa online, con la realizzazione di **campagne di web marketing, Social media marketing** e di **Google advertising**, che saranno il vero nutrimento della tua piattaforma online. Secondo le statistiche infatti, la cifra investita dalle aziende nel marketing digitale e nella pubblicità online, al fine di assicurare al proprio sito sempre un buon numero di visitatori (e quindi di clienti) ammonta a circa il quadruplo della somma spesa nella realizzazione stessa del sito di e-commerce. Ci sarà un motivo, no?

Clicca qui per richiedere un'analisi gratuita del tuo posizionamento web ed un preventivo per aprire con noi il tuo e-commerce.