L'e-commerce non conosce crisi: ecco consigli di un progetto vincente

Data: Invalid Date | Autore: Redazione



ROMA, 29 MARZO - L'e-commerce in Italia sembra non conoscere crisi: quest'anno è **prevista una crescita del 20%**per un valore pari a 23,4 miliardi (Fonte: Sole 24 ore). Come riportato sempre dal Sole 24 ore, se questa previsione verrà rispettata, sarà il miglior incremento dal 2010, avvicinandosi al**raddoppio** rispetto ai 12,6 miliardi del 2013. [MORE]

Un'opportunità di business per molte imprese,dove tra i settori trainanti abbiamo: Turismo, Edilizia, Utensileria, Arredo bagno, Informatica, Moda e Assicurazioni. Ma come sviluppare un e-commerce che generi nuovo fatturato? Quali sono i fattori critici che determinano il successo di un progetto di vendita online? La diffusione del web e dei social media ha rivoluzionato il modo di fare business e l'utilizzo di internet come strumento di creazione di valore è destinato a crescere: un numero sempre maggiore di aziende si struttura implementando i propri sistemi informativi per gestire nuovi processi di e-business, ricavandone vantaggi enormi che vanno dall'aumento della visibilità dell'azienda all'ottimizzazione dei costi dei processi di distribuzione dei prodotti/servizi. L'e-commerce è per sua natura una **scelta strategica,** quindi parte dalla definizione di una **strategia di business.**

Un errore molto diffuso è credere invece che il termine 'e-commerce' significhi 'sito di e-commerce': in realtà, quando si parla di 'e-commerce' si dovrebbe estendere il significato a 'progetto di e-commerce' e includere, sotto questo cappello, una varietà di attività coordinate che vedono nel sito web vero e proprio la sola declinazione finale.

Lo sviluppo di un e-commerce richiede uno **studio strategico**molto attento che parte dalla stesura di un **progetto di business** che coinvolge tutte le variabili di marketing: **analisi di mercato**e della concorrenza, pricing,**immagine**, pubblicità, target. Il sito e-commerce finale sarà quindi la

risultante di una serie di decisioni strategiche, coordinate e integrate in una **piattaforma evoluta**e facile da utilizzare. Ma come fare? Quali sono le fasi principali? E i software oggi disponibili? Soprattutto: quanto costa? Qui non bisogna guardare il costo ma la qualità elementi e il progetto, essenziali per chiunque voglia fare affari oggi sul web il mercato del presente e del futuro.

Articolo scaricato da www.infooggi.it
https://www.infooggi.it/articolo/l-e-commerce-non-conosce-crisi-ecco-consigli-di-un-progetto-vincente/96812