

e-development.it

Company profile

Servizi e consigli per VENDERE ONLINE



E-Development – chi siamo

E-DEVELOPMENT è un Team di Professionisti e Consulenti specializzato nell'Ideazione, Progettazione e Realizzazione "chiavi in mano" di nuovi canali di vendita on line a basso costo.

I Manager E-DEVELOPMENT analizzano, progettano e sviluppano un negozio on line e, soprattutto, lo GESTISCONO quotidianamente, massimizzando i risultati commerciali, con un basso investimento iniziale e tempi di Start up contenuti.



Il team flessibile e dinamico, con pluriennale esperienza sul campo (es. www.farman.it; www.zampando.it; www.tgulp.com ; www.easyweek.it) offre un servizio "chiavi in mano", commisurando parte dei suoi compensi agli obiettivi raggiunti.

E-Development – cosa facciamo

Ideazione, progettazione e Sviluppo (Start Up) di Negozi Virtuali

- Analisi di fattibilità e Business Plan
- Albero di navigazione e struttura sito
- Ideazione grafica e contenuti
- Sviluppo Infrastruttura Tecnologica e sistemi di C.M.S. (Content Management System)
- Implementazione di Sistemi di sicurezza e Gateway Bancario

Gestione shop online

- Piano acquisti e gestione operativa
- Creazione e aggiornamento Schede Prodotti
- Strategie di pricing
- Analisi concorrenza
- Gestione ordini (ricezione, consegne)
- Pagamenti ed incassi
- Customer care (e-mail; telefono)
- Spedizioni e Logistica
- Reportistica mensile

Trasformazione in Start Up Innovativa e accesso a bandi di Finanza Agevolata per finanziare il progetto

- Realizzazione della documentazione necessaria per al registro speciale delle Start Up Innovative che dà diritto ad agevolazioni IMPORTANTI dal punto di vista FISCALE e del DIRITTO SOCIETARIO
- Preparazione dei Bandi per accedere a fondi di finanza agevolata specifici per l'e-commerce o per le START UP INNOVATIVA come SMART& START; NUOVE IMPRESE A TASSO 0; FIRA; SVILUPPO BASILICATA, ecc.



E-Development – aree di intervento

Promozione online

- Creazione Piano Media on line
- Campagne su Google Adwords
- Presenza sui principali Social network (Facebook; Twitter, Youtube, Google+, ecc.)
- Visibilità sui Siti di comparazione prezzi (Trovaprezzi, Kelkoo, Ciao)
- Email marketing e retargeting
- Attività SEO e SEM

Servizi Logistici

- Creazione e personalizzazione packaging
- Gestione in outsourcing del magazzino
- Individuazione dei migliori fornitori di logistica in base e volumi e quantità delle spedizioni

Gateway Bancario e sicurezza delle transazioni

- Attivazione i canali di pagamento tramite Paypal o gateway bancario per carte di credito con diversi istituti e su diverse piattaforme
- Gestione della sicurezza delle transazione e delle informative sulla privacy

Servizi Editoriali

- Web copywriting
- Stesura di comunicati stampa e redazionali
- Article marketing & Pr online

Social Media

- Attivazione di canali sociali come Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn
- Gestione e aggiornamento del profilo
- Gestione e animazione di Blog, Forum e Feedback



E-Development – aree di intervento

Internazionalizzazione

- Traduzione di testi e schede prodotto in tutte le lingue in collaborazione con traduttori madrelingua
- Gestione trasporti e logistica in tutto il mondo
- Gestione fatturazione e pagamenti da e verso l'estero

Servizio Clienti e Customer Care

- Gestione Feedback clienti
- Attivazione e Gestione Numero Verde
- Definizione delle condizioni generali di vendita, gestione della privacy
- Risposta entro 24 ore a tutte le richieste dei clienti

Gestione Vendite

- Creazione schede prodotto con relativa descrizione, immagini/foto/video
- Definizione del processo di vendita e della customer experience
- Verifica in tempo reale delle vendite realizzate
- Gestione multicanale della vendita (tramite telefono, email, chatlive)

Reportistica

- Analisi giornaliera delle vendite (Daily Report)
- Analisi giornaliera dei numeri chiave (Web View Report)
- Analisi mensile della concorrenza (Competitors Report)



Perché puntare sull'e-commerce

- ✓ Cercare nuovi clienti senza limiti territoriali (in tutta Italia o in tutto il mondo)
- ✓ Incrementare il margine di guadagno eliminando una serie di intermediari
- ✓ Liberare il magazzino da prodotti in Stock
- ✓ Sviluppare nuovi mercati Internazionali
- ✓ Intercettare nuovi target (soprattutto giovani)

Il Trend del mercato e-commerce in Italia



Nel 2014 le Vendite on line in Italia hanno raggiunto un fatturato di oltre **24 Miliardi di euro** con una crescita rispetto al **2013 del 8%**.

Il tutto con un Trend che si consolida ormai da diversi anni e in un contesto di grande difficoltà dei canali distributivi tradizionali.

Perché scegliere E-development

I PLUS del team E-development



COSTI RIDOTTI

cerchiamo di minimizzare i costi di Start Up per rafforzare l'obiettivo comune di sviluppare progetti di successo: il nostro compenso prevede un variabile legato ai risultati.



RISPETTO DEI TEMPI

Completare un progetto 1 ora prima anziché un giorno dopo è un beneficio per tutti. Lavoriamo con un metodo "chiavi in mano", seguendo tutte le azioni sia di natura strategica che operativa.



LA FORZA DEL NETWORK

Nello sviluppo dei progetti possiamo avvalerci di un network solido di professionisti e società partner, assicurando competenza, organizzazione e metodo.



FLESSIBILITA' DELE RISORSE

A seconda della complessità del progetto e delle competenze necessarie, il Team Leader seleziona le migliori risorse e costruisce un team omogeneo e professionale

Un caso di successo: www.farman.it



Cliente: Farman S.a.s.
Settore: Farmaceutico
Aree di intervento: Web Marketing
Formula di intervento: Temporary management
Anno: 2008

Obiettivi

Creare una nuova azienda, specializzata nella distribuzione on line di prodotti parafarmaceutici.

Risultati

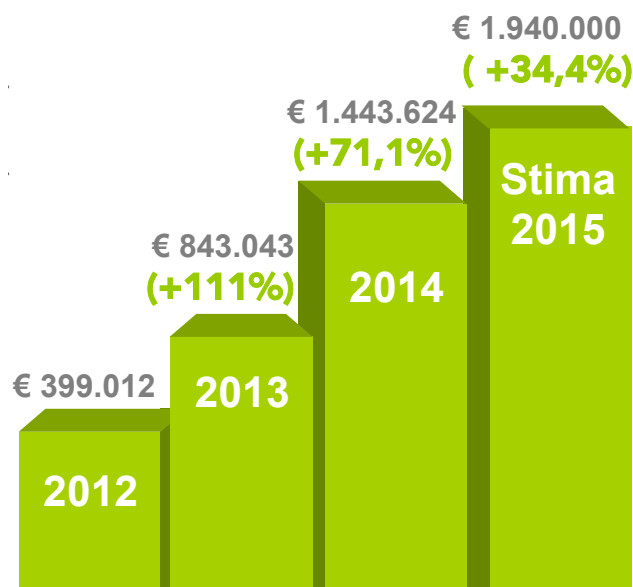
I Manager E-DEVELOPMENT hanno assunto la direzione generale del progetto, creando il management Team e gestendo con la formula "chiavi in mano" l'intero start up aziendale, dall'idea imprenditoriale all'accesso al mercato.

In un arco temporale molto ristretto (6 mesi) E-development ha:

- definito il Business Plan ed i razionali economico/finanziari;
- selezionato i fornitori (tecnologia, grafica, comunicazione);
- definito l'offerta di prodotti (4000 referenze) e contenuti (200 articoli in un anno) del portale;
- Ideato ed attuato il piano Media (prevalenza del canale on line);
- Analizzato i risultati in termini di contatti e di vendite;
- Generato le prime fonti di ricavo.



Fatturato e Customer Base



10 buoni consigli per vendere online

1. Se dovete partire, partite bene

Usate un team di professionisti, gente con esperienza nella gestione di siti e-commerce e che conoscano bene marketing e vendite. Di sicuro saranno persone con cui è più facile capirsi.

2. Dedicate risorse

Non parlo di soldi ma di persone e di attenzione: ci deve essere un responsabile interno o esterno, qualcuno incaricato di curare questo nuovo canale di vendita e di facilitarne l'integrazione con il resto delle attività aziendali. Specie all'inizio è un obbligo.

3. Monitorate i risultati

Mensilmente fate il punto della situazione sul traffico che il sito riceve, posizionamento sui motori di ricerca e livello raggiunto dalle vendite online.

4. Selezionate i prodotti

Non è una legge assoluta che dobbiate mettere sul sito l'intero catalogo prodotti. Specie agli inizi è meglio concentrarsi sui prodotti per voi più facili da vendere. Man mano che le vendite online si sviluppano e che il sito si integra con il resto delle funzioni aziendali aggiungete altri prodotti.

5. Datevi delle aspettative realistiche

Lo sviluppo di un sito di e-commerce non può, da solo, raddoppiare il fatturato nel giro di 6 mesi. Siate realisti e concentratevi sul miglioramento graduale delle vendite online piuttosto che sui risultati di breve periodo.

6. Curate la promozione del sito

Realizzare un sito che poi nessuno trova è inutile. Ricordatevi di destinare una parte del budget alle attività di promozione del sito e di posizionamento sui motori di ricerca.

7. Fate dei test

Partite analizzando il traffico e da lì localizzate i problemi: ci sono delle pagine con un alto tasso di abbandono? Oppure è la pagina di presentazione del prodotto che non converte? Provate a fare dei cambiamenti e vedete se e quanto migliora la conversione del sito.

8. Partite gradualmente

Vendere online non è complicato ma non è neppure così semplice. Andate per gradi.

9. Comunicate in azienda lo start Up del progetto e-commerce

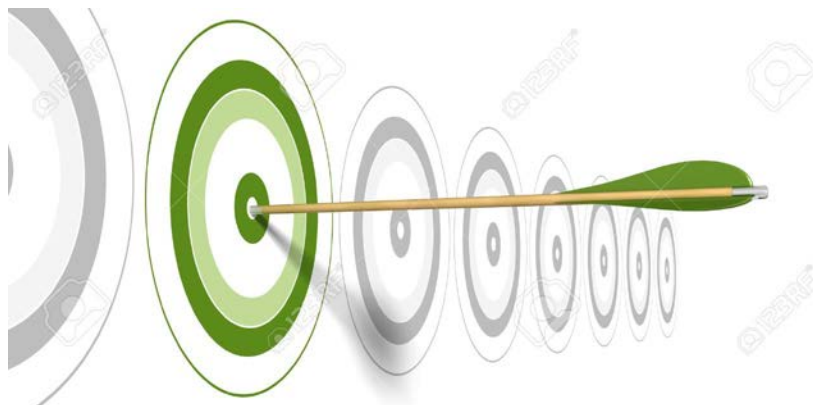
Se le vendite on line arrivano come una doccia gelata nel migliore dei casi nessuno gli darà importanza, nel peggiore cercheranno di boicottarlo.

10. Siate curiosi

Pensate in ogni momento ai clienti e cercate di mettervi nei loro panni. Vi aiuterà a sbagliare meno.



3 segreti per avere successo sul web



PREZZI BASSI

E' il motivo principale per cui un cliente sceglie un negozio virtuale ed in particolare per compiere il 1° acquisto. Nel processo di acquisto di un cliente potenziale prima si prova il prodotto in un negozio fisico (ad esempio una polo Lacoste in un negozio tradizionale) e dopo verifica online il miglior prezzo. Nel caos in cui lo trova da un venditore CREDIBILE ad un prezzo almeno il 30% inferiore procede con l'esperienza di acquisto. Per avere un prezzo finale competitivo è necessario che tutto il processo sia all'insegna del low cost:

- Investimenti in tecnologia
- Costi di gestione
- Investimenti in comunicazione
- Costo d'acquisto dei prodotti

SERVIZIO AL CLIENTE

E' la formula migliore per fidelizzare un cliente. Tempi di consegna ridotti, informazioni aggiornate, contatti multicanale (numero verde, email, chat, ecc.) favoriscono una buona reputazione sul web che si traduce in brand awareness, credibilità e maggiori vendite.

COMUNICAZIONE ON LINE

Investire in media il 3-4% del proprio fatturato nella comunicazione online più economica e misurabile rispetto ai media tradizionali.



Sede Legale

E-DEVELOPMENT è un marchio commerciale di

Massimiliano Masi

Via G.L. Papanice 12 - 70017 Putignano (BA)

P. Iva 07221260727

Sede Operativa

Via Romanazzi Carducci 27/B - 70017 Putignano (BA)

Contatti

Tel. 339/1600737

Web: www.e-development.it

Email: info@e-development.it



Team

Massimiliano Masi

m.masi@e-development.it - Mob. 339.1600737

Rosvanna Lattuarulo

r.lattaruolo@e-development.it - Mob. 329.8721671

Stefano Mastrangelo

s.mastrangelo@e-development.it - Mob. 340.546682

Fabio Masi

f.masi@e-development.it - Mob. 338.1804518