

Le regole per un e-commerce di successo!

www.erashop.it/news/le-regole-per-un-e-commerce-di-successo/



Hai creato la tua **vetrina on-line** e ti stai chiedendo come fare per raggiungere il successo con la tua azienda?

Erashop è sempre al tuo fianco: abbiamo preparato per te una lista di **consigli** per aiutarti nei passaggi fondamentali e far decollare la tua vetrina virtuale!

CREAZIONE DEL MENU

Il menu serve per organizzare al meglio i tuoi prodotti, ma prima di iniziare ad inserirli bisogna strutturarli nel migliore dei modi per renderlo facilmente leggibile al visitatore. Allo stesso tempo è utile per l'indicizzazione nei motori di ricerca.

CODICE PRODOTTO

Il codice prodotto, all'interno della scheda articoli, è formato da 2 campi (obbligatori) i quali uniti compongono il codice univoco del prodotto:

- Il **primo campo**, a tendina, fa riferimento alle categorie create nel Tree (MacroWeb).

Tutte le categorie in esso definite devono avere il medesimo numero di caratteri alfanumerici.

- Nel **secondo campo** del codice prodotto invece, si inserisce il codice univoco e identificativo dell'articolo.

Primo esempio: scarpe uomo Nike Air

Il codice prodotto si comporrà in questo modo:

Primo campo a tendina conterrà: SCRP (consonanti della parola SCaRPe)

Secondo campo conterrà: UNIKEAIR (U= uomo, NIKE=NIKE, AIR= AIR)

Il codice prodotto completo sarà così composto: SCRPUNIKEAIR

Secondo esempio: scarpe donna Joma Fast Lady

Il codice prodotto si comporrà in questo modo:

Primo campo a tendina conterrà: SCRP (consonanti della parola SCaRPe)

Secondo campo conterrà: DJOMAFL (D= donna, Joma=JOMA, F= Fast, L= Lady)

Il codice prodotto completo sarà così composto: SCRP DJOMAFL

La MacroWeb risulterà essere:

Scarpe; SCRP

 _Uomo;U

 _Nike;NIKE

 _Donna;D

 _Joma;JOMA

SCRP= tutte le scarpe

SCRP+U= tutte le scarpe Uomo

SCRP+U+NIKE= tutte le scarpe Uomo NIKE

SCRPD= tutte le scarpe Donna

SCPRD+JOMA= tutte le scarpe Donna JOMA

TITOLO PRODOTTO

- Ortografia nel testo;
- Per facilitare la lettura non scrivere tutto in maiuscolo ma utilizzare soltanto la Lettera iniziale Maiuscola;
- Usare le **parole chiave principali** con le quali un utente lo cercherebbe;
- Non ripetere il titolo della categoria a cui appartiene (es. non scrivere Uomo Scarpe Nike Air).

es. per delle scarpe Nike

ERRATO: SCARPE UOMO NIKE AIR

Il menu deve contenere le parole principali: Scarpe e Uomo

(se molte scarpe Nike creare una sotto voce di menu, ma la marca fa eccezione e va ripetuta nel titolo prodotto)

ESATTO: Nike Air Max TR 180 posizionato es nel menu: Scarpe > Uomo > Nike

PREZZI

- Per vendere in internet è fondamentale avere dei **prezzi competitivi**;
- Fare un'**analisi del mercato** e dei prezzi online della concorrenza includendo le spese di spedizione;

Per cercare i prezzi della concorrenza basta cercare con Google (es. Nike Air Max TR 180)

Attenzione: bisogna confrontare lo stesso prodotto e calcolare anche le spese di trasporto.

- Promuovere alcuni prodotti con lo **sconto** (vedi video pillola sull'uso dei listini).

DESCRIZIONE

- Inserire una **descrizione dettagliata** del prodotto;
- Inserire tutto quello che un utente deve e vorrebbe sapere (capire le esigenze di chi compra);
- Utilizzare i markdown per formattare graficamente il testo. Troverai tutte le indicazioni utili al seguente link www.erashop.it/markdown (markdown).

SPECIFICHE (dettaglio)

- Inserire solo le specifiche del prodotto, come schede tecniche, caratteristiche tecniche e approfondimenti dettagliati del prodotto;
- Grazie alla formattazione markdown è anche possibile creare delle tabelle.

RISORSE ESTERNE

- Inserire i **link al sito del produttore**;
- Inserire **link a video di Youtube / Vimeo**, che verranno automaticamente riconosciuti ed inglobati nella scheda del prodotto.

ALLEGATI

- Inserire **allegati** per fornire maggiori approfondimenti sul prodotto, come schede tecniche, manuali ecc;
- Non inserire file con immagini o descrizioni che dovrebbero essere inseriti in altri campi dedicati.

IMMAGINI

- Non usare immagini con watermark di altri;
- Usare **immagini in alta qualità** (massimo 2048px x 2048px);
- Usare solo immagini con estensioni jpg o png (gli altri formati non sono supportati);
- Inserire almeno 2/3 immagini per prodotto, mostrando tutti i dettagli possibili (capire le esigenze di chi compra).

SPESE SPEDIZIONE

- Inserire tutti i **dettagli sulle spese di spedizione**;
- Cercare di mantenere le spese di spedizione più basse possibili;
- Fare un'**analisi del mercato e dei prezzi della concorrenza**, includendo nel prezzo del prodotto le spese di spedizione;
- Specificare nel dettaglio il numero di articoli/peso per ogni spedizione;
- Creare **offerte** per spedizioni gratuite quando è stato raggiunto un valore complessivo di acquisto.

ATTIVAZIONE DEI MOTORI DI RICERCA

- Terminato l'inserimento dei prodotti nel pannello Admin, procedete ad attivare l'**indicizzazione dei motori di ricerca**;
- Attenzione, fatelo solo dopo aver terminato il caricamento dei prodotti in modo completo.

UTILIZZO DEGLI STRUMENTI DI SOCIAL MEDIA MARKETING

- È giusto vedere nel **Social Media Marketing** un canale di sviluppo del proprio business;
- Per ogni tipologia di prodotto, servizio e azienda è necessario calibrare in modo corretto

l'uso dei social;

- È richiesta un'analisi del mercato e dei competitor;
- È necessaria la ricerca di informazioni e contenuti che possano essere condivisi in maniera fruttuosa;
- È necessario un continuo **aggiornamento dei propri social** per mantenere alta l'attenzione dei follower;
- Se avete predisposto quanto riportato sopra potete creare la vostra pagina social (es. Facebook, Twitter, G+, Pinterest, Instagram, Youtube);

Potete richiedere al nostro esperto di Social Media Marketing un consiglio per eventuali correzioni o affidare al nostro Staff la gestione della vostra comunicazione attraverso i Social Media.

COMPARATORI DI PREZZO (news/attira-nuovi-clienti-con-trova-prezzi-e-kelkoo/)

Se avete preparato tutto seguendo quanto sopra indicato ed avete dei prodotti a **prezzi competitivi**, potete pensare di **collegare il vostro e-commerce a dei connettori** (news/attira-nuovi-clienti-con-trova-prezzi-e-kelkoo/)(es. Trova Prezzi, Kelkoo o altri) con i quali abbiamo stipulato una convenzione speciale per i nostri clienti, per portare maggiore visibilità alla tua azienda e ai prodotti o servizi offerti.

SERVIZIO VERIFICA

Potete richiedere una verifica **gratuita** del vostro negozio: un nostro esperto e-commerce potrà consigliarvi su eventuali correzioni.

Hai seguito tutte le regole che ti abbiamo proposto?

Ora il tuo negozio on-line ha tutte le carte in regola per essere una vetrina di successo. Ricorda che l'e-commerce, come il tuo negozio fisico, ha bisogno di un impegno costante per essere sempre interessante agli occhi dei tuoi clienti.

