

Conviene o non conviene aprire un sito e-commerce?

Molti ci fanno questa domanda tentati dall'avventura internet. Ma si può stabilire a priori se è conveniente aprire un sito e-commerce? Beh ora potete scoprirlo da soli. Provate a rispondere a queste domande...

Rispetto a qualche anno fa aprire un sito di e-commerce è diventato più conveniente dal punto di vista economico. Altro vantaggio è l'incessante crescita di internet ed il suo utilizzo sempre più frequente da parte del pubblico. Un pubblico peraltro più maturo e con maggiore propensione agli acquisti on line.

C'è da dire però che è cresciuta anche la concorrenza e quindi per soddisfare il cliente ed essere visibili su internet sono necessarie risorse e competenze maggiori rispetto al passato. Ma in quali casi risulta conveniente una vendita on line?

In linea di massima quando permette di raggiungere nuovi pubblici e clienti che non vi conoscono o non vi conoscerebbero e che ritenete favorevoli ad un acquisto on line. Questa è tuttavia una risposta poco esauriente perché la convenienza è possibile stabilirla caso per caso in relazione agli obiettivi da raggiungere e alle risorse che si intendono investire. I molti flop sull'e-commerce sono per lo più causati da idee poco chiare e dalla vaghezza di intenti. Il problema è che si confida troppo su potenzialità che internet non ha e che non ha mai avuto. Ma c'è un modo per chiarirsi le idee? Beh provate a farvi qualche domanda e scoprirete se per voi è conveniente vendere on line.

Quali e quante risorse siete disposti ad investire su internet?

L'apertura di un sito di e-commerce, a differenza di un'attività tradizionale, ha costi davvero molto meno elevati. Addirittura la TuttoSitiWeb offre questo servizio attraverso 4 pacchetti, per cercare di soddisfare le più varie richieste ed esigenze degli acquirenti. Ma cos'è che le persone molto spesso non riescono a capire? Alcune volte non ci si riesce a rendere conto che un sito e-commerce, in realtà, riflette la logica del commercio tradizionale. Se non si fa conoscere e non si sa gestire non serve a nulla. *Determinate perciò un piano che vi permetta di conoscere con precisione l'investimento in tempo e denaro per l'avviamento e gestione della vostra attività on line. Avrete così un'idea di quale dovrà essere il vostro fatturato per raggiungere il punto di pareggio e iniziare a guadagnare.*

Avete la mentalità giusta per aprire un sito di e-commerce?

Vendere su internet comporta un cambiamento di mentalità all'interno della vostra azienda. E' necessario conoscere la logica di un cliente virtuale: cosa e come desidera acquistare, quali sono le informazioni che lo stimolano ad un acquisto, come si conquista la sua fiducia, come vuole essere contattato, come si fidelizza ecc. Difficilmente un'attività on line può avere successo se si mantengono i sistemi e le procedure di vendita tradizionali. Chi fa il commerciante sa come è importante inventarsi ogni giorno sistemi per aumentare le vendite e su questo internet è simile... ma non uguale.

Sapete in quale modo far conoscere il vostro sito di e-commerce?

Su internet la visibilità è tutto perciò mettere un sito di e-commerce senza farlo conoscere equivale ad aprire un'attività tradizionale in una via senza passaggio e rimanere in attesa del cliente passivamente. Però, come sapete bene, farsi conoscere non corrisponde a vendere. Su internet se non adottate delle strategie di web marketing avrete ben pochi elementi per valutare possibili ritorni del vostro sito di e-commerce.

In che misura il vostro sito di e-commerce è in grado di soddisfare le esigenze del cliente?

Per avere successo un'attività on line, come d'altronde quelle off line, non deve disattendere le aspettative del potenziale cliente. Sebbene sia impossibile costruire un sito che soddisfi tutti è anche vero che alcuni requisiti standard è necessario rispettarli.

A) Avere prodotti e servizi competitivi

B) Avere un sito che sappia far percepire questo valore

C) Fornire le più ampie garanzie (scritte e credibili) al cliente che fa un acquisto. Ad esempio: cosa ne sarà del suo denaro se non è soddisfatto?

D) Offrire informazioni dettagliate sui prodotti e servizi. Una buona e credibile informazione rassicura e motiva all'acquisto.

Avete previsto sistemi per fidelizzare il visitatore?

Le statistiche riportano che su internet ben difficilmente si fa un acquisto nella prima visita. Nella maggior parte dei casi ne sono necessarie almeno 5/6. Per questo è necessario prevedere in ogni sito, e non solo e-commerce, forme di fidelizzazione che spingano un visitatore a tornare. Obiettivo che si raggiunge quasi sempre con la richiesta di un indirizzo di posta elettronica in cambio di servizi gratuiti. Un indirizzo email infatti vale quanto un cliente. Ma quali sono i servizi gratuiti che un sito di e-commerce può offrire in cambio di un indirizzo di posta elettronica? La newsletter è il servizio che viene offerto con maggiore frequenza anche se spesso se ne abusa trasformandolo in un veicolo di pubblicità. E' buona norma non approfittare della fiducia di chi vi ha affidato la sua email. Difficilmente chi si iscrive ad una newsletter desidera ricevere pubblicità, è molto più probabile invece che cerchi delle buone informazioni.

In conclusione possiamo dire che attraverso queste domande dovrete iniziare a vederci più chiaro sulla convenienza di aprire un sito e-commerce. Maggiori saranno i dettagli che saprete individuare per renderlo funzionante tanto minore sarà la differenza tra le vostre aspettative e i risultati attesi. Vi sembra ancora difficile? Allora è proprio il caso di contattarci!