

L'importanza dell'e-commerce proprietario al giorno d'oggi

Descrizione

Avere un e-commerce al giorno d'oggi è una mossa astuta e vincente, lo dimostra il successo che hanno avuto negli ultimi anni molte piattaforme che sono state seguite e gestite in maniera professionale.

Accade che, in molti casi, i gestori di negozi fisici si privino di avere un'attività online tagliando fuori dai propri affari una fetta abbondante di potenziali clienti che invece fanno proprio su internet sia le ricerche che gli acquisti. Lo shop online, in realtà, può rivelarsi una soluzione di successo e sono sempre di più i professionisti che con il tempo ne prendono atto.

Strategie di marketing per un e-commerce di successo

Un e-commerce di successo richiede che tu faccia degli investimenti sia fissi e sia variabili, che applichi strategie di marketing ben mirate per promuovere la tua realtà e non devi commettere l'errore molto comune di lasciare che le cose vadano da sé. Nel momento in cui decidi di aprire un sito e-commerce, carichi le immagini e le descrizioni dei prodotti alla bene e meglio, non offri sufficienti metodi di pagamento e inoltre, pensi che i clienti arrivino da te in maniera automatica, parti con il piede sbagliato.

Ti facciamo un esempio per capire meglio il mercato attuale: oggi, oltre il 90% delle persone, prima di acquistare, controlla le caratteristiche dei beni e servizi da smartphone e quasi il 60% di loro, compera tramite app o comunque passando attraverso tablet, cellulari o laptop: con questi dati, va da sé che un negozio online debba esser programmato per essere [mobile friendly](#).

Le statistiche ci dicono che se un utente si ritrova a navigare su un sito e-commerce senza visualizzare correttamente scritte e immagini, lo abbandona dopo circa 7 secondi: si tratta di una fetta di mercato che era potenzialmente interessata alla tua offerta, ma che probabilmente avrai perso per sempre e andrà a soddisfare bisogni o a risolvere problemi da un tuo concorrente.

Non sottovalutare neppure di dover sviluppare una strategia di [marketing](#) che ti consentirà di costruire una buona brand reputation e di posizionarti in alto nella SERP di [Google](#).

Per avere successo dovrai essere bravo a convertire gli utenti in clienti usufruendo di un buon dominio e un hosting, di [copywriter](#) e web design, in modo da creare contenuti e immagini di qualità e accattivanti.

Un ruolo altrettanto importante deve rivestire anche il settore della logistica: ordini e spedizioni dovranno essere precisi anche se lavori con dropshipping, vantare un'efficiente servizio di customer care e dedicare particolare attenzione a recensioni e servizio resi.

Le qualità dell'e-commerce che funziona

Oggi Ã importante avere un e-commerce che sia funzionante e performante, altrimenti Ã tutto tempo perso, soprattutto considerando che la concorrenza Ã diventata selvaggia e se non sarai in grado di soddisfare i consumatori, questi troveranno qualcun altro in grado di farlo.

Devi essere bravo a comunicare e interagire con il tuo target di persone, ovvero coloro che sono potenzialmente interessati a ciÃ² che offri, scartando tutti gli altri. PuÃ² capitare anche di commerciare un buon prodotto eppure che gli avventori siano piÃ¹ attratti da un altro venditore che Ã stato piÃ¹ bravo nel fare personal branding.

Aprire un sito e-commerce di successo

Possedere un e-commerce al giorno d'oggi Ã importante perchÃ© offre molti vantaggi: per prima cosa, abatterai i costi fissi e variabili tipici del negozio fisico, quindi niente affitto, bollette, arredamento, eccâ!

La distribuzione degli articoli avviene senza intermediari ottenendo maggiori ricavi, puoi tenere aperto 24 ore su 24, restando sempre disponibile con le persone anche se sono lontane da te fisicamente. Tracciando visite e acquisti potrai creare campagne di remarketing per intercettare il tuo target di potenziali clienti e offrigli esattamente ciÃ² che desiderano rispondendo alle loro [query](#) e con lâanalisi dei dati, potrai studiare il tuo pubblico e capirlo meglio. Sei libero di fare sconti, offerte, coupon e promozioni riservate a costo zero che non potresti fare avendo un negozio fisico, solamente inviando ai clienti delle semplici e-mail con proposte riservate e personalizzate.

Lâimportanza di essere proprietario di un e-commerce Ã di evitare che tutte le persone che ogni giorno si connettono online per soddisfare bisogni o risolvere problemi ti lascino fuori da un mercato molto ampio e proficuo: in pratica, se non possiedi un e-commerce, ogni giorno centinaia di migliaia di potenziali clienti non sapranno neppure che esisti.

Lâarticolo [Lâimportanza dellâecommerce proprietario al giorno d'oggi](#) proviene da [Labict Agenzia Web Marketing Roma](#).

Categoria

1. PILLOLE DI MARKETING

Data di creazione

13 Aprile 2021

Autore