

# Gli aspetti operativi dell'e-commerce

Giulio Finzi
Senior Advisor Netcomm





### Giulio Finzi (He/Him)

Retail Leader @ intarget: | Senior Advisor Netcomm Milan, Lombardy, Italy · Contact info

500+ connections

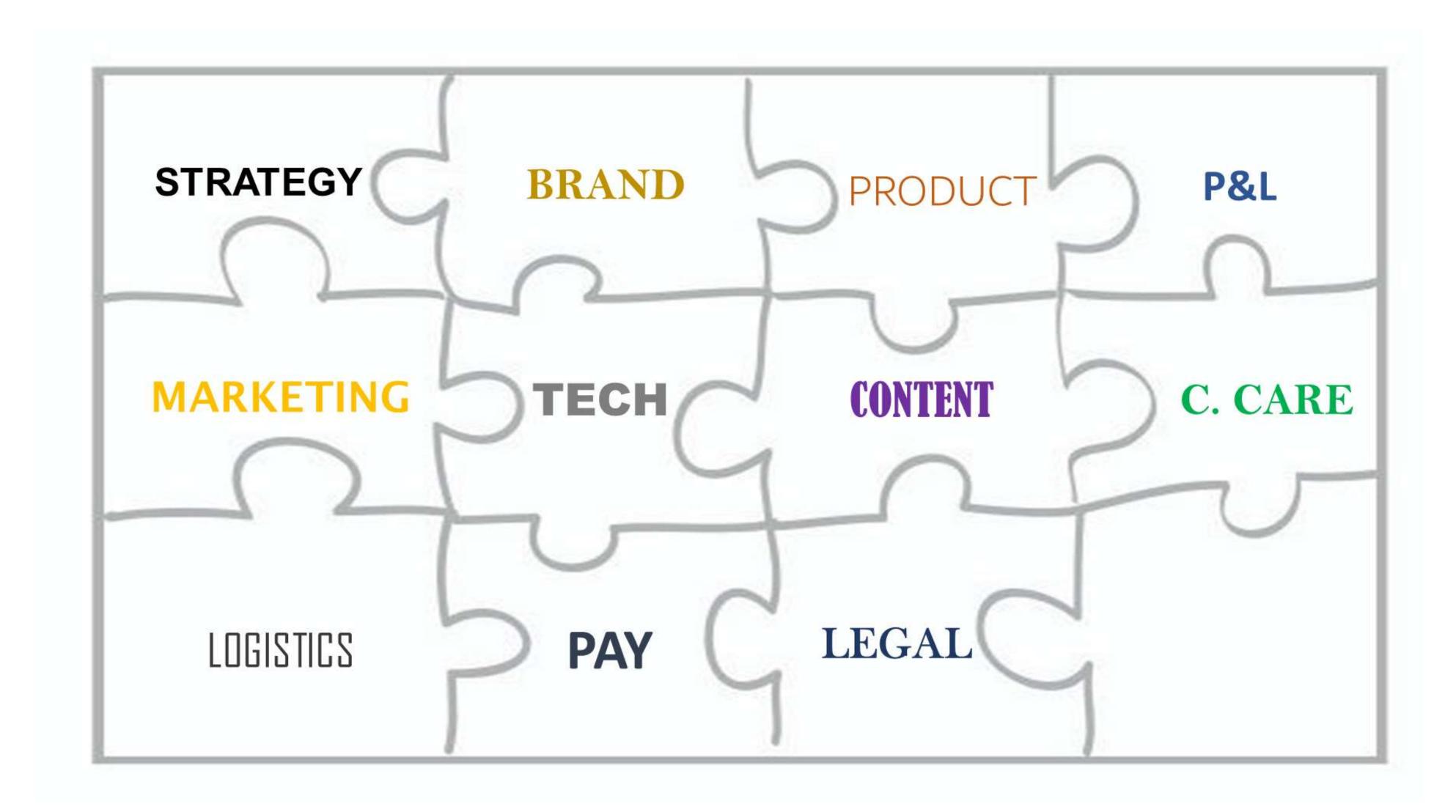
Open to

Add profile section

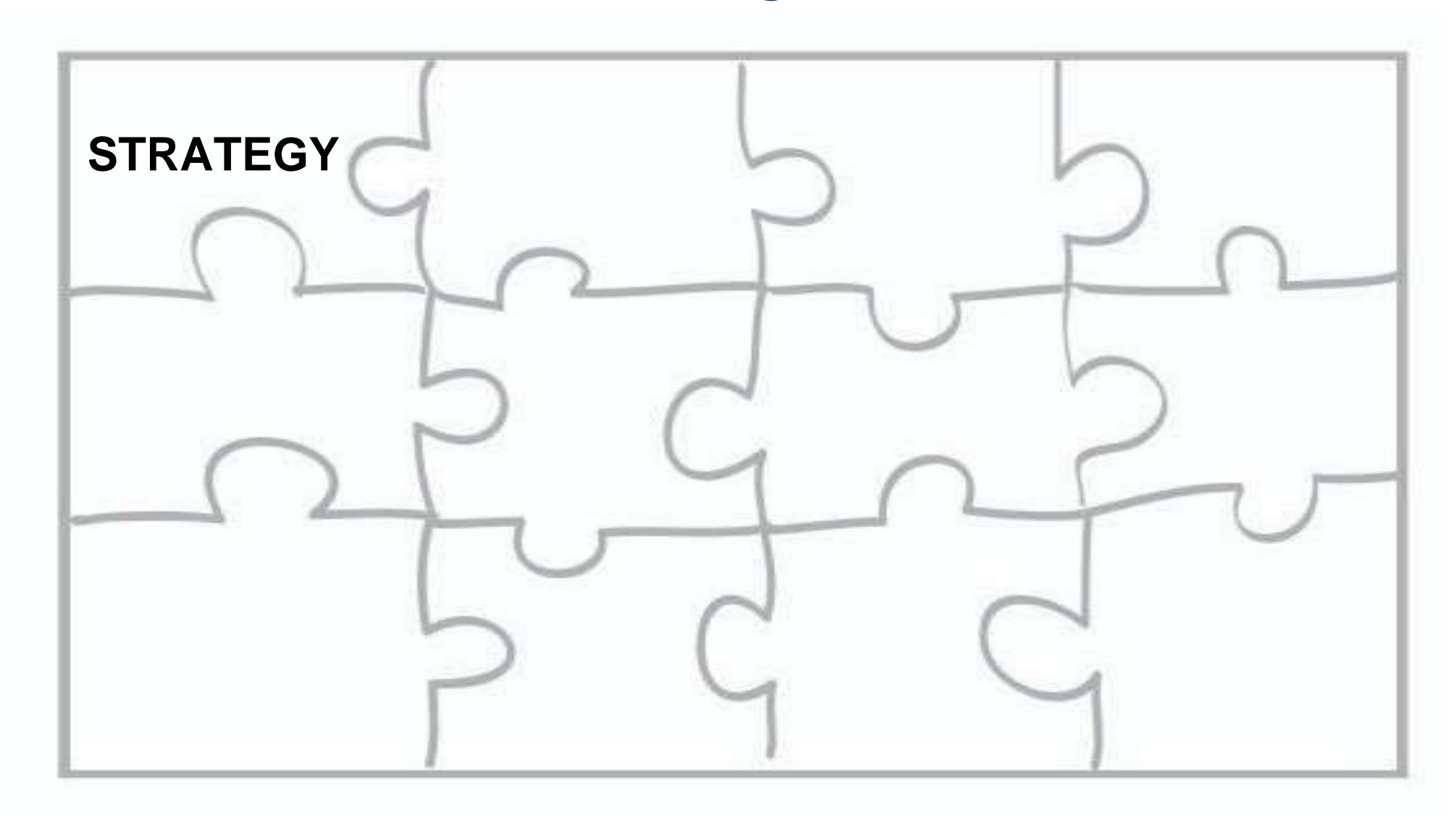
More



## eCommerce puzzle



## Strategia



### Strategia

Il digitale e l'e-commerce consentono di sviluppare i mercati esistenti

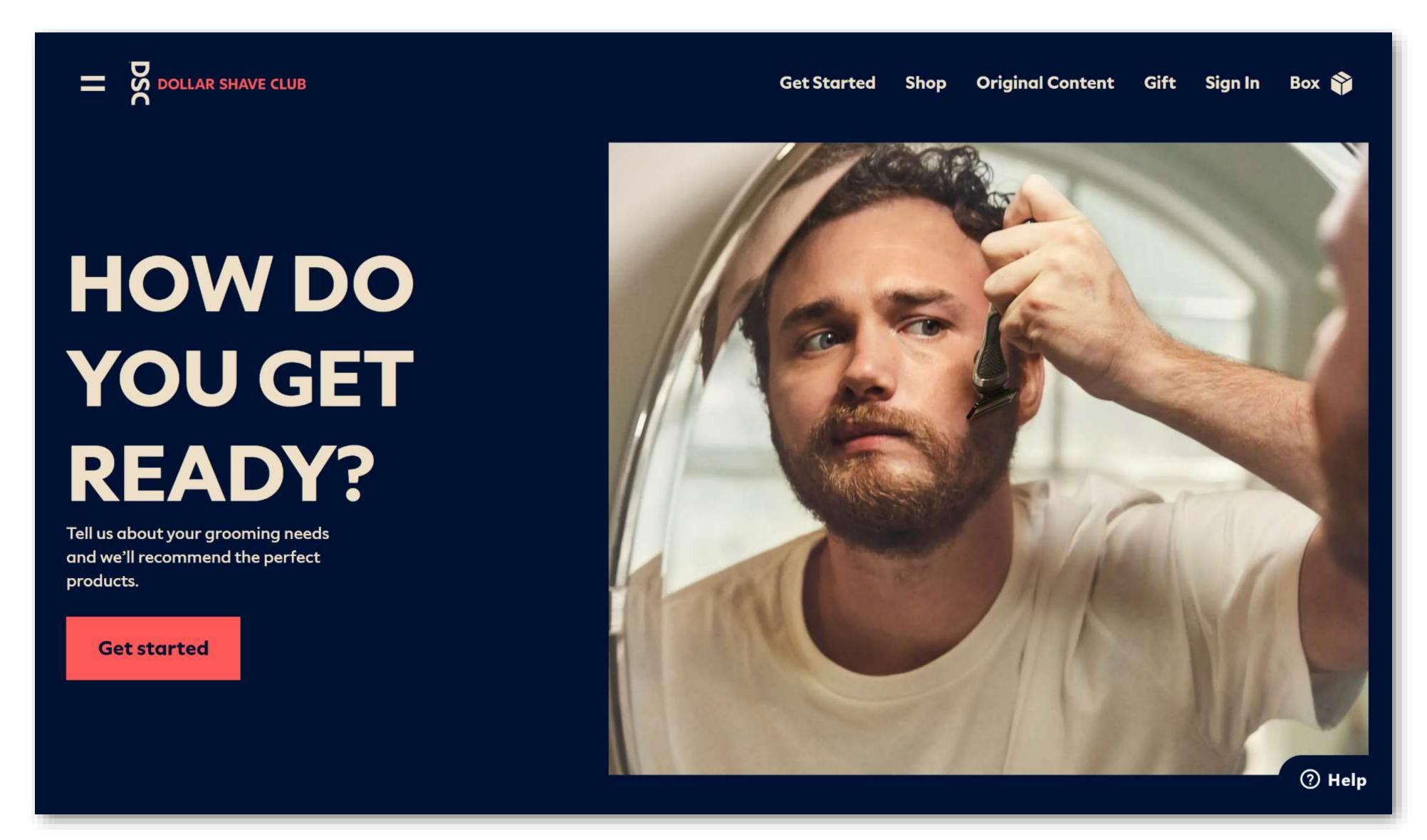
Mercati esistenti

Mercati emergenti

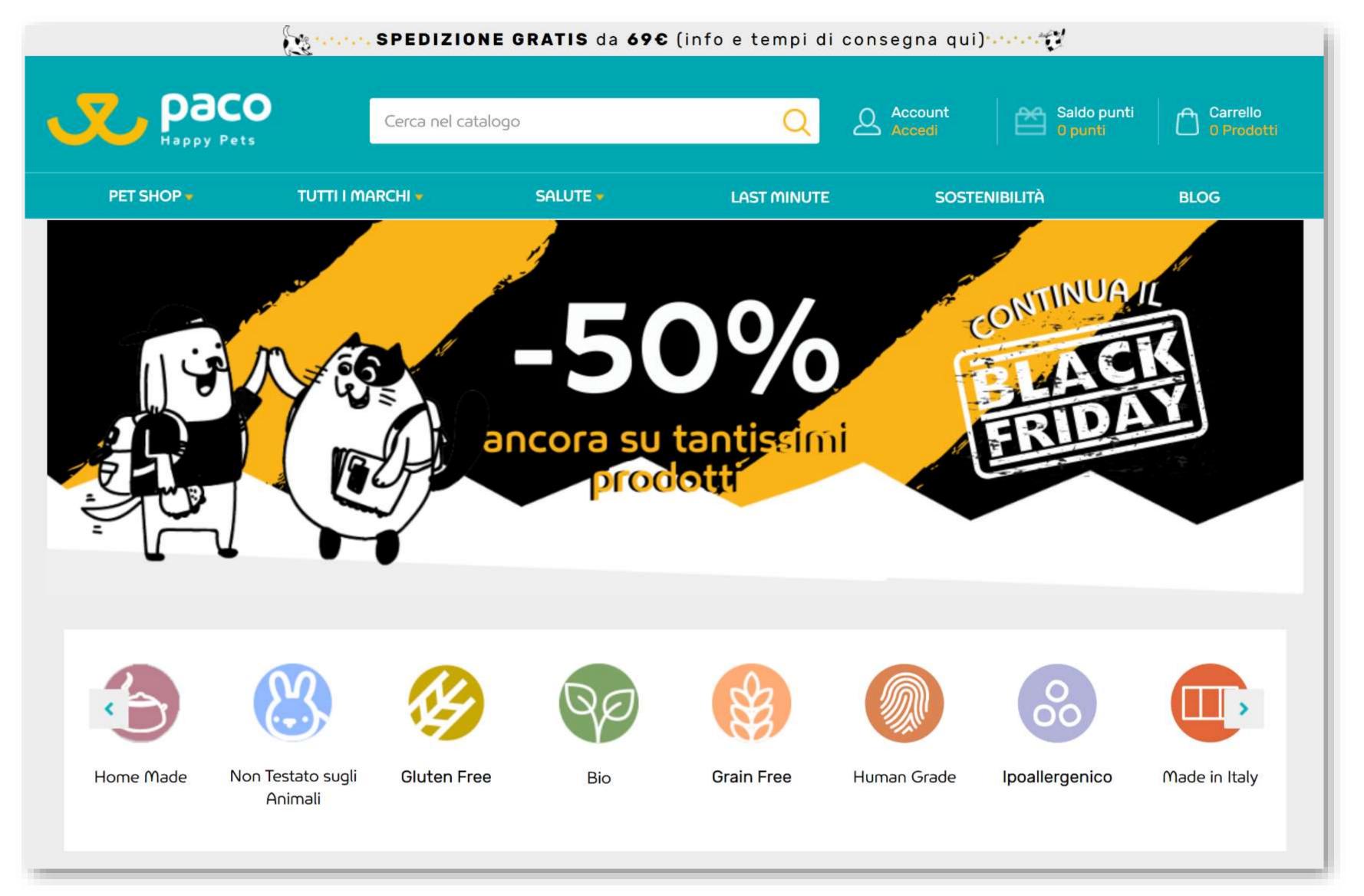
Il digitale e l'e-commerce consentono di immaginare e creare nuovi segmenti di mercato e nuovi mercati

Mercati immaginabili Il digitale e l'e-commerce hanno creato nuovi mercati, ora emergenti

### **Dollar Shave Club – abbonamento**



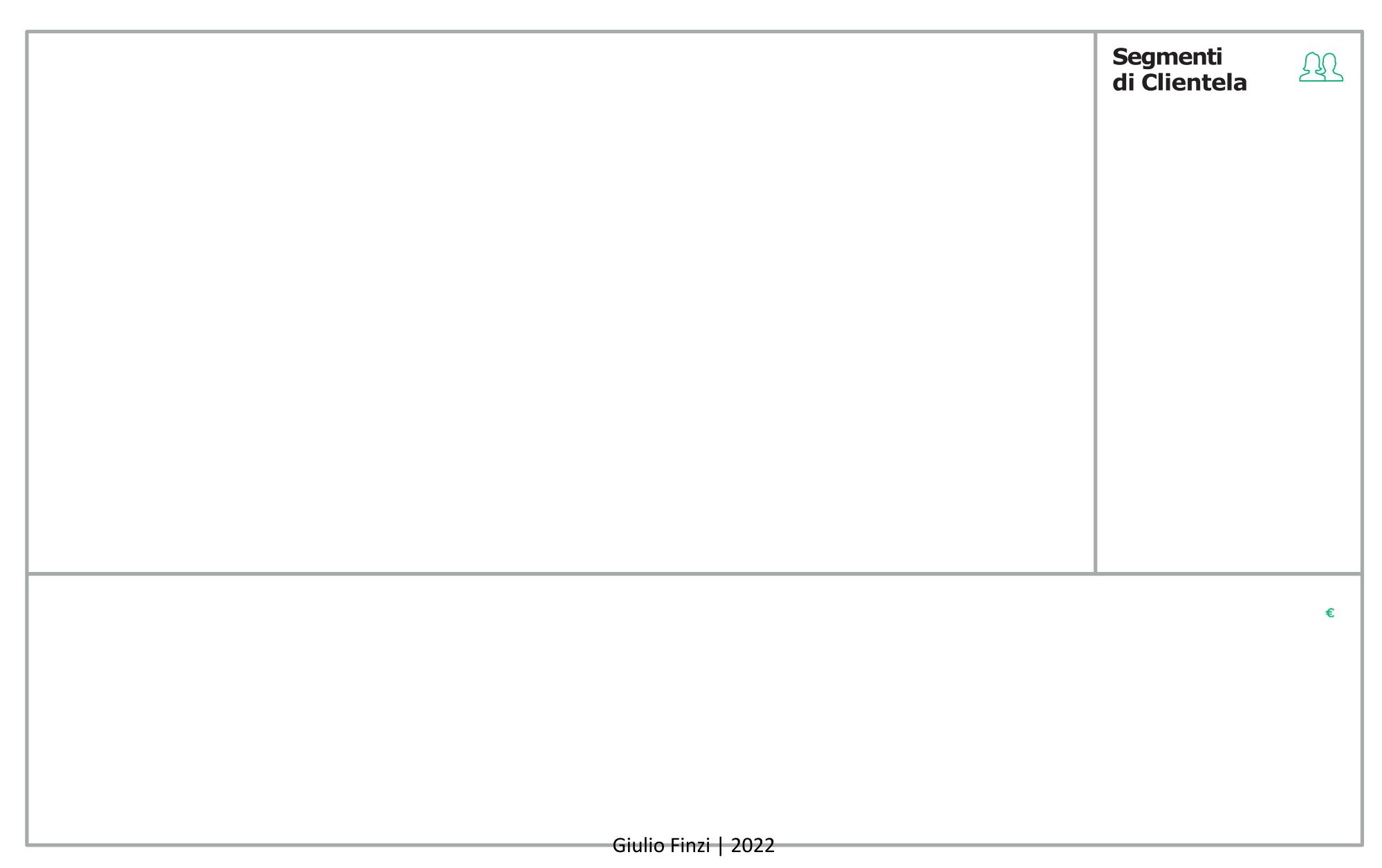
## Paco – dal fisico al digitale

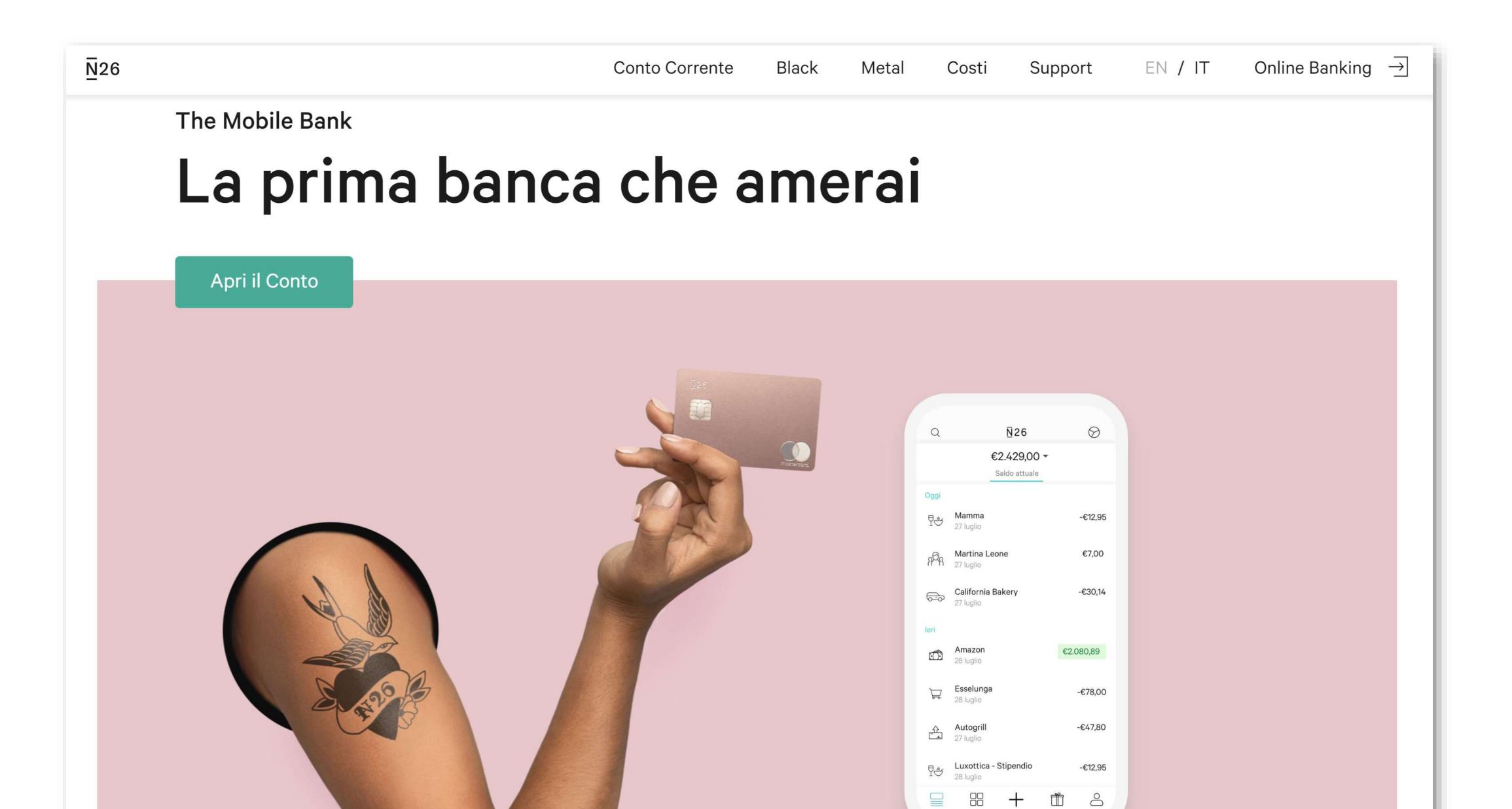


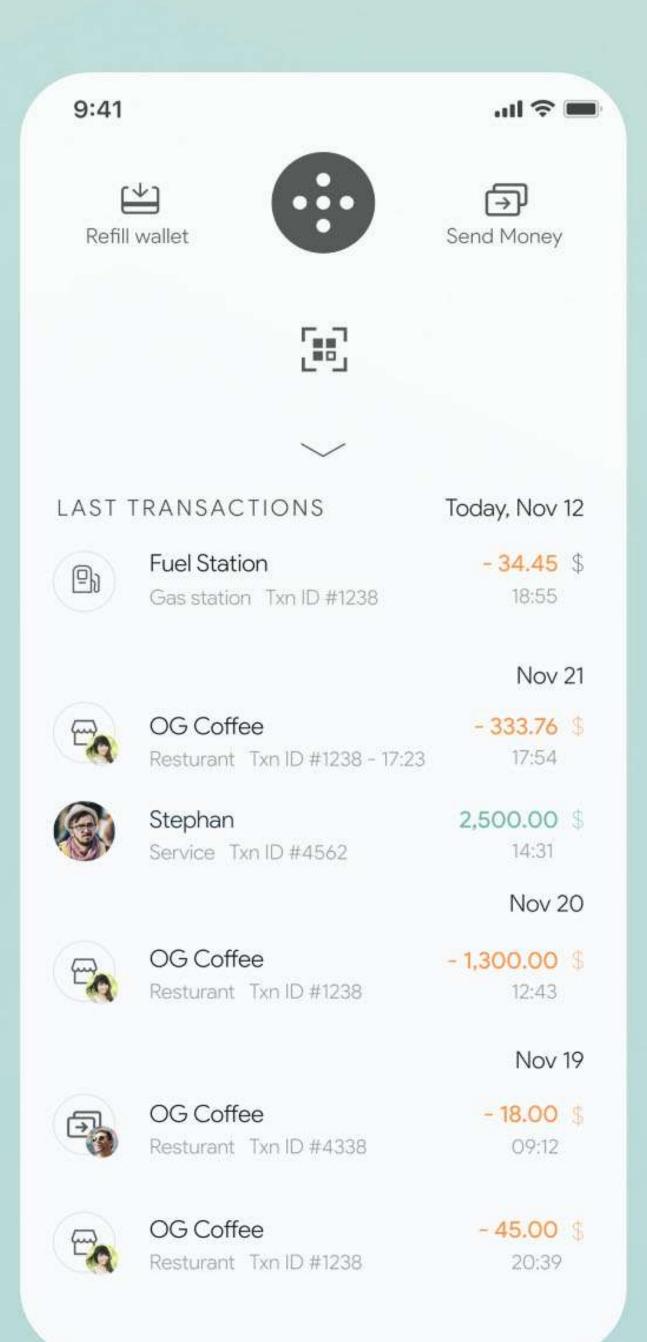
## Il business model canvas per impostare la digital transformation

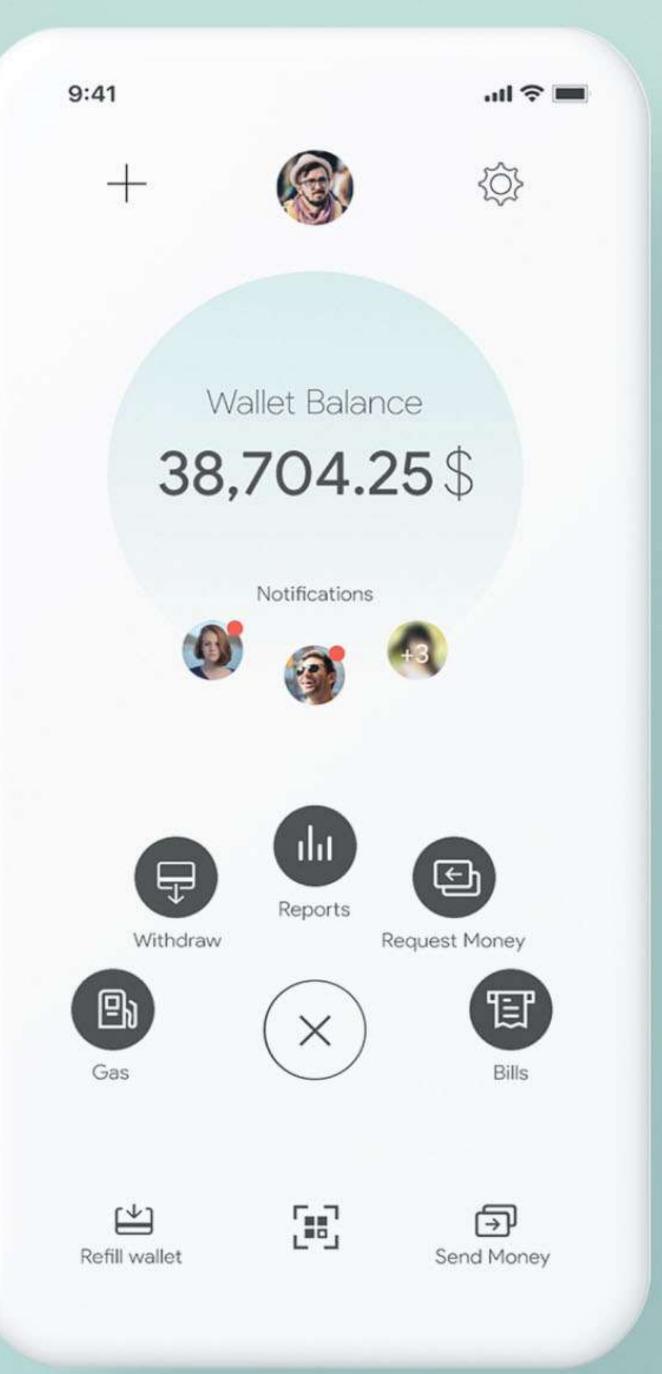
Partner Chiave $\wp$	Attività Chiave	Proposte di Valore		Relazioni con i Clienti	Segmenti di Clientela	£
	Risorse Chiave			Canali		
Struttura dei Costi			Flussi di R	icavi		∑ <sub>€</sub>

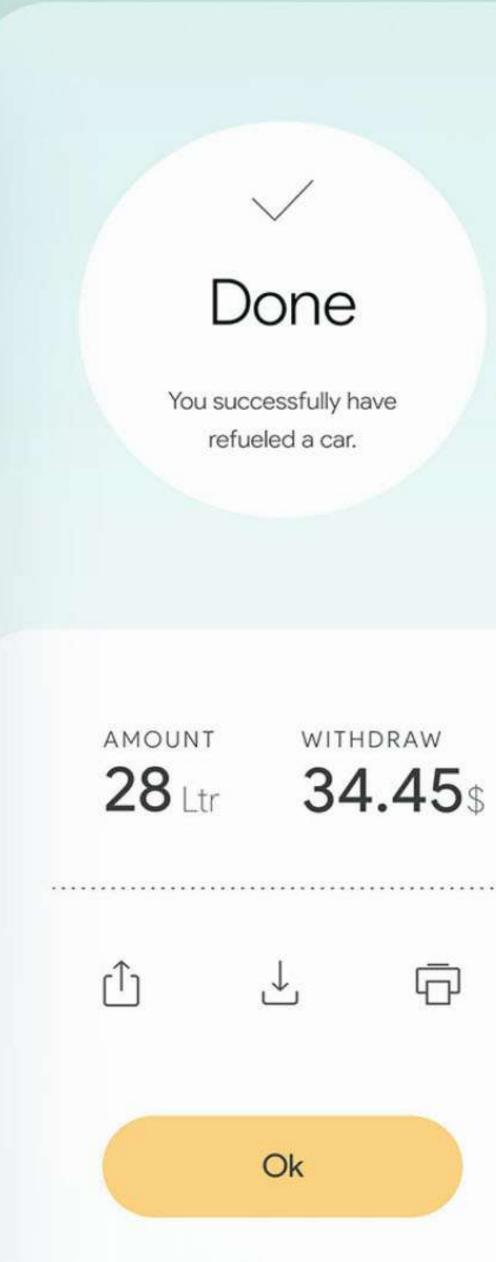
## A quali clienti voglio vendere?











Per celebrare la Giornata Nazionale contro lo Spreco Alimentare e per tutto il mese di febbraio usa il codice promo CANTWASTE25. Per te uno sconto del 25% sulla tua prima #babacobox



Le box

Chi siamo

FAQ

Area personale

Ordina ora



Cibo fuori dall'ordinario

Frutta e verdura di stagione con forme originali direttamente a casa tua con un risparmio fino al 30% rispetto al negozio

Ordina ora





\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

3 giorni fa

★★★ 14 febbraio

\* \* \* \* \*



\* \* \* \*

Tanta varietà al giusto prezzo Tanta varietà di verdura e frutta (un po' meno), che arriva a casa

43 ore fa

Uno svolta alla mia spesa da... Uno svolta alla mia spesa da quando mi arriva la Box Il piacere della consegna a ... È piacevole ricevere a domicilio frutta e verdura che magari non La frutta e la verdura sono ...

Privacy & Cookies Policy ! È

























## Che tipo di relazione avremo con i clienti?

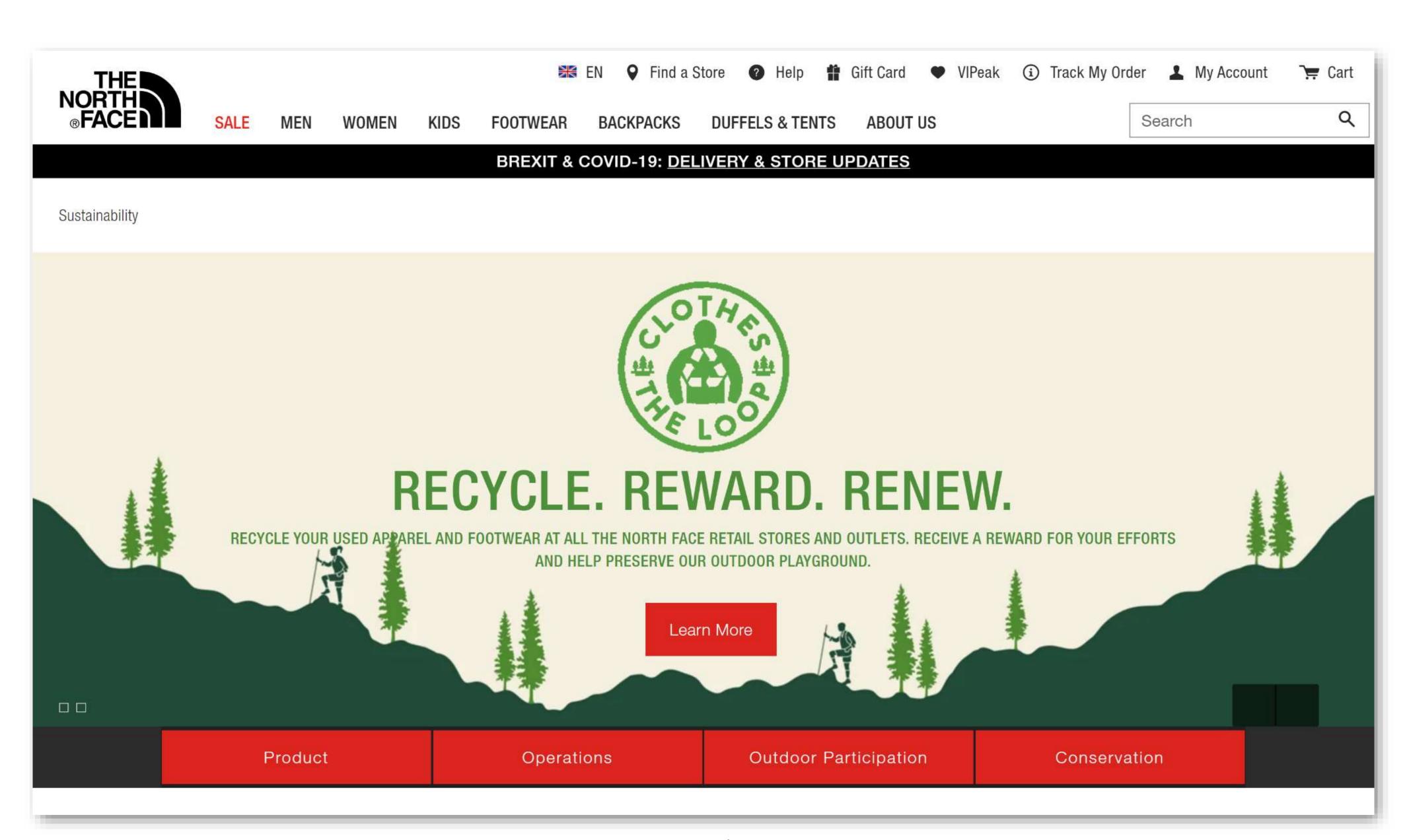
	Relazioni con i Clienti	
Giulio Finzi   2022		

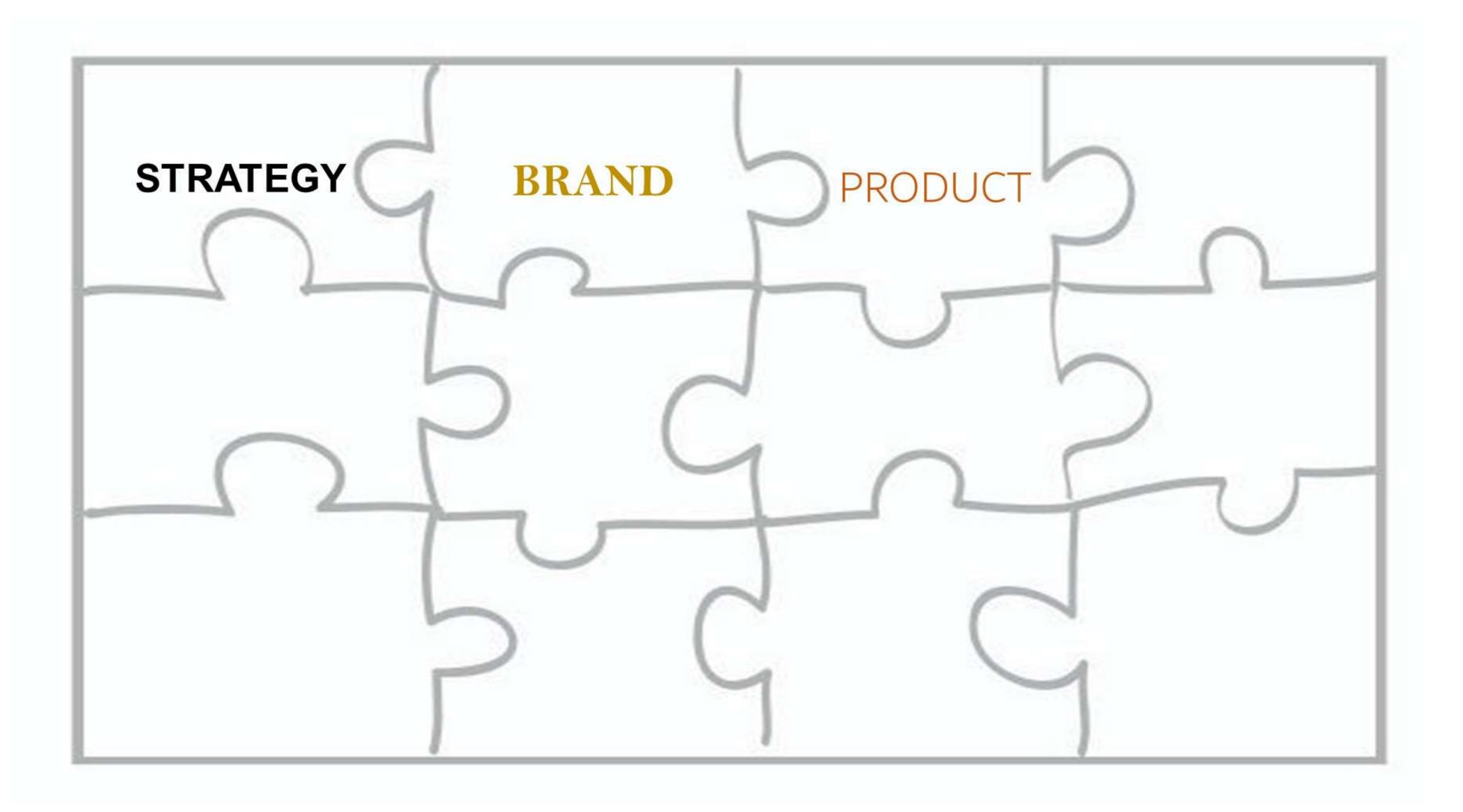


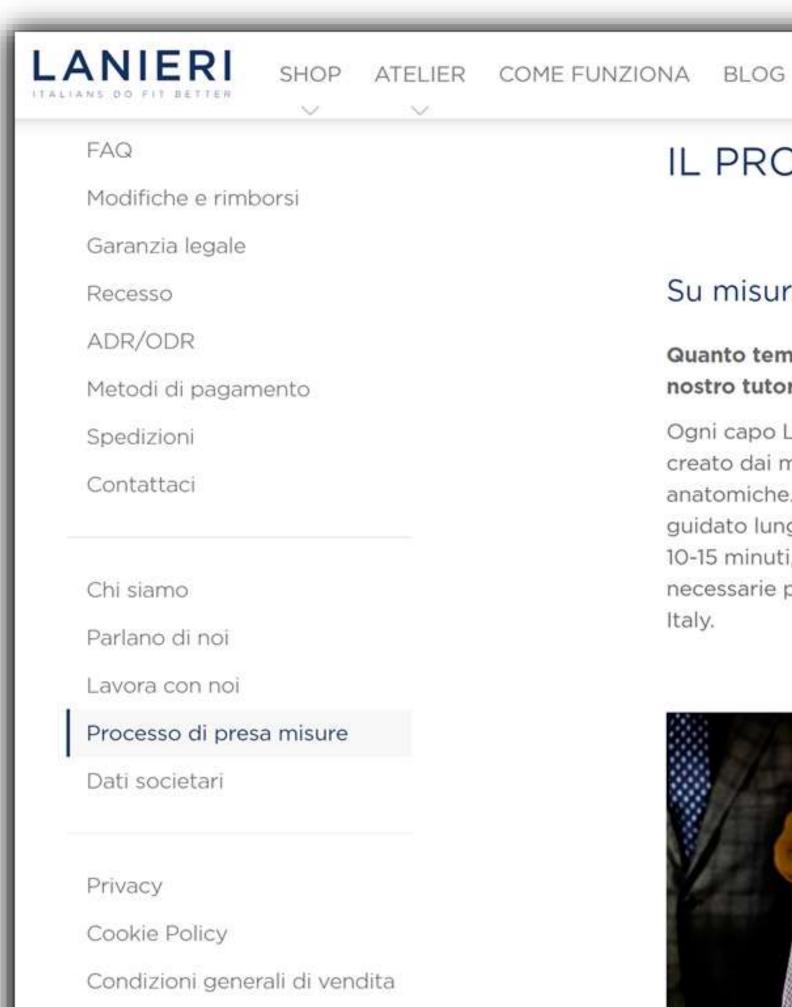












#### IL PROCESSO DI PRESA MISURE

#### Su misura per te

Quanto tempo occorre? Solo 10-15 minuti grazie al nostro tutorial.

Ogni capo Lanieri è un prodotto unico, disegnato e creato dai migliori artigiani italiani in base alle tue misure anatomiche. Grazie al nostro video tutorial online sarai guidato lungo tutto il processo di presa misure e, in soli 10-15 minuti, sarai in grado di darci tutte le informazioni necessarie per creare un capo su misura 100% Made in Italy.





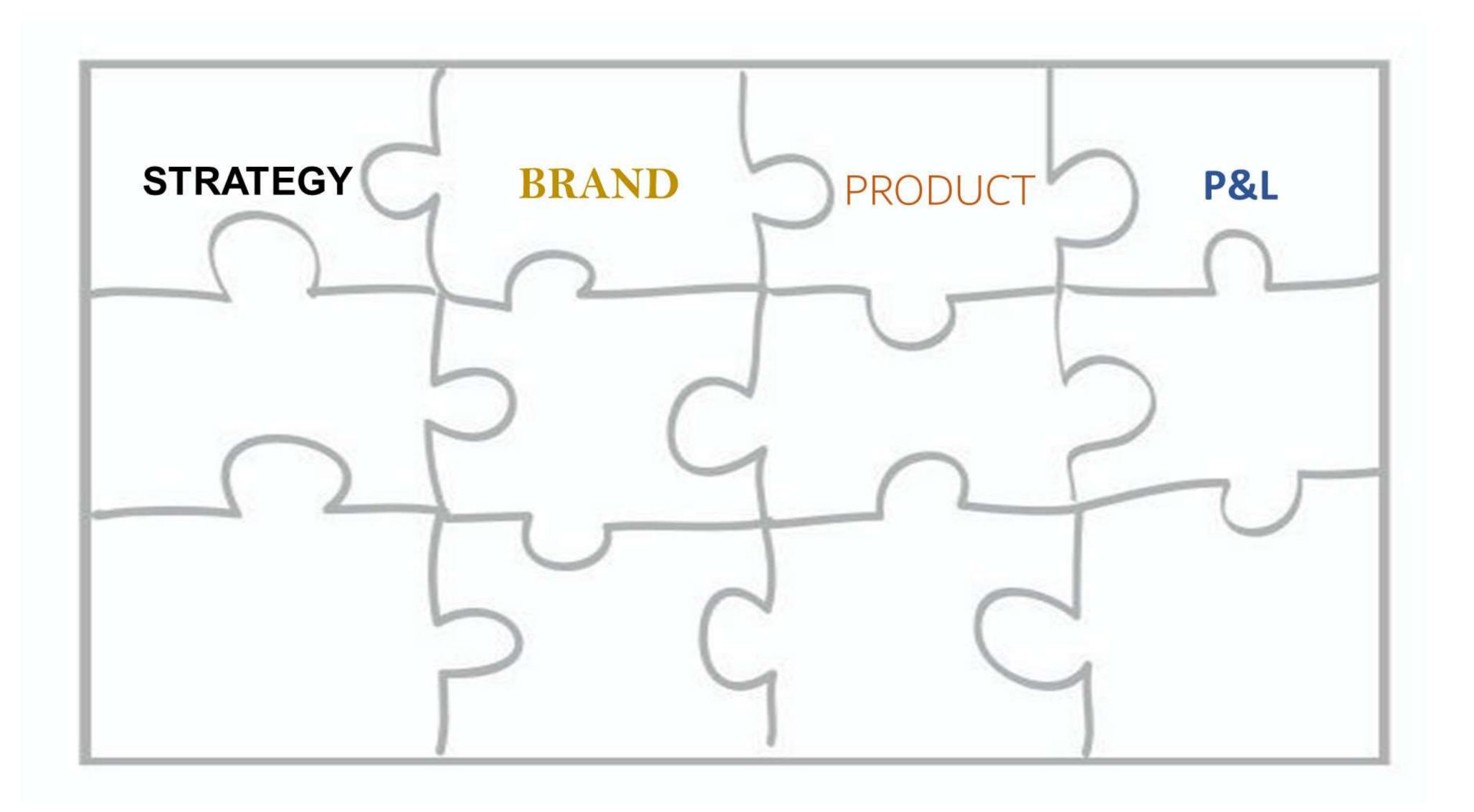
#### Facile e veloce

Cosa ti serve? Un amico e un metro da sarto, al resto ci pensiamo noi.

Anche se non hai alcuna esperienza in fatto di sartoria, o è la prima volta che utilizzi il metro da sarto, seguendo poche e semplici indicazioni sarai in grado di verificare le tue misure anatomiche e salvarle nel tuo profilo Lanieri. Cosa ti occorre? Un amico e un metro da sarto, al resto ci penseremo noi.







### Make or Buy

100% OUTSOURCING
L'azienda dà in gestione
l'intero processo
e-commerce



L'azienda gestisce il Merchandising



L'azienda gestisce Merchandising e Marketing

L'azienda gestisce Merchandising, Mktg, Customer Care



L'azienda gestisce Merchandising, Mktg, Customer Care, Logistisca, Accounting



100% IN-HOUSE

## Make or Buy

#### **100% OUTSOURCING**

- L'azienda esternalizza completamente la gestione della logistica e-commerce
- Maggiore velocità di avvio delle attività
- Minimi investimenti iniziali
- Costi per lo più variabili e legati alle performance del business
- Limitata / nulla integrazione con l'azienda
- Limitato / nullo controllo delle operazioni

#### **100% IN-HOUSE**

L'azienda gestisce completamente la logistica e-commerce

- Minor velocità di avvio delle attività
- Significativi investimenti iniziali
- Costi fissi e costi variabili, con economie di scala per volumi crescenti
- Piena integrazione con l'azienda
- Pieno controllo delle operazioni

#### **ACQUISITION**

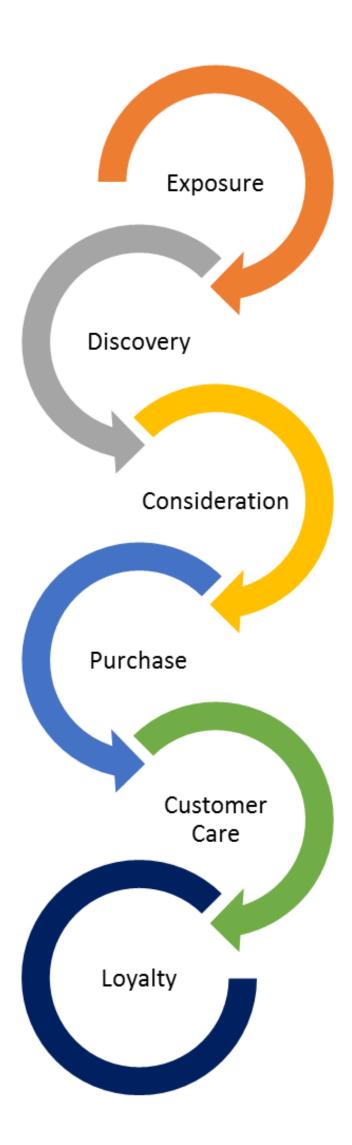
Pianificazione e gestione campagne di performance mktg e attività SEO Pianificazione e realizzazione piano editoriale per attività social media Gestione e sviluppo partnership e co-marketing

#### **CONVERSION**

Progettazione, realizzazione e costante aggiornamento delle interfacce Progettazione e realizzazione dei contenuti multimediali e multidevices Gestione dell'offerta commerciale (prodotti, servizi) B2C e B2B Attività di on site marketing (remarketing, cross-selling, up-selling) Implementazione, mantenimento, sviluppo del SW e delle applicazioni A/B testing e ottimizzazione continua di tutte le funzionalità e della UX Analisi e monitoraggio dei KPIs, con benchmark rispetto agli obiettivi Gestione e monitoraggio del magazzino

#### RETENTION

Assistenza ai clienti pre e post acquisto (telefono, chat, e-mail)
Gestione e monitoraggio dei processi di fulfilment e reverse logistics
Gestione dei processi di pagamento (incassi, riaccrediti, frodi)
Azioni di direct marketing verso la base clienti con iniziative personalizzate
Loyalty program management per stimolare il riacquisto e il passaparola



#### **ACQUISITION**

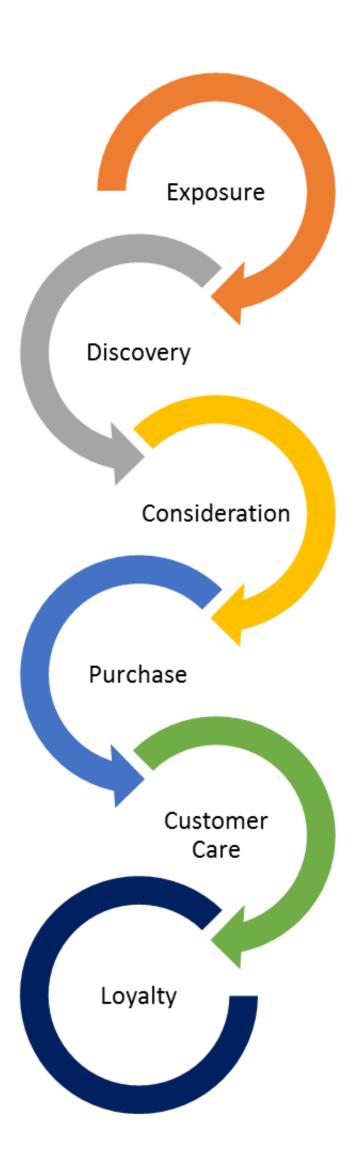
Digital marketing manager, SEO specialist Social media manager Business development manager

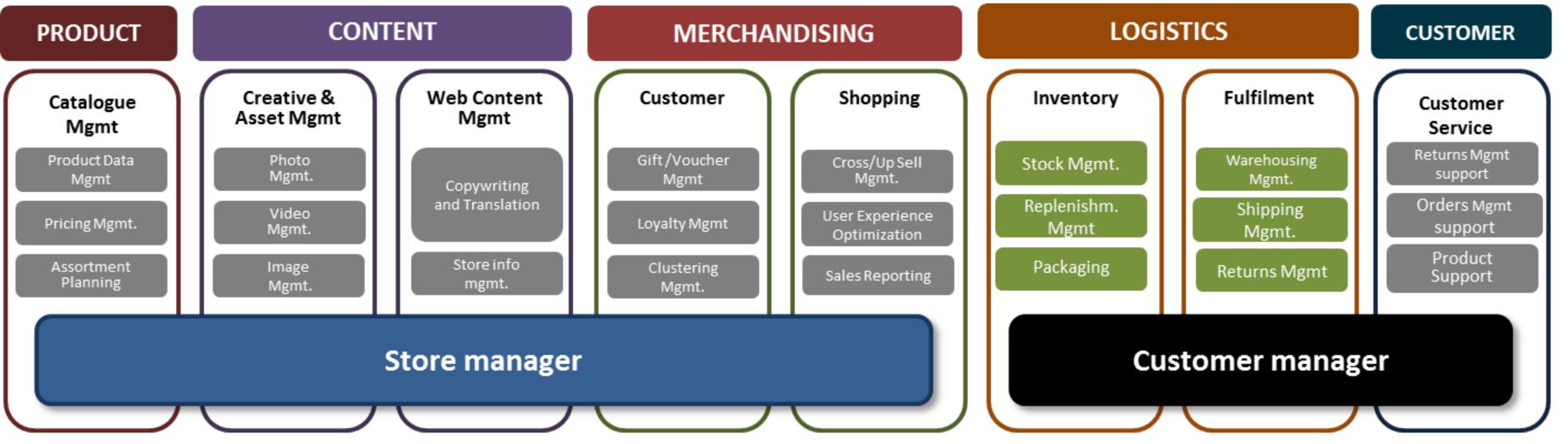
#### **CONVERSION**

Store manager, stock manager, marketing specialist
Copywriter, art director, photographer, video-maker
E-commerce SW specialist, UX specialist, web designer, App specialist
Analytics specialist

#### RETENTION

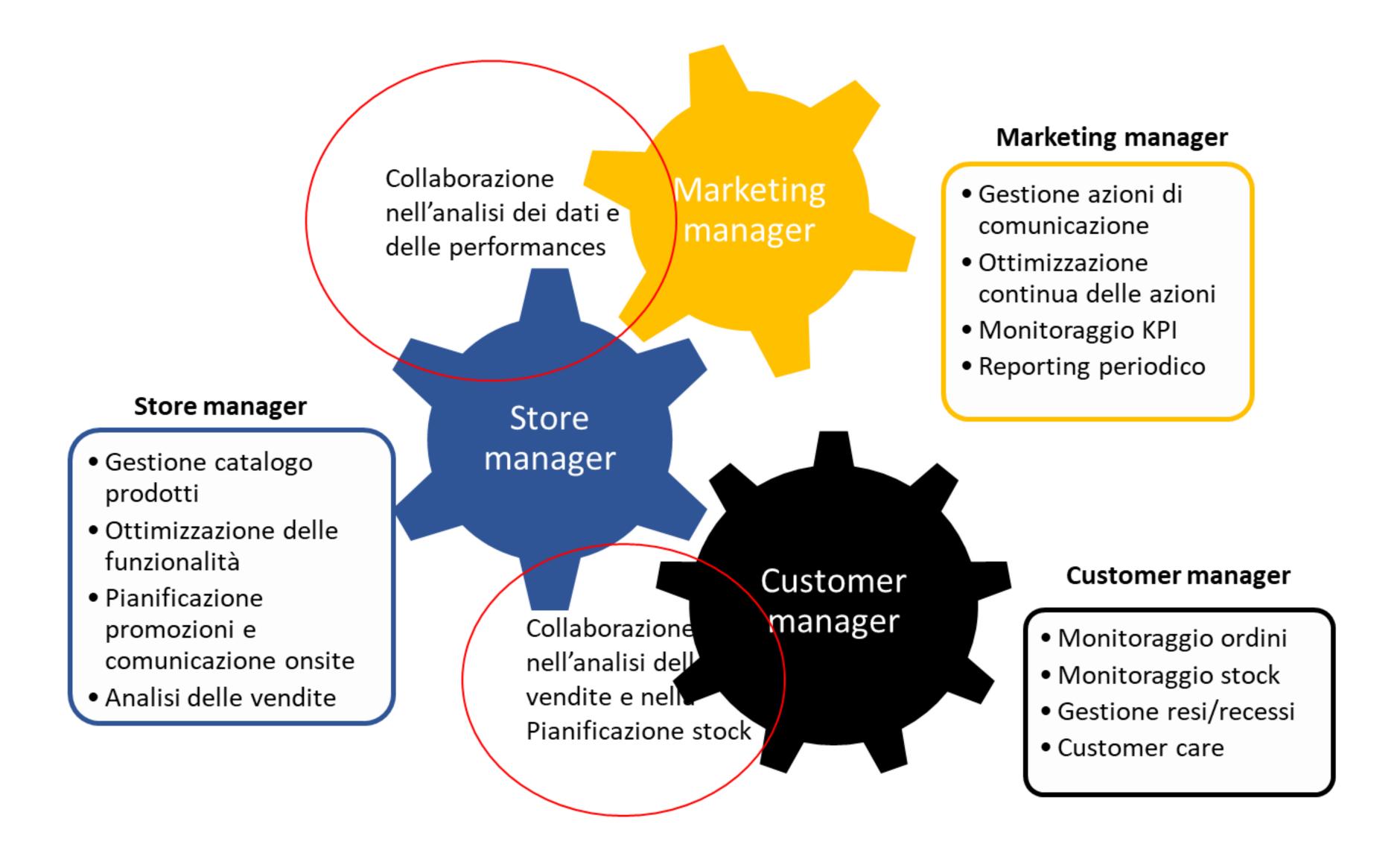
Fulfilment manager, customer care manager, customer care specialist Direct marketing specialist, Loyalty program specialist







### Le attività del team eCommerce



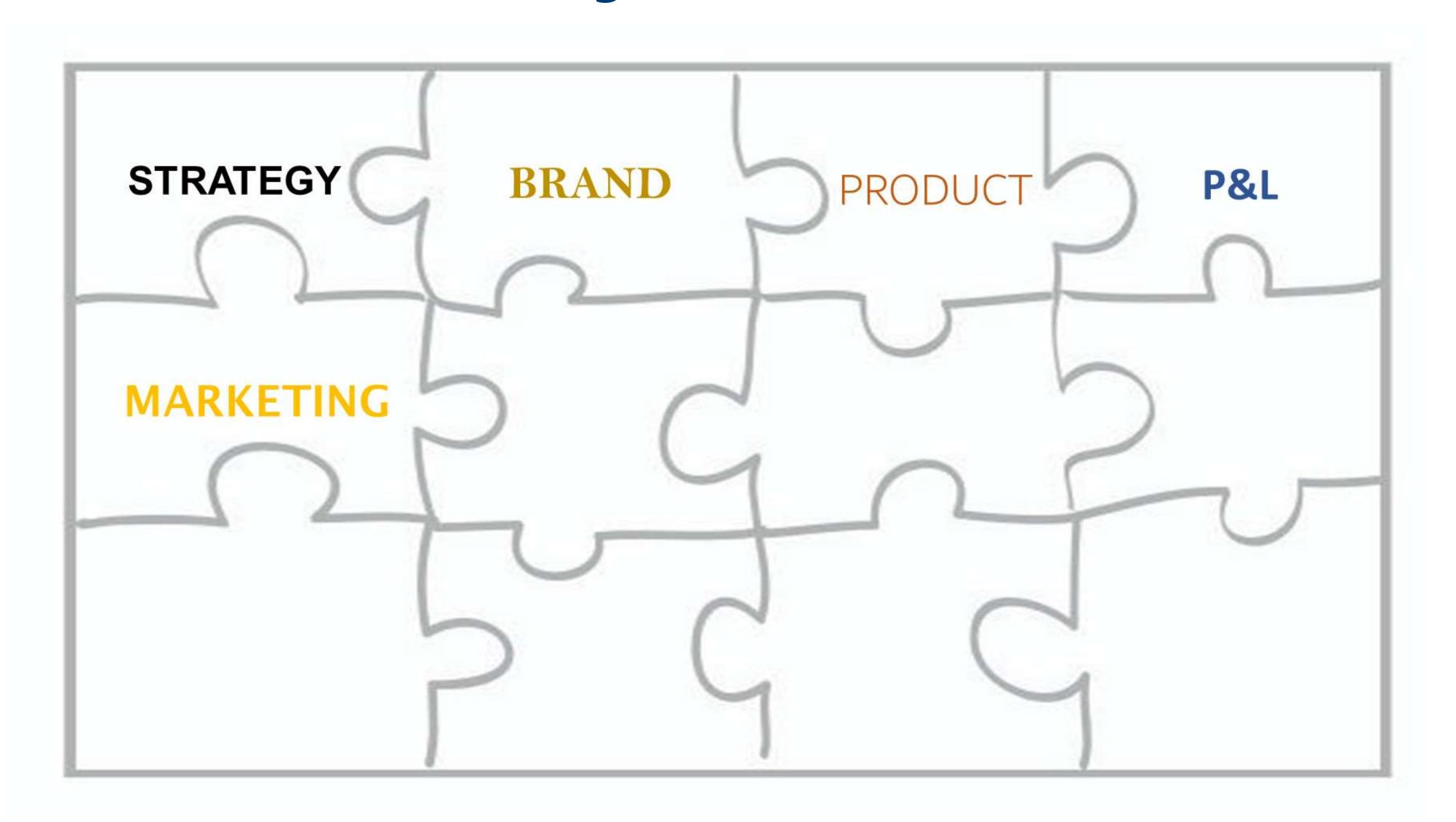
## Conto economico: i ricavi

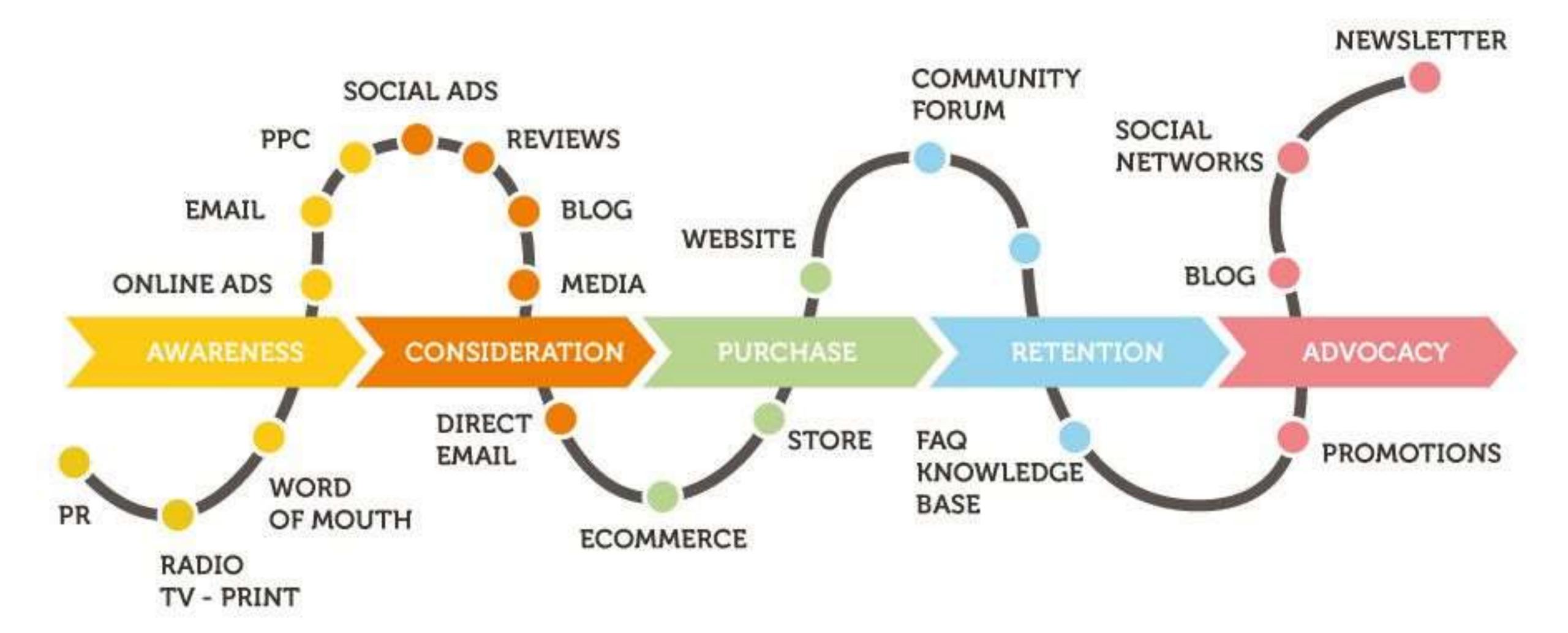
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
Visite paid	14.700	28.000	30.435	30.435	30.435	30.435
Visite naturali	9.000	10.000	11.000	12.000	13.000	14.000
Visite totali	23.700	38.000	41.435	42.435	43.435	44.435
Conversion rate medio	0,62%	0,57%	0,57%	0,57%	0,57%	0,57%
Ordini totali	147	217	236	242	248	253
Scontrino medio (lordo IVA)	€ 106,91	€ 106,08	€ 110,25	€ 110,25	€ 110,25	€ 110,25
Scontrino medio (netto IVA)	€ 87,63	€ 86,95	€ 90,37	€ 90,37	€ 90,37	€ 90,37
Numero pezzi per ordine	1,04	1,04	1,05	1,05	1,05	1,05
Valore medio per pezzo (lordo IVA)	€ 102,80	€ 102,00	€ 105,00	€ 105,00	€ 105,00	€ 105,00
Valore medio per pezzo (netto IVA)	€ 84,26	€ 83,61	€ 86,07	€ 86,07	€ 86,07	€ 86,07
Fatturato (lordo IVA)	€ 15.710	€ 22.977	€ 26.039	€ 26.667	€ 27.296	€ 27.924
Fatturato (netto IVA)	€ 12.877	€ 18.834	€ 21.343	€ 21.858	€ 22.373	€ 22.888

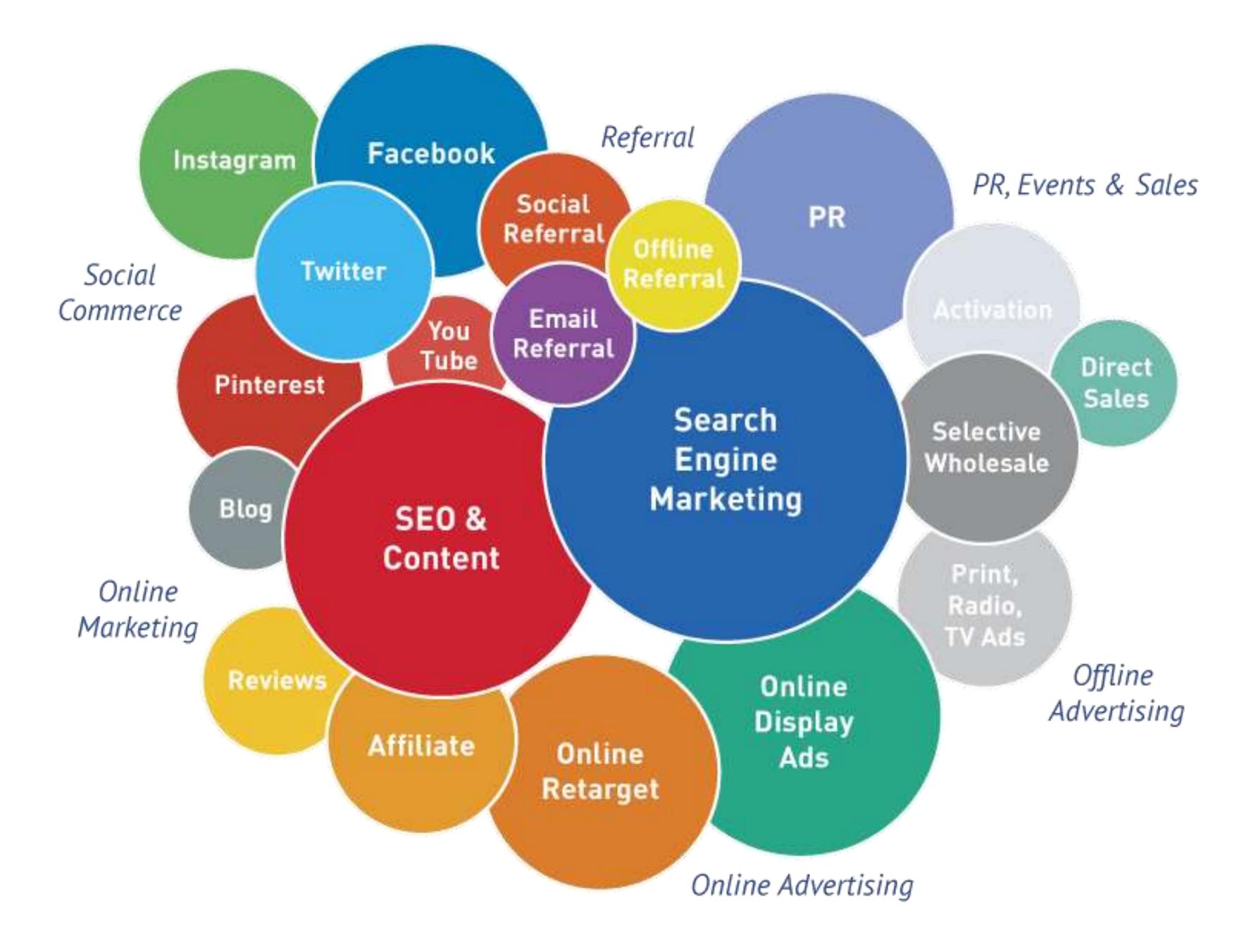
### Conto economico: i costi

Costo industriale del venduto	€	84.312,50
Primo Margine Industriale Lordo (su costo venduto)	€	252.937,50
COSTI ESTERNI DIRETTI		
Costo Payment	€	6.745,00
Costi marketing	€	184.000,00
Costi di magazzino e trasporto (servizi esternalizzati)	€	3.500,00
Customer care	€	4.000,00
Costi ICT	€	7.100,00
TOTALE COSTI ESTERNI DIRETTI	€	205.345,00
COSTI INTERNI E INDIRETTI		
Personale	€	10.117,50
Costi generali indiretti e Overheads	€	6.745,00
TOTALE COSTI INTERNI E INDIRETTI	€	16.862,50
Margine netto di contribuzione del canale e-commerce	€	30.730,00

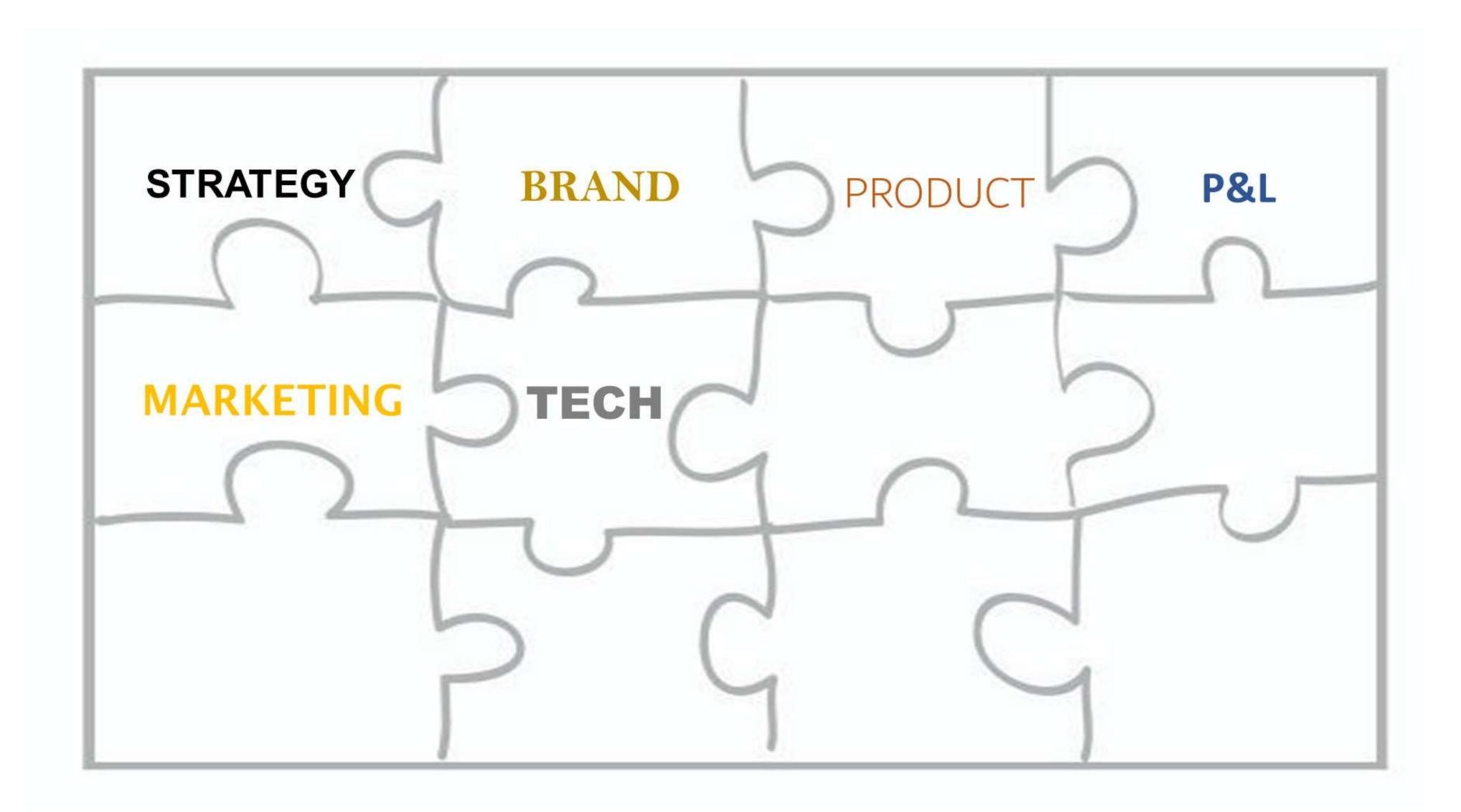
## Marketing e comunicazione







### Software&Hardware



### Software&Hardware

- SAAS CLOUD PLATFORM
- OMNICHANNEL & MULTICHANNEL, POS
- MARKETPLACE CONNECTOR
- CONTENT MANAGEMENT SYSTEM
- WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM
- ANALYTICS AND REPORTING
- 1-CLICK INTEGRATION
- PRODUCT INFORMATION MANAGEMENT
- ORDER MANAGEMENT SYSTEM
- CUSTOMER EXPERIENCE, CRM AND PAYMENT
- PROMOTIONS MANAGEMENT
- MARKETING, NEWSLETTER, SEO

#### SaaS Cloud Platform

#### **FASTER TIME TO MARKET**

The cloud software allows quicker set-up time and no initial need for IT/backend development

#### NO LICENCE COSTS

Revenue share model reduces initial investment and allows brands to focus on global expansion

#### NO SERVER AND INFRASTRUCTURE COSTS

Kooomo is responsible for the availability, scalability and reliability of the platform, which allows brands to focus resources on other, more strategic issues

#### DIRECT CONTROL ON THE PLATFORM

The ease of use allows the brands to personally manage the platform without the internal need for dedicated IT resources

#### SOFTWARE UPGRADES EVERY 3 WEEKS

New releases and upgrades are seamlessly integrated into the platform every 3 weeks without disrupting the day-to-day operations

#### **AGILITY**

Simple and flexible usage of the platform and no need for IT dedicated resources, saving costs and valuable time

#### MULTIPLE ACCESS

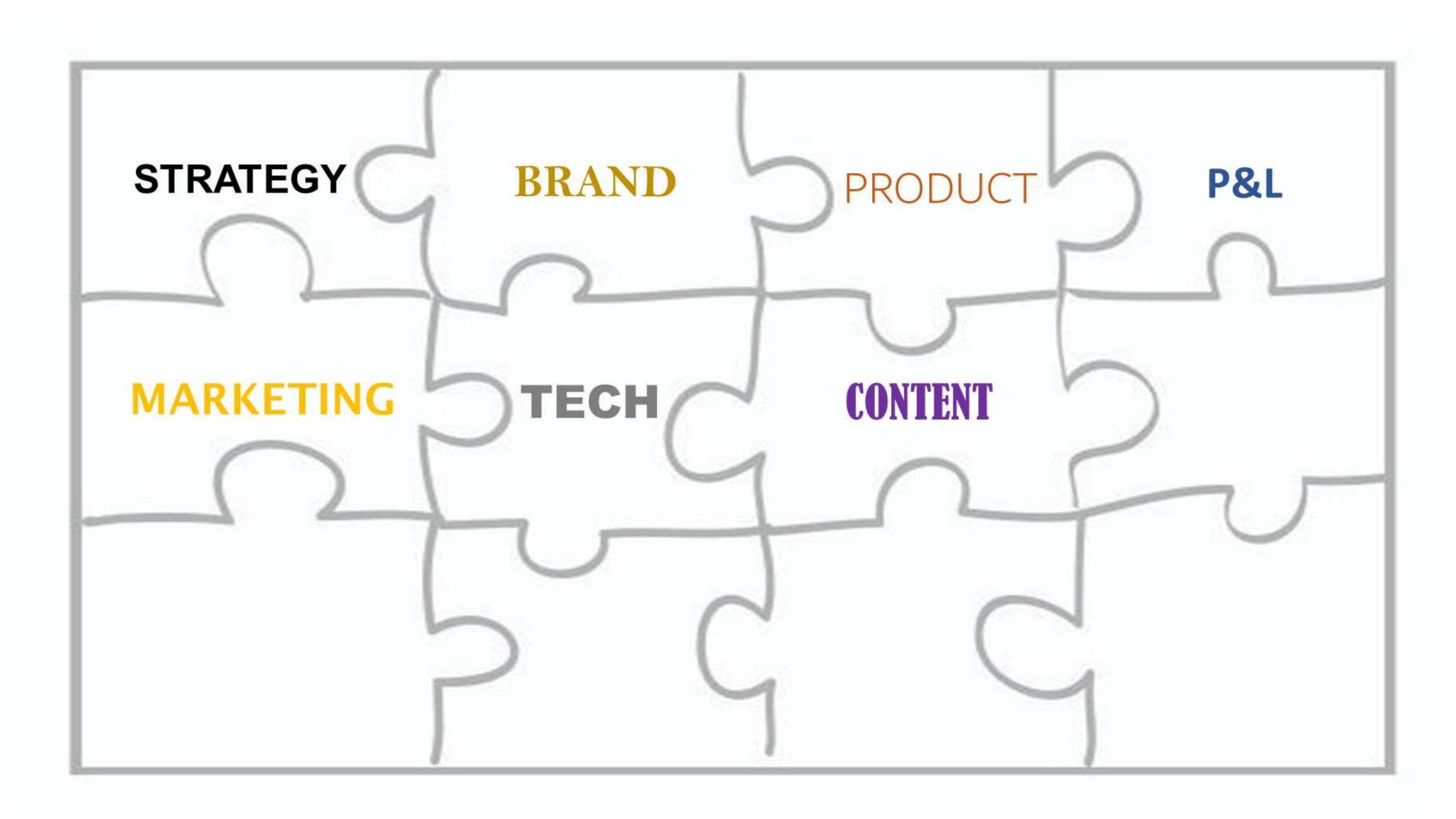
The cloud model enables many users with different roles to connect simultaneously from multiple locations

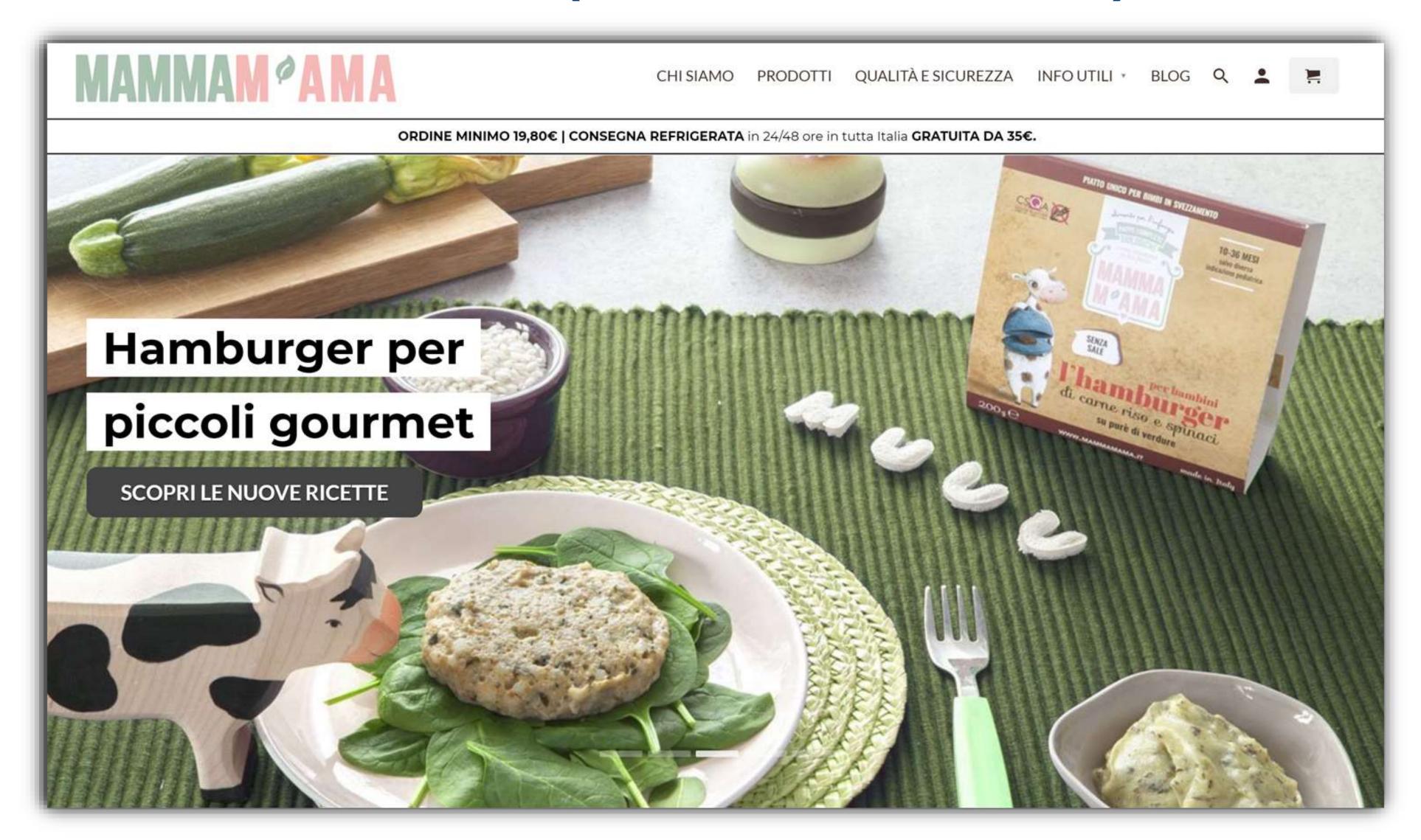


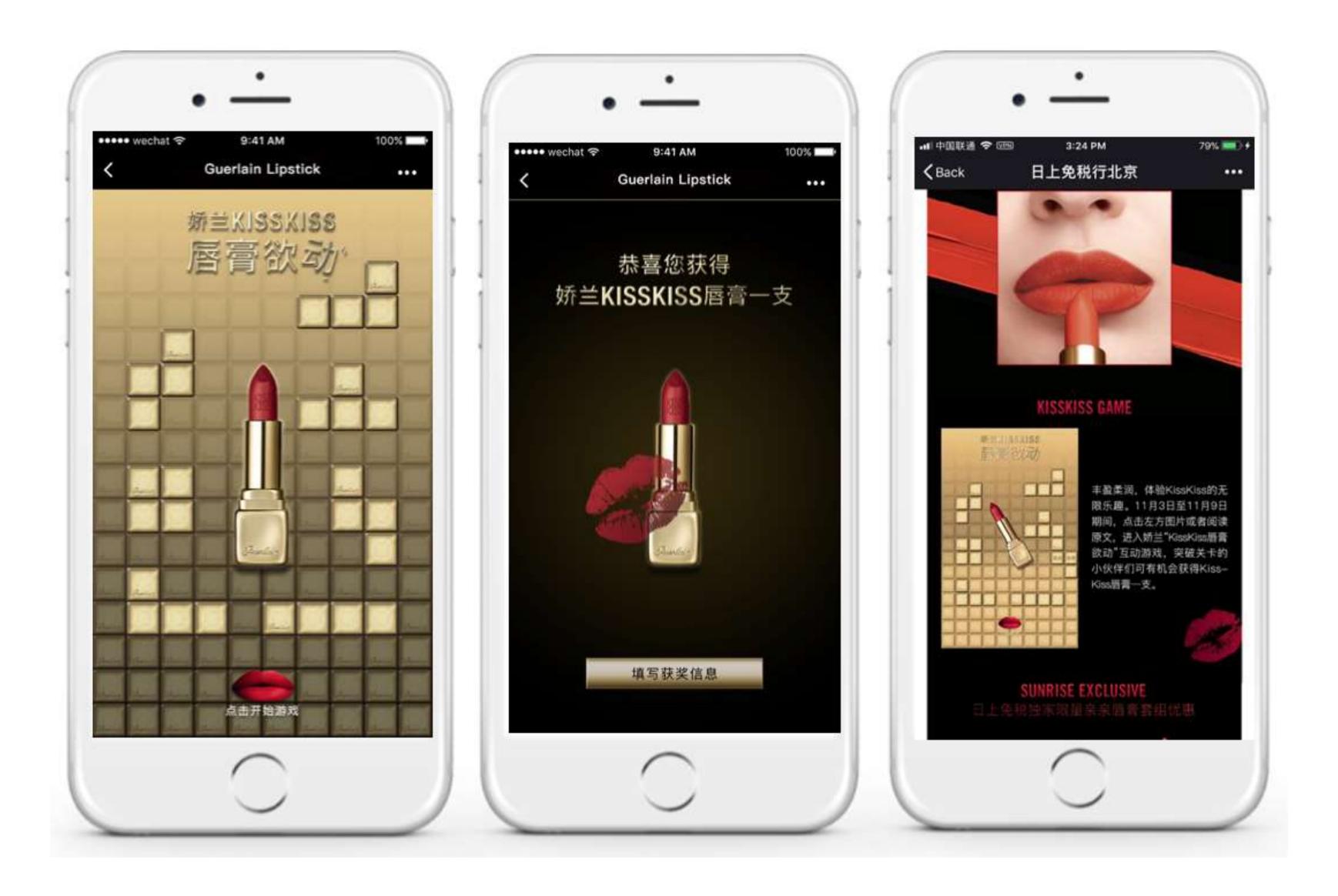


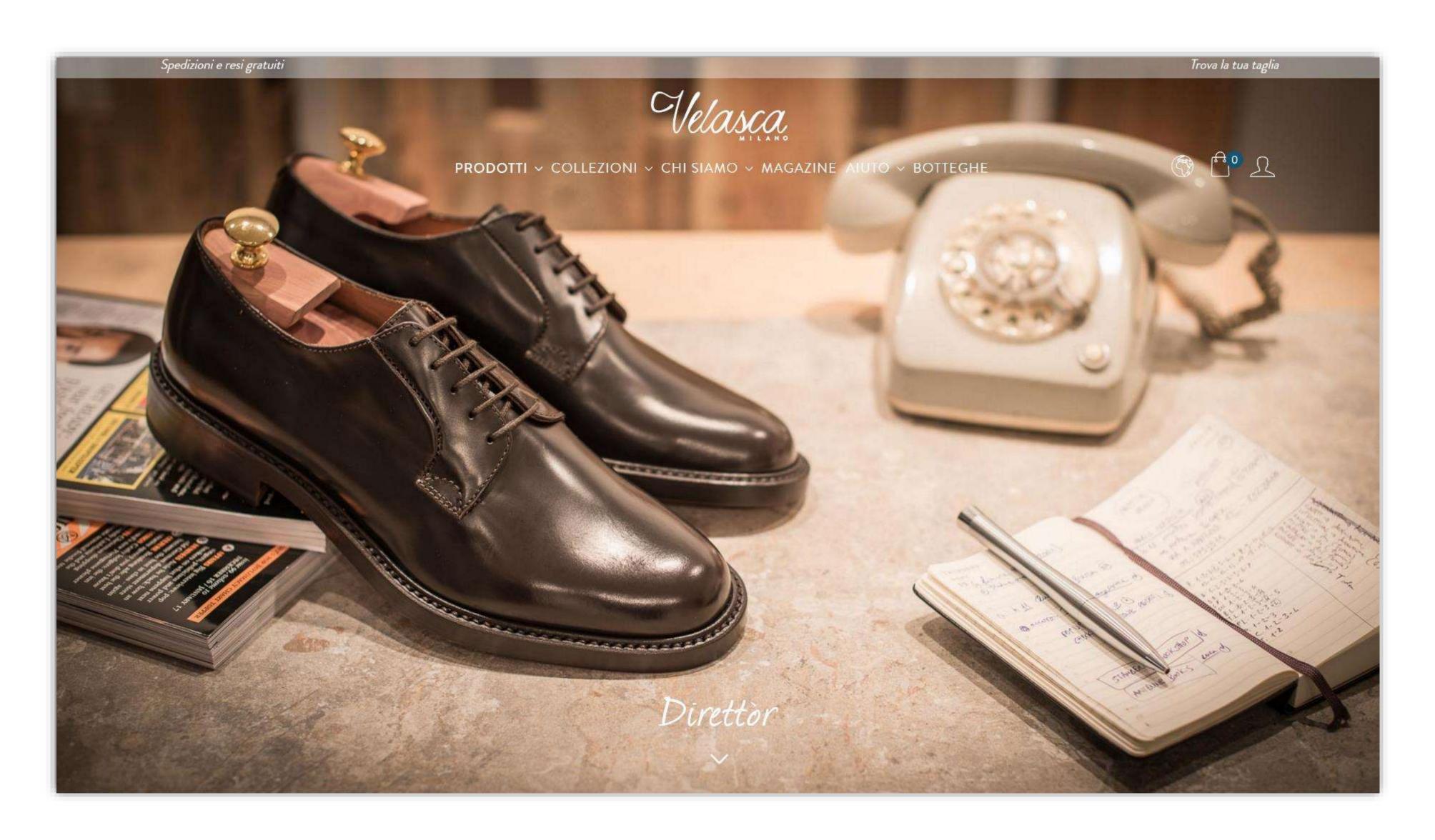
### Software&Hardware

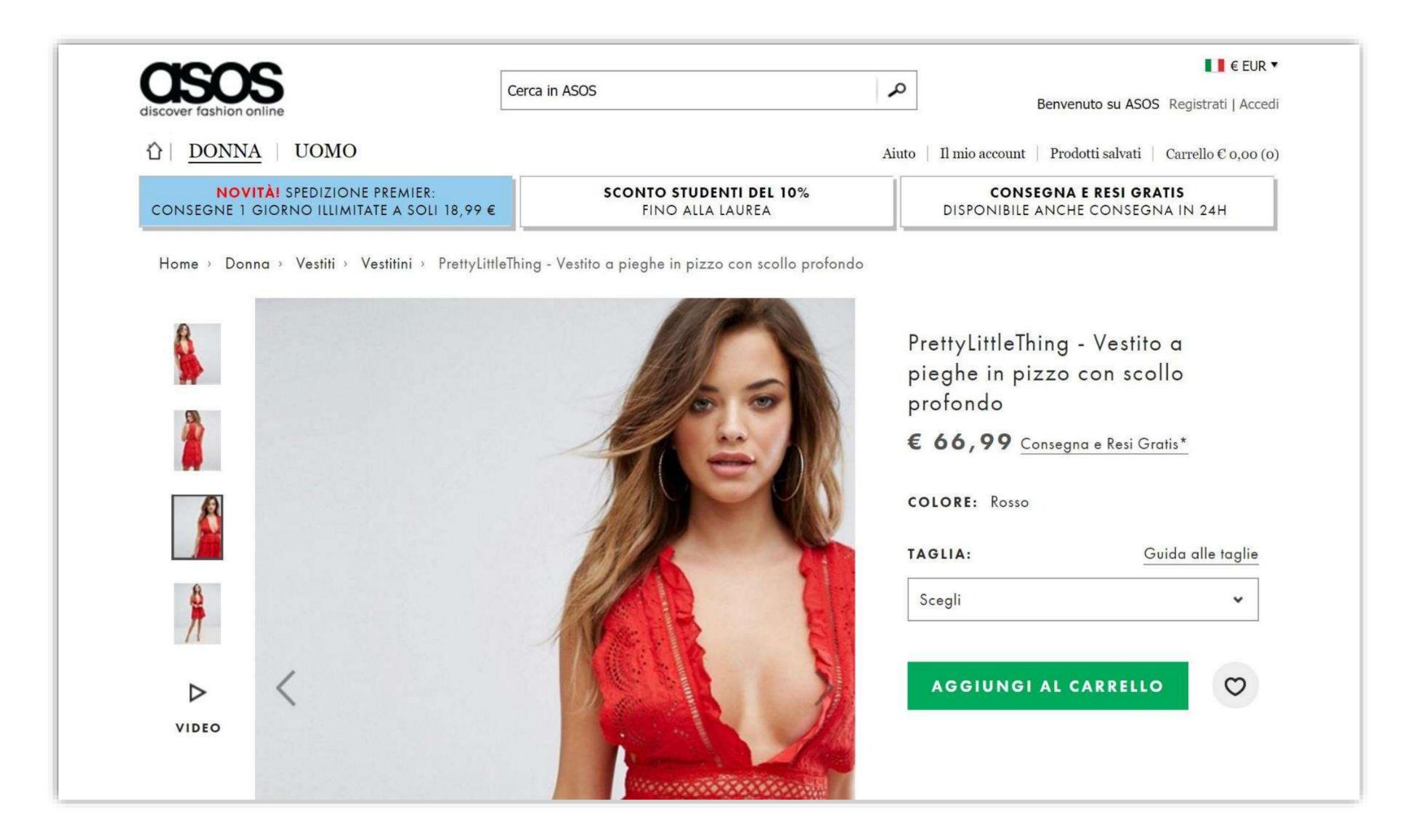












Outlet

Novità Abbigliamento Scarpe Accessori Activewear Viso + Corpo Brand

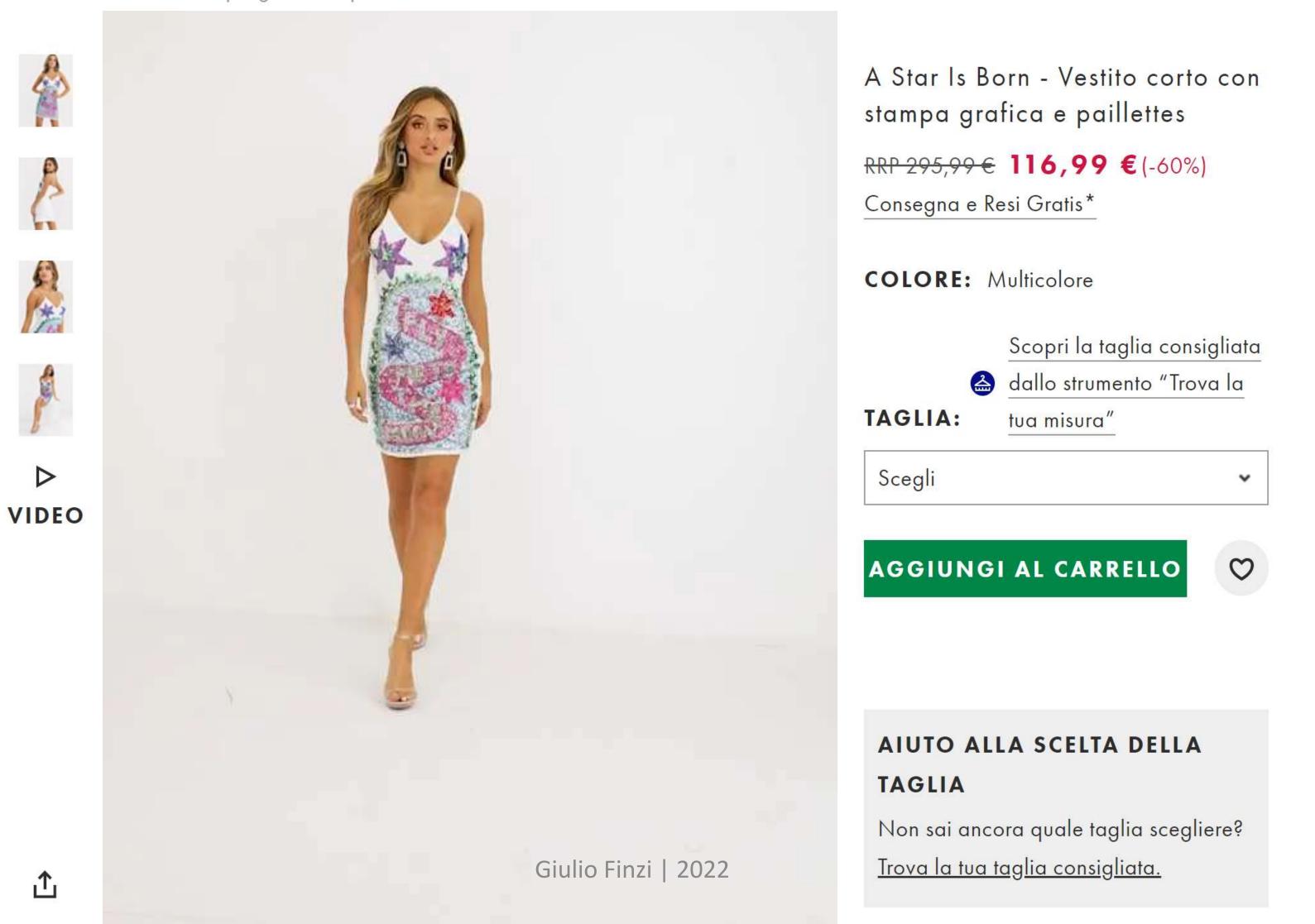
DONNA: RICEVI FINO AL 70% DI SCONTO

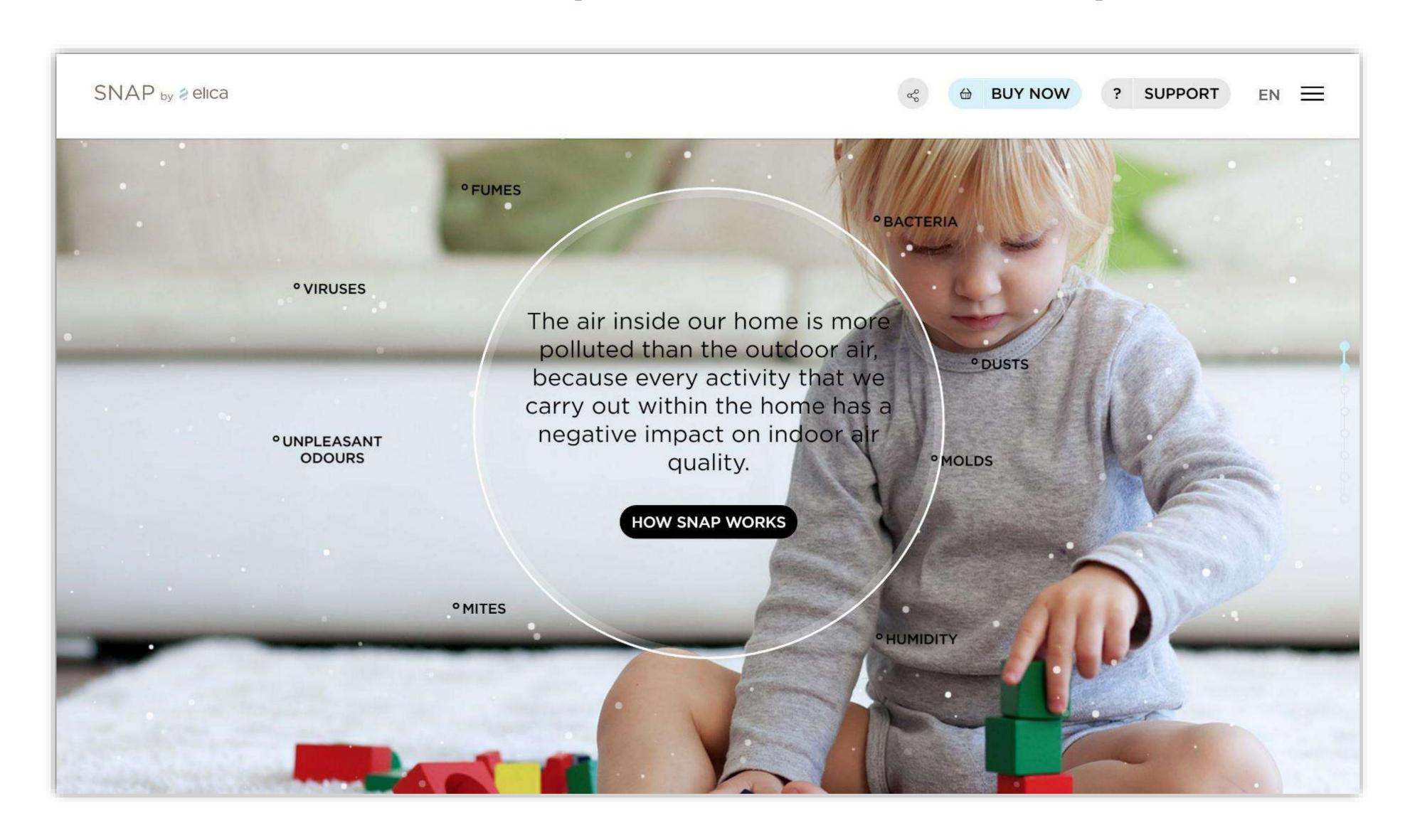
DONNA: RICEVI FINO AL 70% DI SCONTO SUL TUO GUARDAROBA AUTUNNALE! SCOPRI GIACCHE, JEANS E MOLTO ALTRO

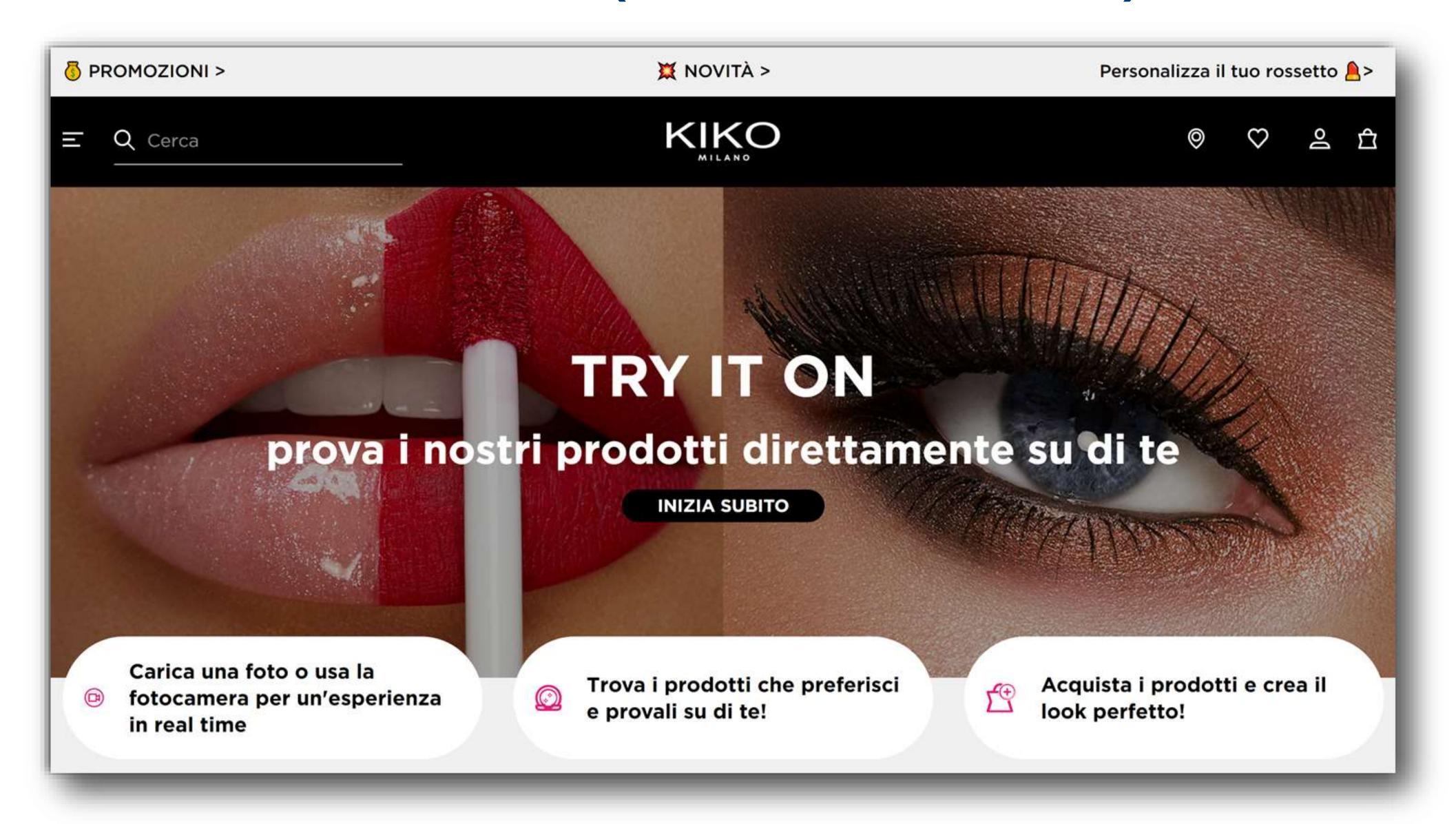
UOMO: -70% SU 700 LOOK

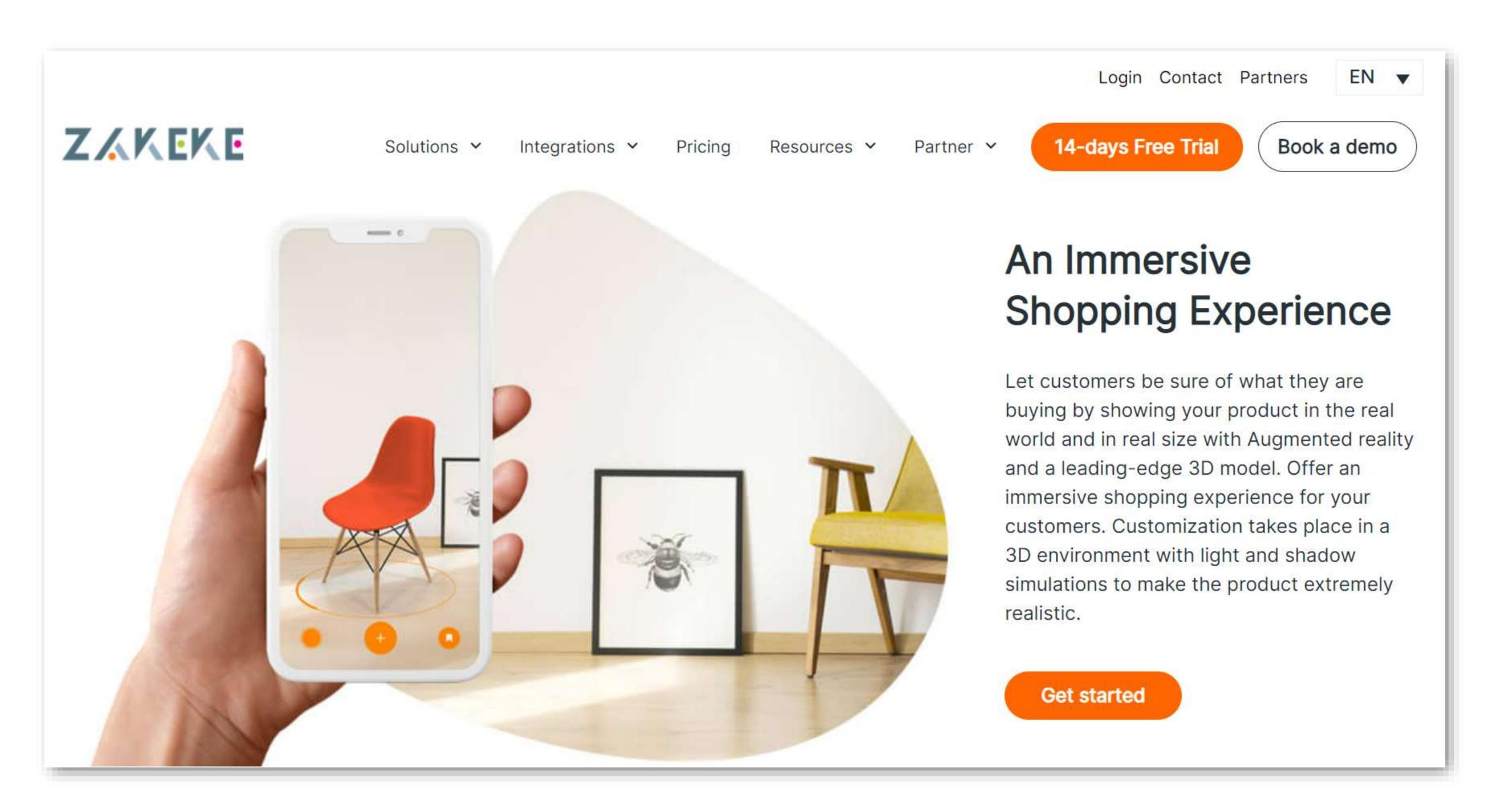
Marketplace

Home > A Star Is Born - Vestito corto con stampa grafica e paillettes

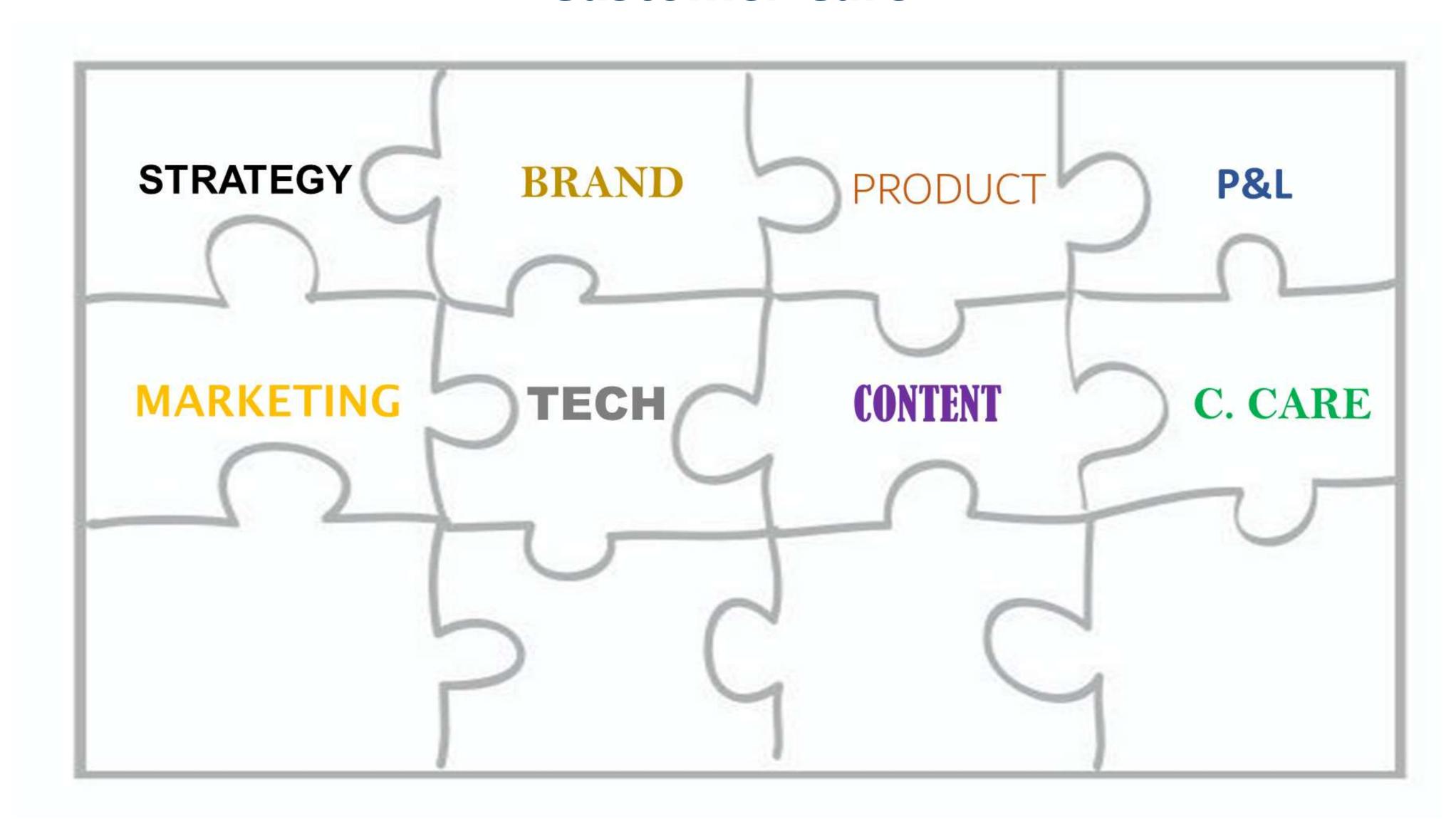




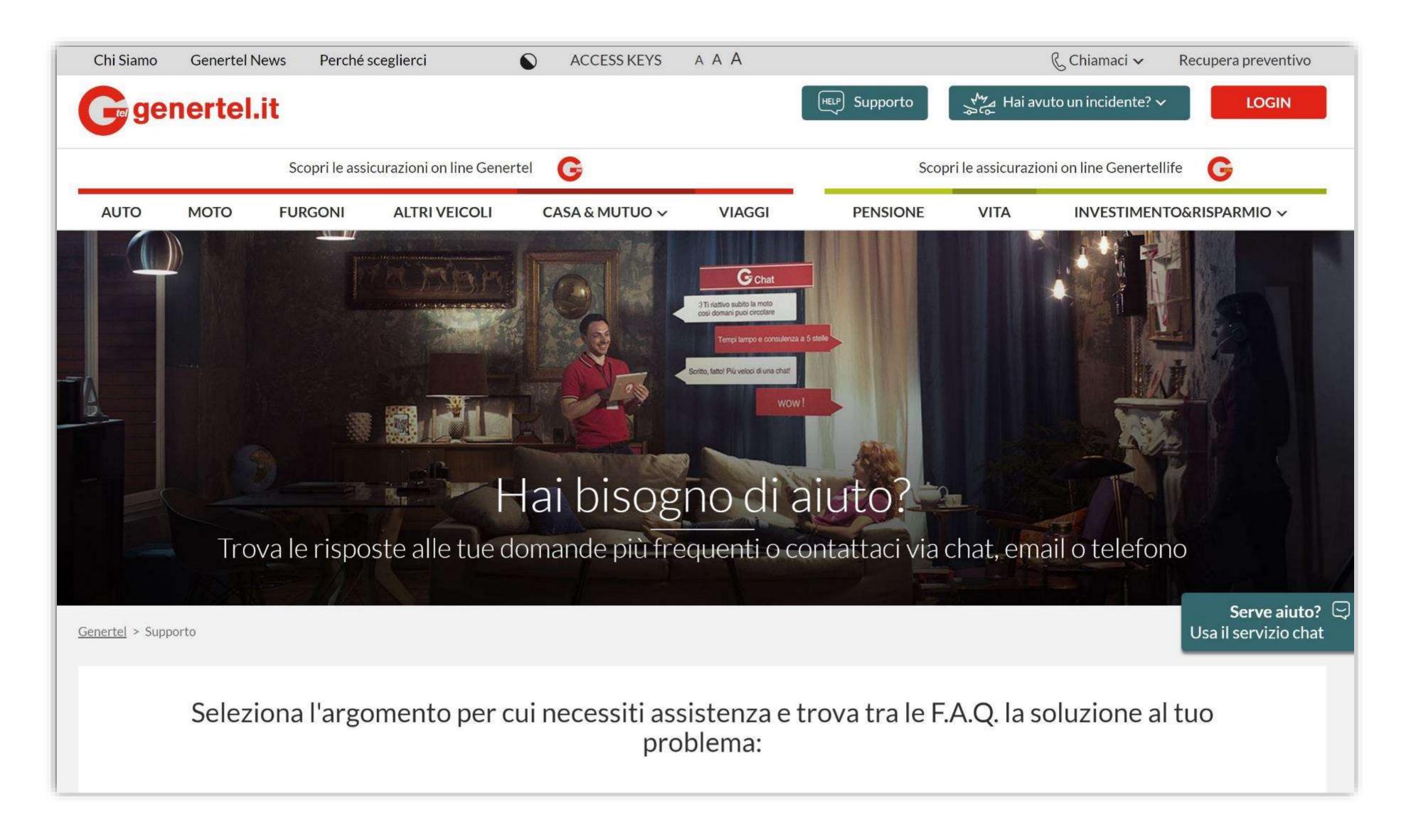




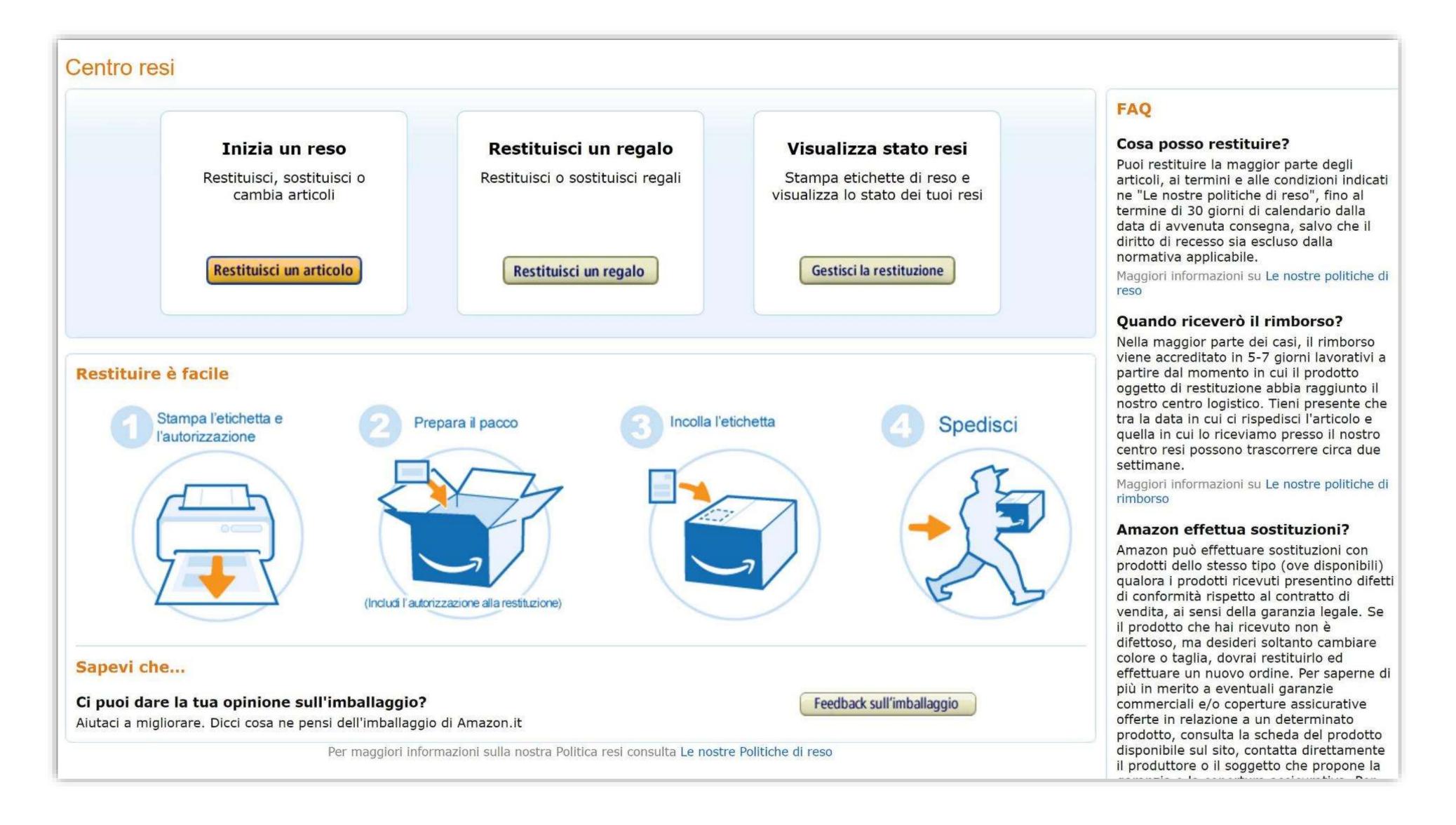
#### **Customer Care**



#### **Customer Care**

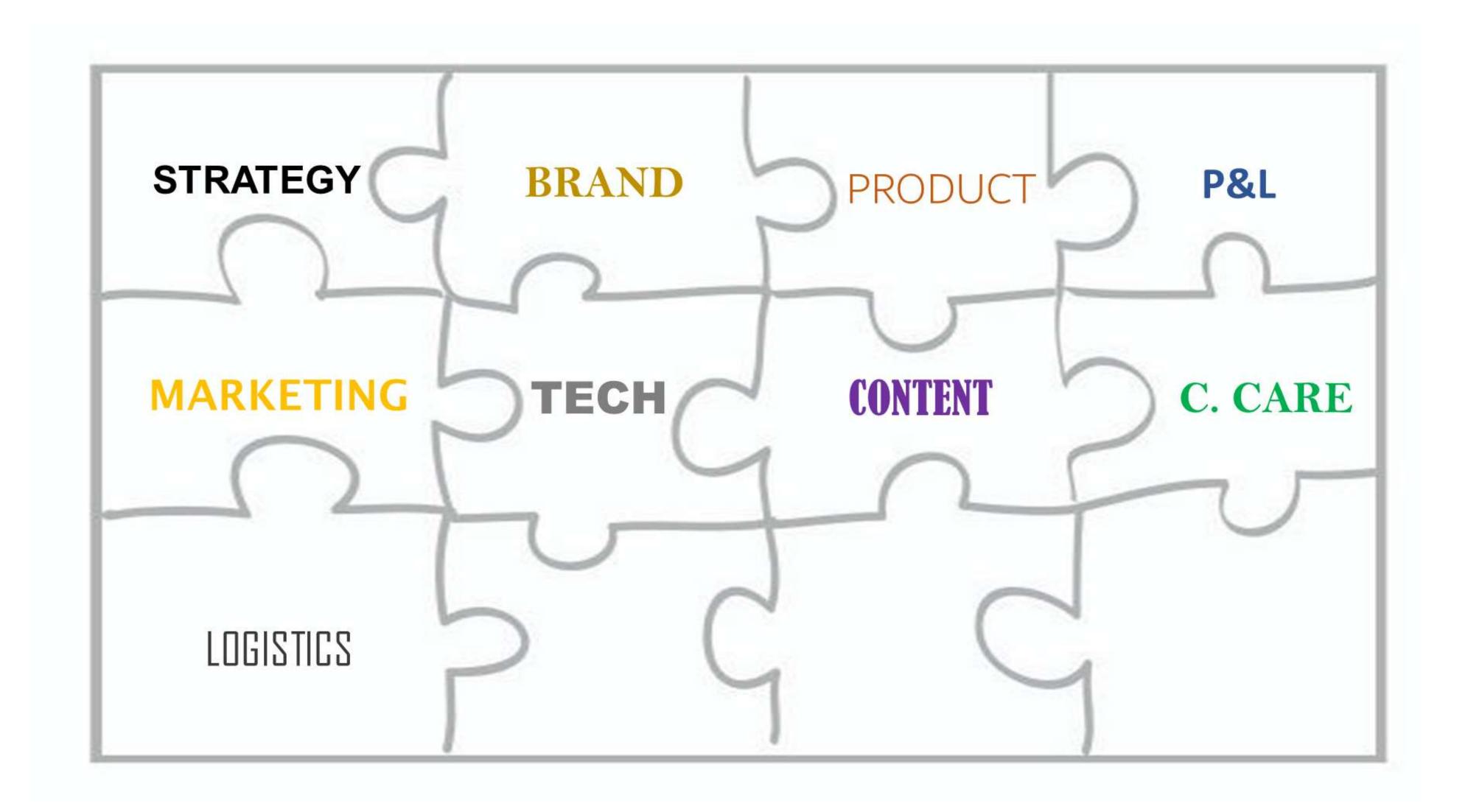


#### **Customer Care**



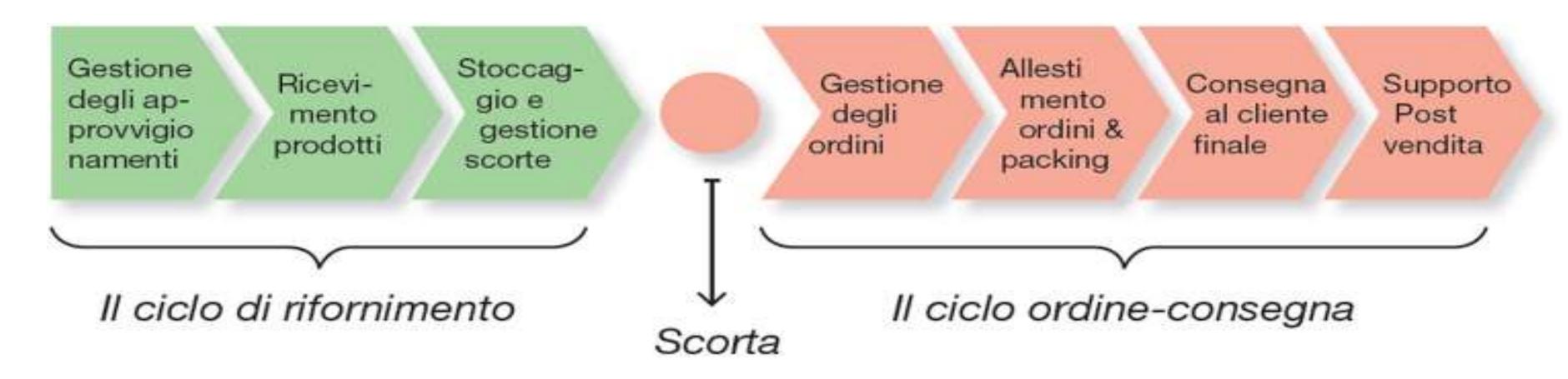
#### **Customer Care: i fattori chiave**

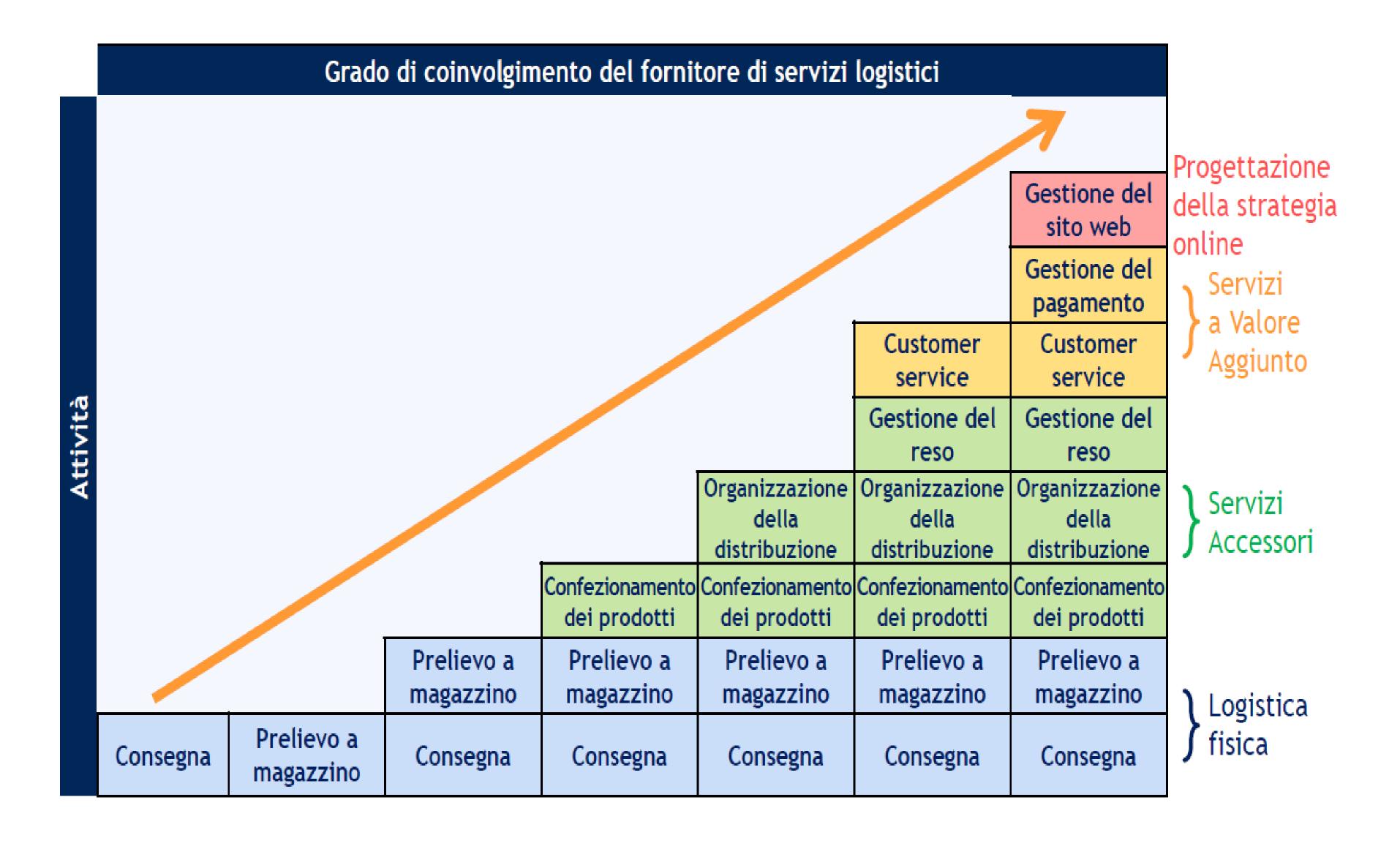
- 1. Chiara spiegazione delle condizioni di vendita, scritte in maniera comprensibile e non solo in «legalese»
- 2. Immediato e visibile accesso al servizio clienti, da tutto il sito, con elenco di domande più frequenti
- 3. Possibilità di scelta tra almeno due opzioni di spedizione (standard ed express) con indicazione dei **tempi di** consegna previsti
- 4. Evasione della spedizione entro **1 giorno lavorativo** dall'ordine
- 5. Puntuale invio di **e-mail automatiche** per ogni fase: conferma ordine (con tracking number), partenza merce da magazzino, ricevimento reso (quando necessario)
- 6. Immediato invio di e-mail per segnalare **qualsiasi variazione** rispetto alle informazioni comunicate nella conferma ordine: prodotti non disponibili, ritardo spedizione, problemi di pagamento, ecc.
- 7. Inserimento nel pacco dei documenti per invio resi, con stampate istruzioni passo per passo
- 8. Rapida e efficiente gestione dei **resi e dei rimborsi**, con puntuale invio di e-mail per ogni fase



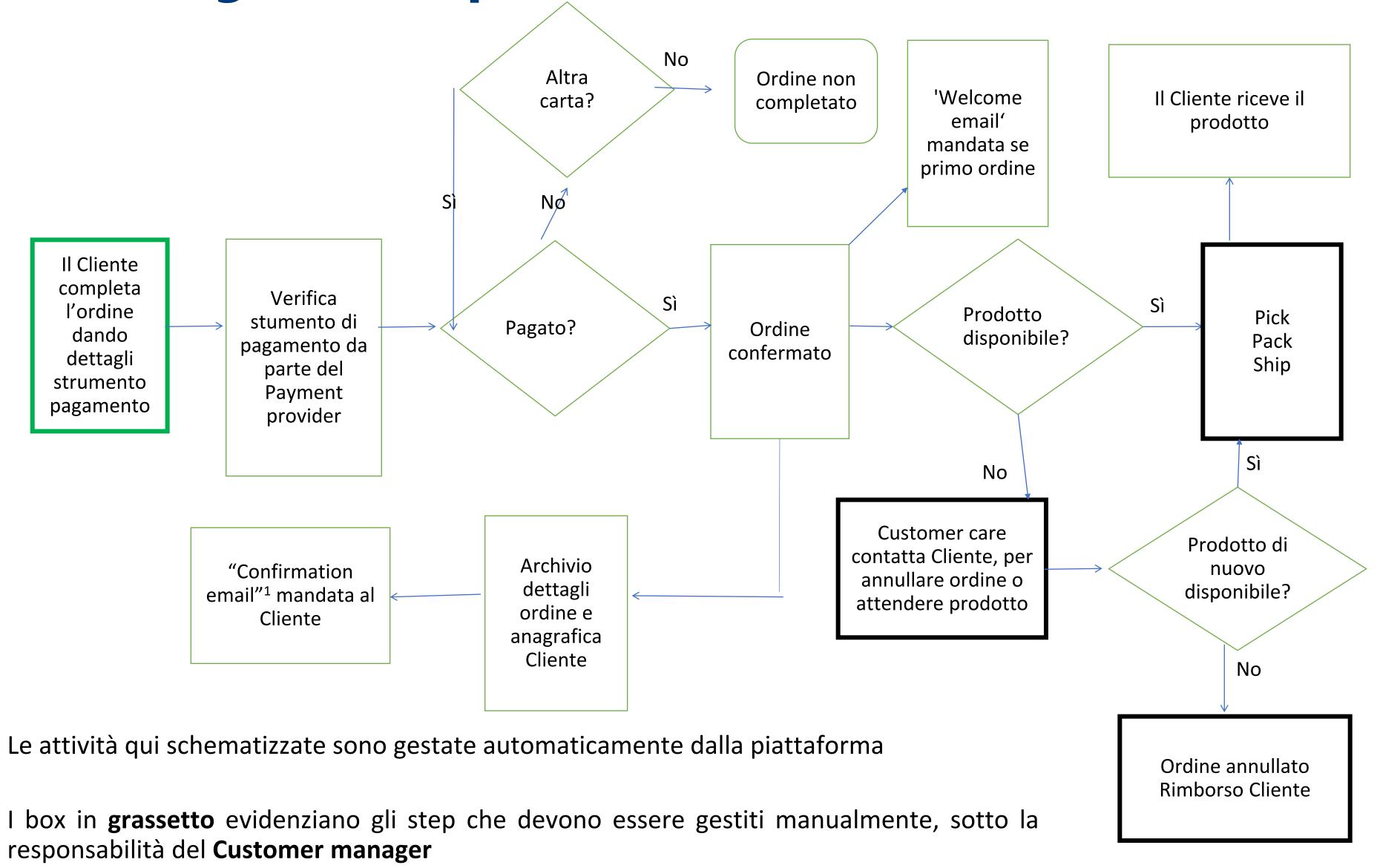
La logistica nel mondo e-commerce, soprattutto BtoC, riguarda tutte le attività, i processi e le risorse legate al trasferimento dei beni dall'azienda merchant al consumatore finale Un tipico ciclo logistico di e-commerce BtoC prevede le seguenti macro-attività

#### Le fasi del processo logistico nell'e-commerce BtoC

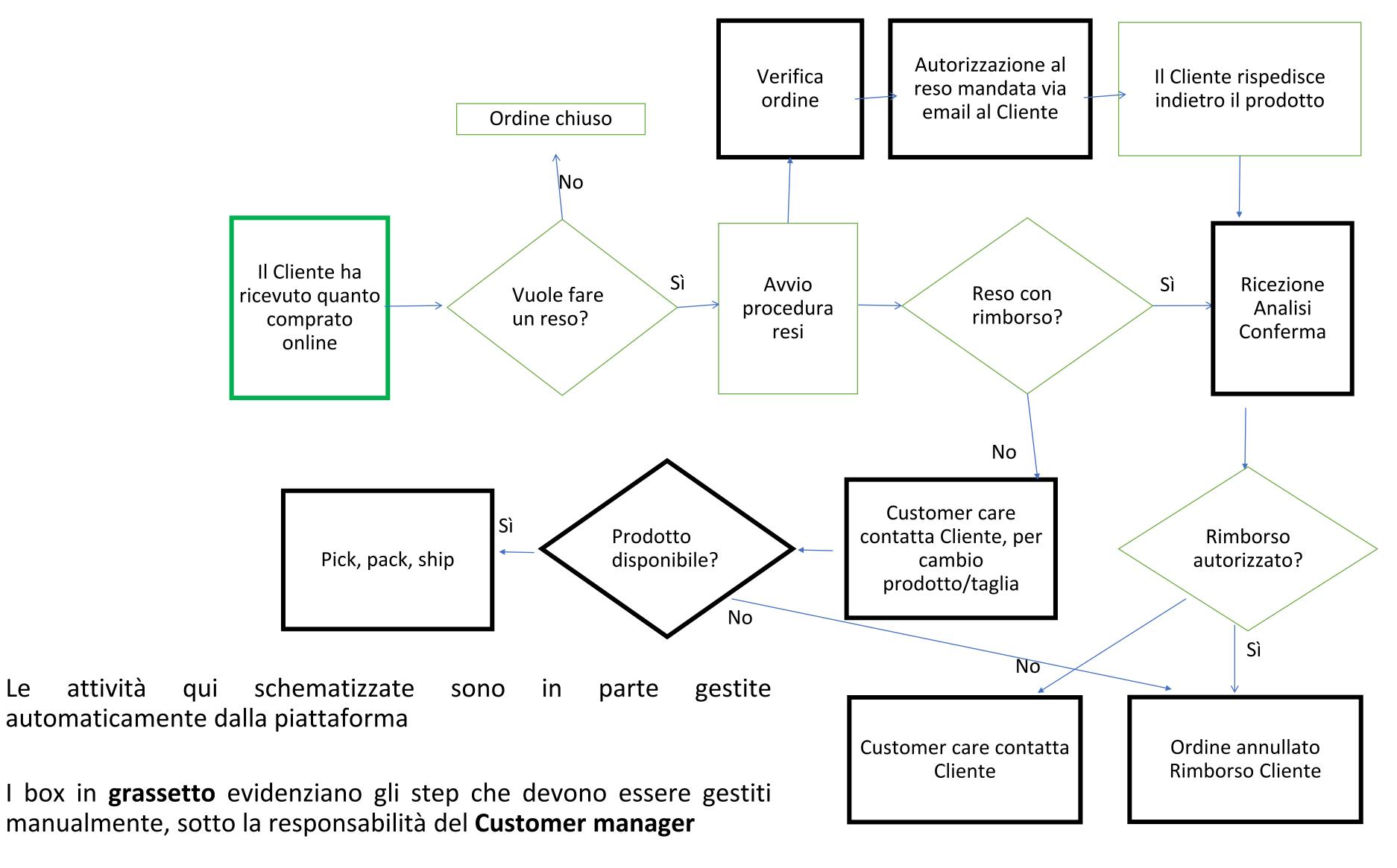


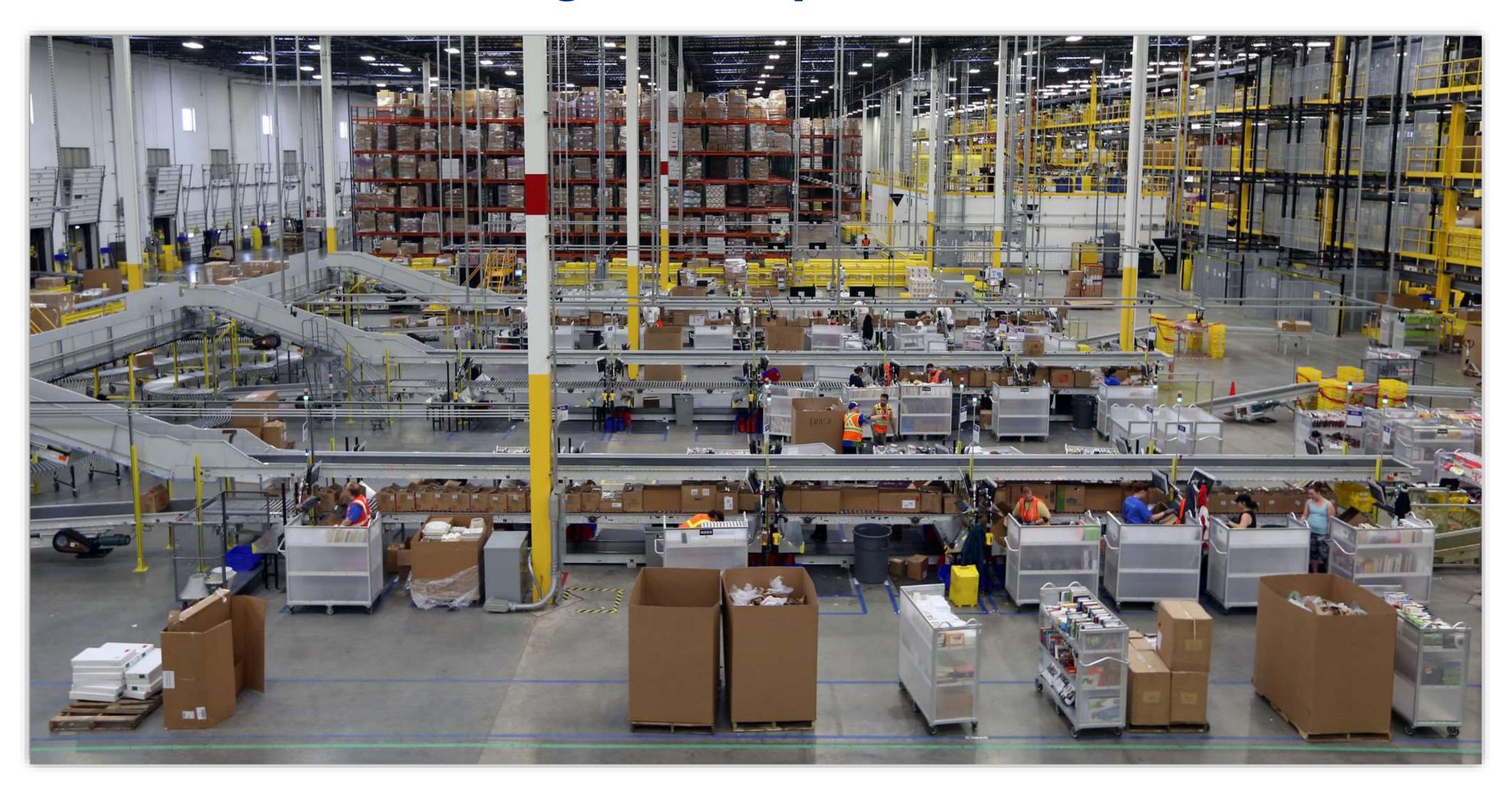


#### Logistica e spedizioni: il flusso dell'ordine



#### Logistica e spedizioni: il flusso del reso





#### Click&Collect



#### ACQUISTA ONLINE, RITIRA IN NEGOZIO, SERVIZIO GRATUITO

Paga online, 2 ore dopo potrai ritirare gratuitamente il tuo ordine in oltre 130 Beauty Store.



SELEZIONA LA CONSEGNA CLICK&COLLECT A CARRELLO E EFFETTUA IL PAGAMENTO ONLINE



Scegli il tuo Beauty Store Sephora in tutta Italia. Il carrello si aggiornerà automaticamente a seconda della disponibilità degli articoli nel Beauty Store selezionato e delle promozioni attive per questa modalità di spedizione.



IL TUO ORDINE VERRÀ
PREPARATO NEL BEAUTY STORE
ENTRO 2 ORE



Quando il tuo ordine sarà disponibile, riceverai una mail di conferma. Da quel momento, potrai ritirare il tuo ordine nel Beauty Store.



TI ASPETTA ALL'INGRESSO DEL BEAUTY STORE



Ricordati di portare con te un documento d'identità o il numero dell'ordine. Puoi far ritirare l'ordine da chi vuoi con una delega e una copia del tuo

documento di identità. Il tuo ordine sarà disponibile

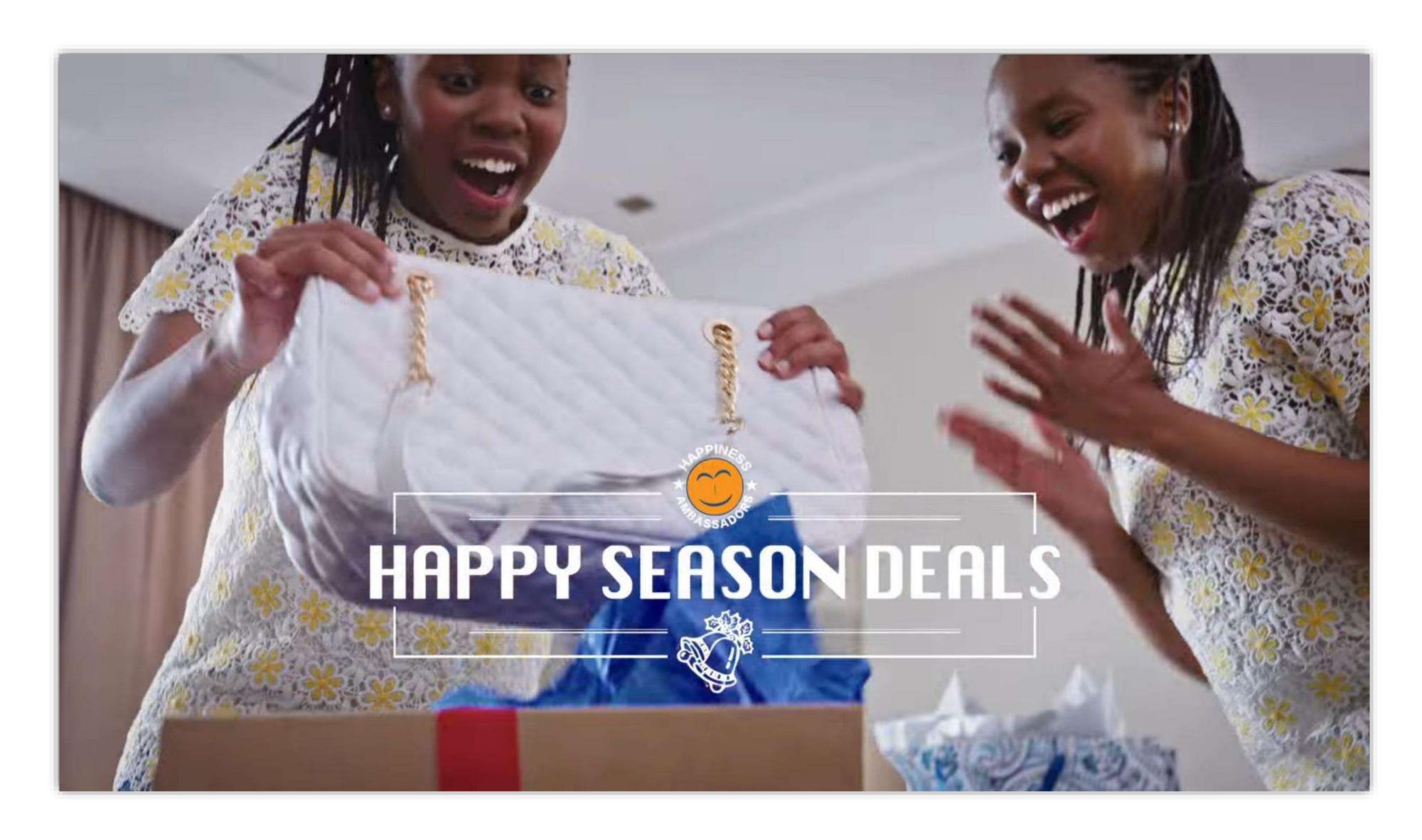
nel Beauty Store per 7 giorni lavorativi.

\*I tempi di consegna dipendono dagli orari e dai giorni di apertura del Beauty Store selezionato. Sephora non garantisce di poter confermare in giornata gli ordini effettuati meno di 2 ore prima dell'orario di chiusura del Beauty Store.

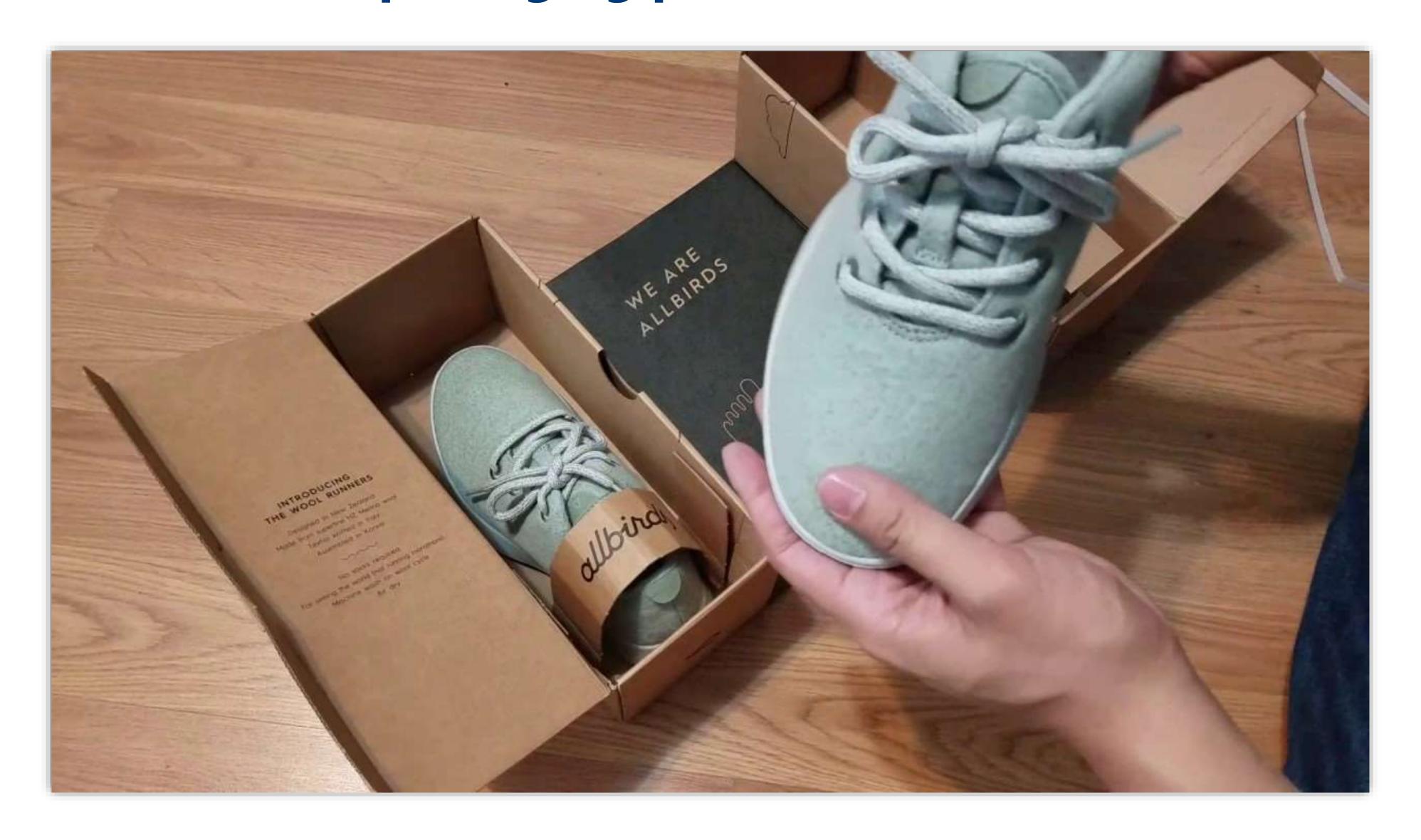
#### Punti di consegna/ritiro alternativi



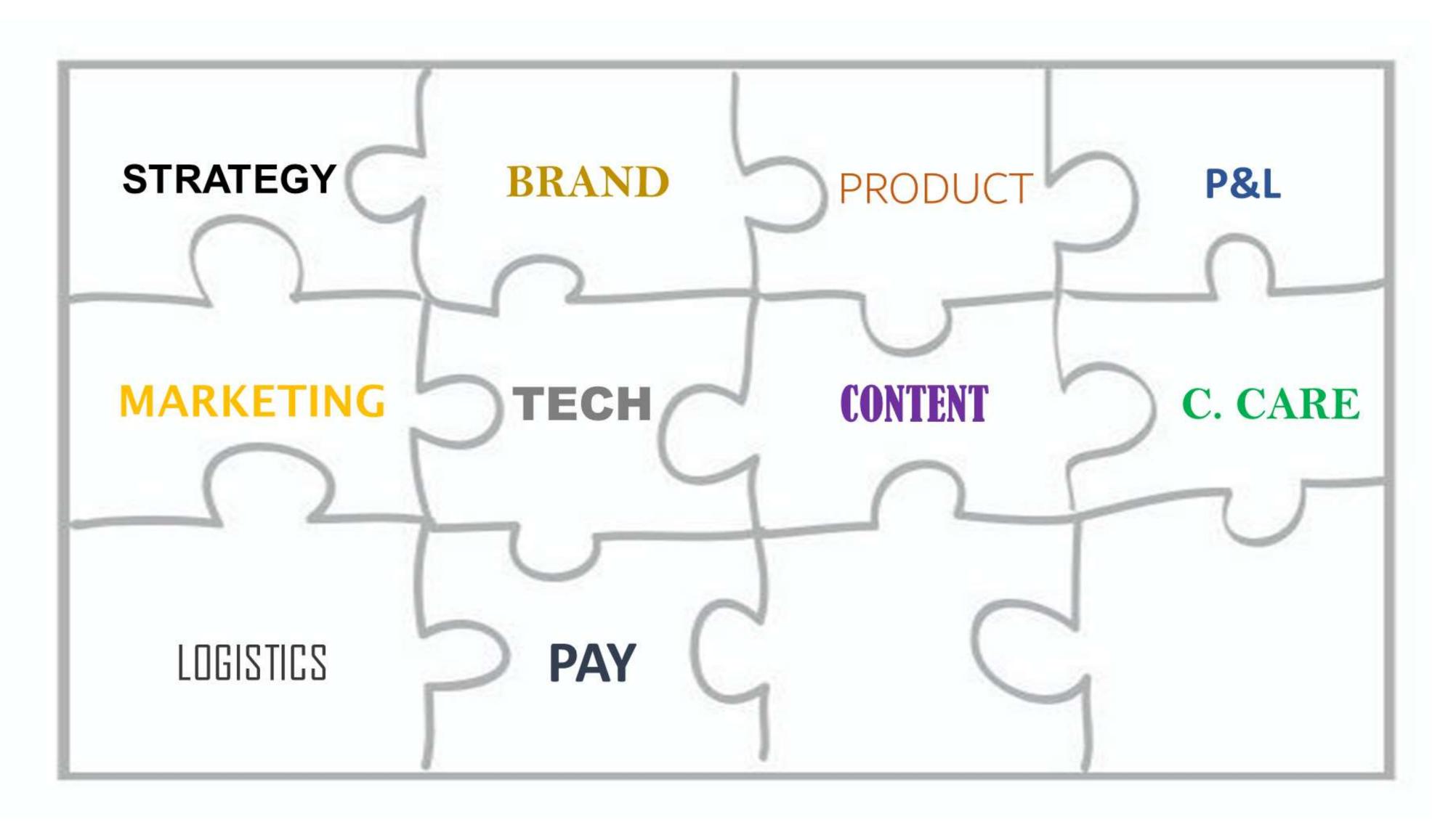
# Il packaging per l'e-commerce



# Il packaging per l'e-commerce



# Pagamenti



# Pagamenti



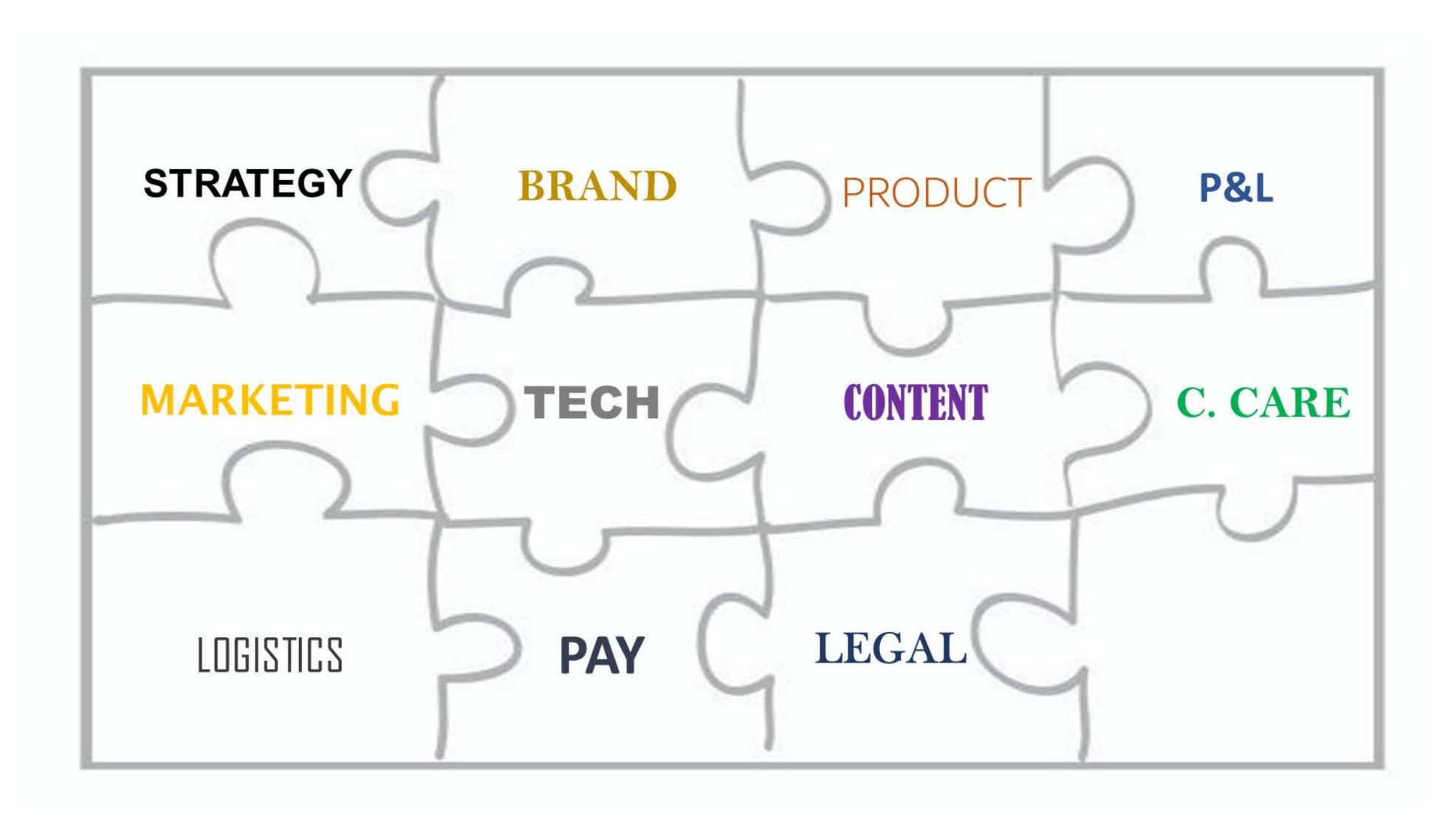
#### Pagamenti

Se il progetto e-commerce aziendale prevede la vendita in più paesi nel mondo, la scelta e l'attivazione di diversi strumenti di pagamento diventa necessaria.

L'impresa deve analizzare mercato per mercato le modalità più usate dai consumatori, in modo da rendere il più facile possibile la conclusione della transazione, proponendo uno strumento noto e familiare.



# Leggi e normative



#### Leggi e normative

La vendita online ai consumatori finali è regolata da una normativa europea, che vede poi applicazione nelle singole leggi nazionali

La vendita via web rientra nelle fattispecie delle vendite a distanza, dove è posta la massima attenzione alla tutela del cliente finale, in termini di trasparenza e completezza delle informazioni, sicurezza dei pagamenti e facoltà di recesso

Qualità, trasparenza e affidabilità sono fondamentali per conquistare e mantenere la fiducia dei consumatori.



#### https://www.consorzionetcomm.it/sigillo/ - Check-up gratuito del tuo sito





# Gli aspetti operativi dell'e-commerce

Giulio Finzi
Senior Advisor Netcomm