



Pillola formativa  
**APRO UN  
E-COMMERCE O  
CHIUDO L'AZIENDA?**



**giovedì 19 marzo 2020**

**IN VIDEOCONFERENZA**

ore 17.45

# 10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

+ Bonus  
Track

**Daniele Diversi**  
*Resp. Commerciale & Marketing*  
Progetto Aroma



# BREVE BIO

Da sempre **appassionato di informatica**, fin dal mio primo ZX Spectrum dell'83, **folgarato dal web** in età universitaria, dove ho realizzato **il mio primo e-commerce**, dal 2000 ho fatto di questa passione **un lavoro**.  
Sono oggi **responsabile commerciale e marketing di Progetto Aroma**.





**Progetto Aroma** nasce nel **settembre 2000** a **Faenza**, ad oggi è una **Web Agency** completa:

**200+** clienti attivi

**400+** realizzazioni

**20+** e-commerce



**Siti Web**  
**E-commerce**



**Sviluppo**  
**Software Web**



**Web e Social**  
**Media Marketing**



**Formazione**  
**Consulenza**



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# Prima le buone notizie...

L'e-commerce dal 2010 cresce in Italia  
**tra il 10 e 20% di anno in anno.**



# CRESCITA DEL FATTURATO E-COMMERCE



FONTE: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2019



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# Prima le buone notizie...

Nel **2018** il mercato e-commerce B2C in Italia ha generato un fatturato di **41,5 miliardi di euro**.

E' cresciuto complessivamente del **18%** rispetto al 2017, più di quanto fatto l'anno precedente.



# E ora le cattive...

... la maggior parte degli e-commerce  
**chiude al primo anno!**





# Vediamo quindi i principali errori da evitare



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# 1. Non formarsi



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# 1. Non formarsi

Pensare di gestire un e-commerce senza **formazione e competenza**, è come voler *guidare una macchina senza patente ed esperienza di guida*:

***le possibilità di andare a sbattere e farsi del male sono molto elevate!***



# 1. Non formarsi



# 1. Non formarsi

Considera nella formazione anche quella dei **tuoi collaboratori e dipendenti**, perché sarebbe come *lasciare la macchina ad autisti che non hanno la patente!*



# 2. Non avere un business plan



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

[{imprese\\_digitali}](#)



## 2. Non avere un business plan

Come in una qualsiasi attività imprenditoriale, è fondamentale partire da un **business plan ragionato**, aiutato possibilmente da una **ricerca di mercato**, un'**analisi della concorrenza**, fino a definire un vero e proprio «**business model**».





## 2. Non avere un business plan

### Situazione tipica:

*«ho 10.000 in un fondo che non mi rende niente, provo a buttarli in un e-commerce e vediamo come va».*





## 2. Non avere un business plan

**Mentre dovrebbe essere:**

*«ho un'idea di business, provo a validarla all'interno di un piano per creare un sistema».*



### 3. Pensare di fare tutto da solo



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

[@imprese\\_digitali](#)



# 3. Pensare di fare tutto da solo

Nell'e-commerce ci sono **oltre 20 mansioni** da ricoprire:

- Programmazione
- Customer Care
- Marketing
- Magazzino
- Spedizioni
- Contabilità
- Gestione catalogo
- Acquisti

...



### 3. Pensare di fare tutto da solo

E' impensabile pensare di ricoprire operativamente tutti i ruoli.

Bisogna essere in grado di **scegliere** e di **fidarsi** dei propri **collaboratori**.

Concentrati sulla  
**parte strategica del business**



# 4. Spendere tutto nell'allestimento



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



## 4. Spendere tutto nell'allestimento

Esaurire il budget nell'allestimento dell'e-commerce è come ***comprare una macchina e non aver soldi per la benzina.***



## 4. Spendere tutto nell'allestimento

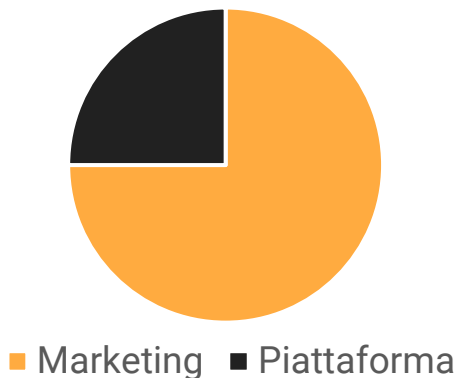
Una volta arrivati online è necessario **investire in marketing** per produrre visite sul sito.

**Senza visite  
non vendi!**



## 4. Spendere tutto nell'allestimento

Il consiglio è di investire **solo il 20/30%** nella **piattaforma iniziale**, il resto in **marketing** e **ottimizzazione continua...**





# 5. Non sapersi differenziare



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# 5. Non sapersi differenziare

Fatti questa domanda:

**Perché un utente dovrebbe comprare dal tuo e-commerce, se già compra da altre parti?**

Lavorare, almeno inizialmente, sulle **nicchie** è spesso l'unico modo per ritagliarsi spazi sul mercato, che è sempre più *competitivo*...



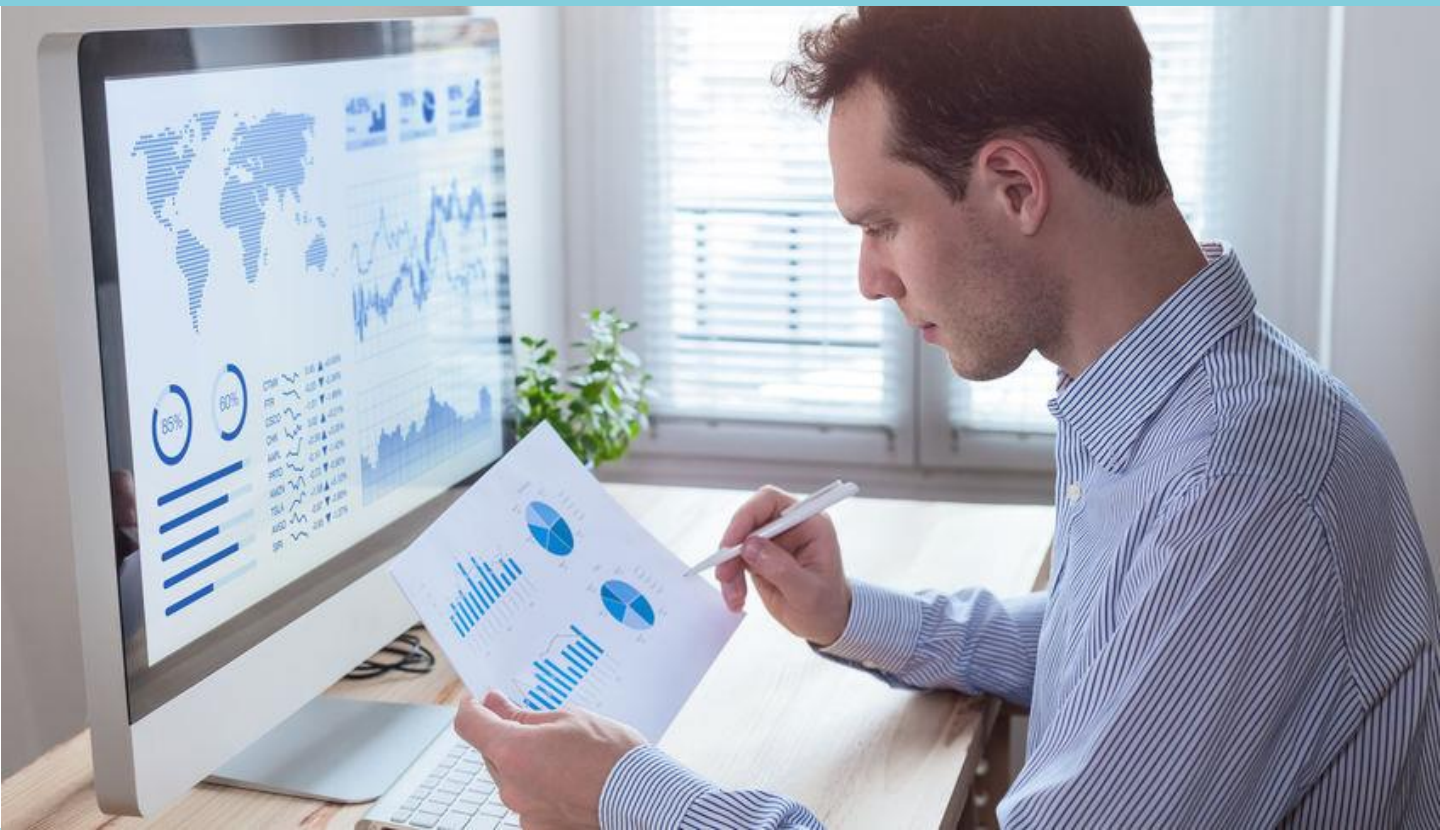
## 5. Non sapersi differenziare

**Non basta andare online o avere “*buoni prezzi*” per vendere.**

Studia sin dall’inizio come poterti differenziare, come poter diventare **un riferimento o specialista del settore.**



# 6. Non misurare le attività di marketing



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



## 6. Non misurare le attività di marketing

L'investimento in marketing deve sempre essere **guidato dai risultati**, per massimizzare il ritorno sugli investimenti.

Se spendi **100** devi sapere quanto ti ritorna e decidere se **aumentare il budget** o destinarlo ad **altri canali più vantaggiosi**.



## 6. Non misurare le attività di marketing

Su web tutte le attività di marketing sono **misurabili**, tanto da consentire di calcolare al centesimo il **costo di acquisizione dei clienti**

**non ci sono scuse!**





# 7. Non considerare l'offline



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# 7. Non considerare l'offline

Il **95%** delle vendite in Italia avviene ancora **offline**.

Chi ha già negozi fisici, può moltiplicare i benefici integrando l'e-commerce in un concetto di **multicanalità**.





# 7. Non considerare l'offline

## *Consiglio:*

se hai dei negozi pensa prima a riempirli grazie al **web marketing** e al **marketing di prossimità**.





## 8. Pensare di rientrare in fretta



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



## 8. Pensare di rientrare in fretta

**L'e-commerce NON è un business da  
mordi e fuggi**



## 8. Pensare di rientrare in fretta

L'**80%** degli e-commerce chiude al primo anno perché non imposta un progetto imprenditoriale di *almeno 3 anni*.

I guadagni arrivano nel **tempo** e con velocità *proporzionale* al **budget investito**.





## 9. Risparmiare sulla qualità



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# 9. Risparmiare sulla qualità

**E-commerce gratis!**

**Shop online a € 9,99**

**<<Mio nipote mi fa il sito per pochi euro>>**



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}





# 9. Risparmiare sulla qualità

Gli imprenditori alle prime esperienze di e-commerce spesso si affidano a chi offre **il prezzo migliore**, pensando di aver fatto *un affare...*

Ma molte volte si ritrovano a dover *rifare il lavoro, pagando il doppio!*



# 10. Non pensare a scalabilità ed automazione



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}





# 10. Non pensare a scalabilità ed automazione

Un progetto di successo considera fin da subito la **scalabilità del modello**, che possa diventare sempre più **automatizzato**, senza la presenza costante dell'imprenditore.



# 10. Non pensare a scalabilità ed automazione

**Pensa in grande**, crea *processi* ed *asset interni*.

In questo caso il progetto diventa anche **molto appetibile** agli occhi di *potenziali acquirenti* o *investitori*.



# + Bonus Track

Visto il momento...

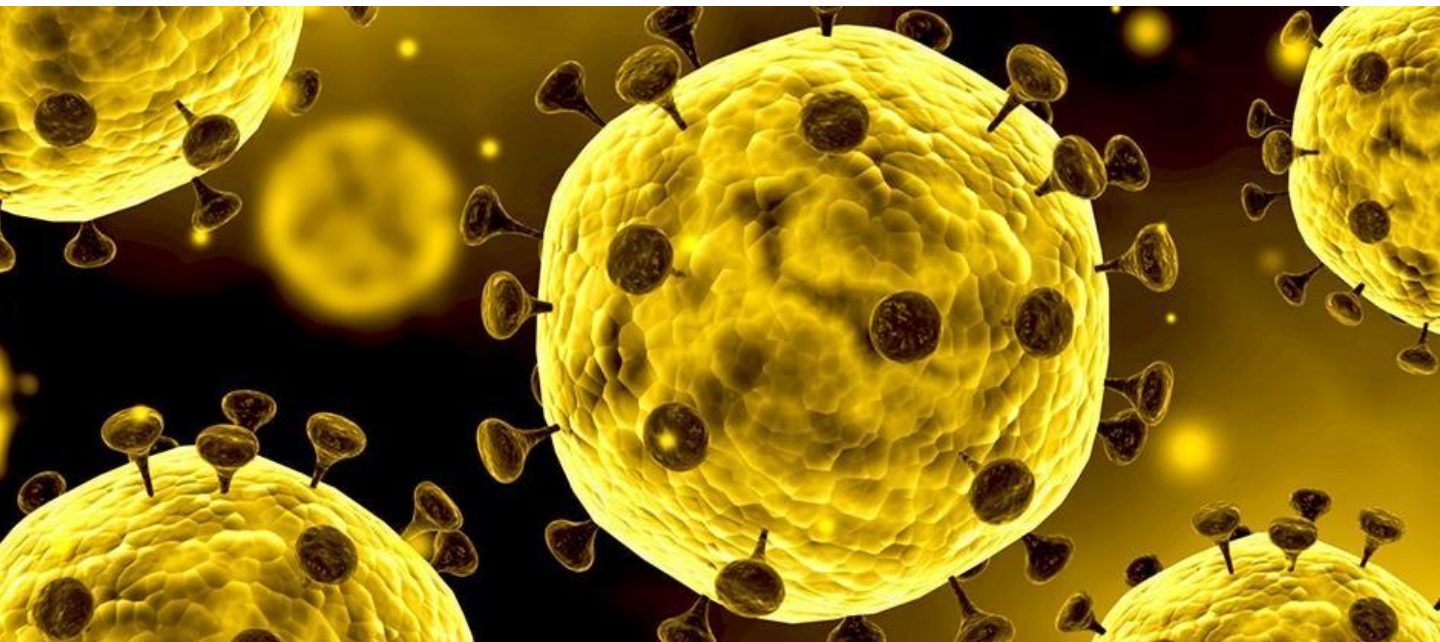


10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# 11. Non essere resilienti



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}



# 11. Non essere resilienti

*In psicologia la resilienza è:*

è la capacità di far fronte in  
**maniera positiva** agli **eventi**  
**traumatici.**



# 11. Non essere resilienti

*In biologia la resilienza è:*

è la capacità di una materia vivente di **autoripararsi** dopo un danno, o quella di **ritornare al suo stato iniziale**, dopo essere stata sottoposta a una **perturbazione** che ha modificato quello stato.



# 11. Non essere resilienti

*News del 18/03/2020:*

**amazon** ha annunciato che darà priorità nei suoi magazzini ad **alcune categorie merceologiche**, come prodotti per la casa e la salute.

Per gli altri prodotti, la spedizione è **temporaneamente disabilitata**.



# 11. Non essere resilienti

*Altri casi più in piccolo:*

- Negozi **chiusi al pubblico**, ma spese di **spedizione gratuite**, es. «*tu #staiacasa, noi #veniamodate gratis*»
- **Coupon sconto del 10%** per tutti i clienti italiani duramente colpiti dal *#coronavirus*
- *Ora che **non possiamo vederci in negozio**, rimaniamo in contatto a **distanza**: buono sconto di 15 € per chi si iscrive alla **newsletter***





# Domande adesso?

Anche con calma a  
**[diversi@progettoaroma.com](mailto:diversi@progettoaroma.com)**



# Grazie per l'attenzione

Scopri **promo, articoli e news** sull'e-commerce:

**[www.progettoaroma.com](http://www.progettoaroma.com)**



10 errori da evitare per non chiudere il tuo e-commerce al primo anno

{imprese\_digitali}

