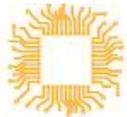


iFerr day – 2° Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta

PROGETTO WEB INGROSSO FERRAMENTA

MILANO 26 NOVEMBRE 2013 – CROWNE PLAZA

PAOLO BARRACANO – DIREZIONE COMMERCIALE INTEMPRA S.R.L.



INTEMPRA
Innovazione tecnologica per l'Impresa

Intempra

Intempra significa **innovazione tecnologica per l'impresa.**

Una realtà che nasce nel 2011 con l'obiettivo di realizzare in anticipo sul mercato, soluzioni internet innovative dedicate alle piccole e medie imprese.

Intempra offre servizi e soluzioni web specifiche per le PMI

- Soluzioni di **eBusiness**
 - Progettazione e realizzazione di siti Internet
 - Strategie ed azioni di Web Marketing
- Immagine, Comunicazione & Consulenza
- Ricerca & Innovazione Tecnologica
- Outsourcing e sviluppo software

Il Commercio elettronico per Intempra

È una Soluzione:

Una piattaforma informatica realizzata in funzione dello specifico mercato a cui ci si rivolge, dotata di un piano di marketing con gli obiettivi e le modalità attraverso le quali raggiungerli.

Piattaforma/sito web

+

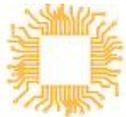
=

Soluzione

Strategia di marketing

(definizione di target / comunicazione di vendita / obiettivi)

La prima causa di fallimento di una «strategia» di Business on line/eCommerce è l'assenza di una analisi di mercato e di un piano di comunic-azione che definisca gli obiettivi da raggiungere.



Il piano di Marketing Online: come e perchè

Realizzare una semplice analisi del proprio mercato di riferimento e generare un piano di marketing/azione, significa assicurarsi il raggiungimento degli obiettivi minimi dell'azione, il ritorno degli investimenti, ed il coinvolgimento delle risorse aziendali che devono contribuire al successo dell'operazione.

Segmentazione del Target

Analisi della concorrenza

Definizione dei desiderata e dei plus da fornire al cliente

Definizione dei punti di forza e di debolezza dell'offerta/azienda

Obiettivi dell'azione

Struttura della soluzione eCommerce

Attività /processi da mettere in atto

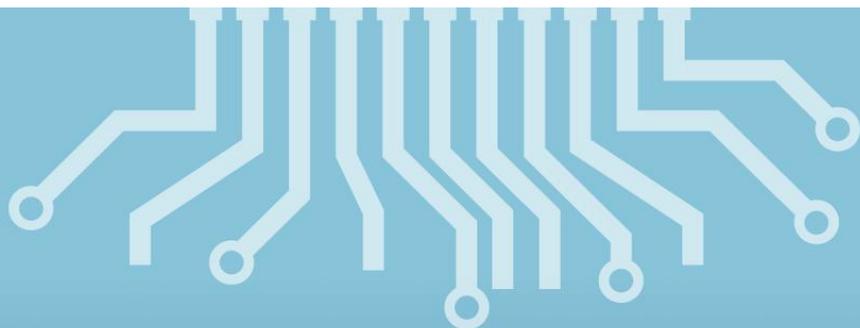
Gli Obiettivi della strategia di eCommerce

1. Portare la più alta percentuale possibile di clienti online
2. Preservare/blindare/agevolare il rapporto con il cliente
3. Aumentare il fatturato sui clienti online aumentando la gamma dei prodotti acquistati ed ottimizzando gli acquisti dei prodotti in promozione

Il sito web di eCommerce deve essere lo strumento grazie al quale il grossista Comunica con il cliente, nel momento in cui il cliente ha bisogno, ed è predisposto all'ascolto ed all'acquisto.

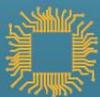
- Completa banca dati di informazioni utili a favorire l'acquisto
- Completa banca dati di informazioni utili ad agevolare argomentando la vendita (rispondendo alle esigenze del cliente consumer)
- Informazioni sulle promozioni in corso (quello che normalmente compri + quello che potresti comprare)
- Costante canale di informazione su tutti quegli aspetti dell'azienda che la rete di vendita e la comunicazione istituzionale non riescono a fornire al cliente.

Come fare la differenza



Scoprite la soluzione
che darà una spinta in avanti
al vostro E-Commerce.

INTEMPRA realizza soluzioni tecnologiche innovative per ogni tipo di business on-line per portare la vostra azienda ad operare a livelli mai raggiunti prima, in termini di operatività e di risultati.



INTEMPRA
Innovazione tecnologica per l'Impresa

