

A mio modesto parere, per spostare la vendita fisica online, è necessario innanzitutto fare un inventario dei capi da vendere, suddivisi per codice: può essere una sigla che includa il modello, la taglia e la fascia di prezzo. Ad esempio: DPMM, dove D sta per donna, P sta per pelle, M è la taglia, M prezzo medio.

Sito B2C con una struttura ad albero semplice:

moda uomo - moda donna	
+	+
pelle uomo	ecopelle
	pelle
	pelliccia

Nelle quali verrà implementata una vetrina per i clienti, con funzionalità di ricerca per prezzo, modello e taglia. Verrà curata la presentazione visiva e l'usabilità del sito, con un occhio di riguardo per i portatori di handicap.

Sito B2B con meno grafica, per rendere il sito più leggero, ma con potenziamento sul magazzino, in modo da mettere l'azienda a conoscenza della capacità di rispondere agli ordini in un determinato periodo.

L'acquisizione dei clienti sarà svolta offline per iniziare, grazie a un semplice biglietto da visita, che magari può contenere una frase efficace come: "Per premiare la vostra fedeltà, abbiamo deciso di regalarvi un buono sconto del 10% sul primo articolo acquistato presso la nostra nuova sede online <sitoweb>".

Per la parte SEO, verrà impiegata una strategia di posizionamento con Google ADsense e ADWords, che consentirà di acquisire nuovi clienti. Inoltre, sarà curata la parte social tramite inserzioni su Facebook e Instagram.

La gestione degli invii e ritorni sarà gestita da una notifica via software gestionale installato sul Vostro PC e via mail, in caso siate fuori sede.

Se interessati, non esitate a pormi ulteriori domande.

Cordiali saluti,  
Biancamaria Cipriani