



RECENSIONI

L'ABC dell'e-commerce

Come evitare gli errori più comuni nella realizzazione di un negozio online? Enrico Ratto, direttore responsabile di Eccellere, fornisce in questa guida utili consigli per chi vuole muovere i primi passi nel mondo dell'e-commerce.

di Nicolò Occhipinti



"Introdurre qualche stringa di codice non significa fare business in modo automatico, significa semplicemente confrontarsi con i bit anziché con gli atomi. Ecco il primo errore da non commettere: nessuna illusione in fatto di semplicità". In questo modo Enrico Ratto, direttore responsabile di Eccellere, mette subito in guardia i lettori del suo nuovo libro **"L'ABC dell'Ecommerce: strategie per guadagnare con il tuo negozio 2.0 evitando gli errori più comuni"**, pubblicato da Bruno Editore.

Nessuna falsa illusione, dunque, quando si decide di creare un negozio online. Il successo si può raggiungere, ma con una buona dose di impegno, conoscenza del mezzo e a patto di non ripetere una serie di errori comuni. Non bisogna tuttavia spaventarsi di fronte alle difficoltà di un progetto e-commerce, anche perché "quando tutto inizia a girare, è uno dei mestieri più belli, comodi e ricco di soddisfazioni che possiamo immaginare".

Il libro si legge tutto d'un fiato, scritto con un taglio pratico, diretto, con approfondimenti e consigli su come avviare un progetto di e-commerce, come organizzare l'azienda e attrezzarla per gestire un negozio online, per passare poi agli aspetti più tecnici come quelli relativi alla tecnologia e alla grafica, e la gestione del catalogo prodotti, e concludere con indicazioni sul lancio e sviluppo del negozio.

Da dove deriva l'illusione che sia semplice creare un negozio online? A questa diffusa credenza hanno contribuito siti come Ebay e Amazon, che hanno dato a tutti noi la possibilità di vendere qualcosa online in modo rapido, semplice ed efficiente. Ma una cosa è vendere qualche oggetto nel tempo libero, un'altra è far quadrare i conti nel tempo quando si sviluppa un business online, cominciando a guardarlo in ottica aziendale e dovendo gestire dipendenti e collaboratori. Soprattutto, ricorda Ratto nel suo libro, paradossalmente la maggior parte degli sforzi dovranno essere concentrati sui fornitori e non sulla ricerca dei clienti. Il problema principale di un ecommerce avviato, infatti, non è vendere ma comprare o produrre beni e servizi all'altezza delle aspettative del cliente. Per avere successo, insomma, si deve prima avere un'esperienza pratica nel settore del commercio e sapersi relazionare efficacemente con i propri fornitori.

Bisogna inoltre credere nel progetto, affinché funzioni veramente: non si può pensare di gestirlo nel tempo libero, solo per poter dire di avere aperto un canale di vendita online oltre a quello tradizionale. Per funzionare, un negozio online deve essere gestito da persone specificamente dedicate a tempo pieno a questo canale. Infatti, è necessaria una reattività alle idee e alle esigenze del proprio pubblico maggiore rispetto al commercio offline: i cambiamenti dell'ambiente online sono così rapidi che le operazioni sul sito

devono essere pianificate e realizzate nel giro di pochi giorni. Ci sono numerose operazioni quotidiane da svolgere, fra cui la gestione e il monitoraggio delle spedizioni, l'introduzione di nuovi prodotti, la partecipazione costante a discussioni sui social network e, in generale, la gestione del rapporto con i propri clienti mediante numerosi strumenti fra cui le newsletter periodiche e l'assistenza commerciale e tecnica online.

Soprattutto, il negozio online regge la prova del tempo solo se si dedica tempo, impegno e si seguono le giuste strategie. Bisogna perseverare e avere la pazienza di aspettare almeno tre anni per raccogliere i frutti. Come spiega l'autore, "le start up, oggi, hanno bisogno di almeno un anno per essere fondate e per uscire da una fase di test. È facile vedere progetti di successo e dimenticare come i fondatori sono arrivati a quel successo. Spesso è stato un lavoro di anni e una lunga storia di modelli di business cambiati in corsa".

L'ABC dell'Ecommerce

Strategie per guadagnare con il tuo negozio 2.0 evitando gli errori più comuni

di Enrico Ratto

pp. 164

Editore: Bruno Editore

Anno 2011

ISBN 9788861742895

Per acquistare online il libro, **clicca qui**.

27-3-2011

LINK ALL'ARTICOLO:

www.eccellere.com/public/rubriche/recensioni/abc-dell-e-commerce-238.asp

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** (www.eccellere.com/notelegali.htm).