

Federico Capanni

E-COMMERCE MANAGER

Investire nel Futuro: La Mia Proposta

Un Percorso di 12 Mesi per Costruire un E-Commerce di Successo



Documento creato il 24 Settembre 2024

3469724592

info@federicocapanni.com

www.federicocapanni.com

Introduzione	3
Analisi del contesto: dati e tendenze del mercato	4
Punto di Partenza: Opportunità da Sfruttare per Crescere	5
Punti di Forza da Valorizzare e Ostacoli da Superare	6
Costruire le Basi per un Successo Duraturo: obiettivi di progetto	7
Passo dopo Passo verso il Successo: La Roadmap del Rilancio	8
1 - 3 Mesi: Analisi e Definizione delle Basi	8
4 - 9 Mesi: Costruzione e Implementazione	8
10 - 12 Mesi: Crescita e Ottimizzazione	9
Investire per Crescere: La Stima degli Investimenti Necessari	10
E-Commerce Manager	10
Piattaforma E-Commerce e Integrazione Gestionale	10
Marketing e Comunicazione	10
Team e Risorse Umane	11
Lancio e Ottimizzazione della Nuova Piattaforma	11
Spese Software	11
Spese Varie e Imprevisti	11
Stima Totale degli Investimenti per i primi 12 mesi	12
Fare E-Commerce: Oltre il Sito, Costruire un'Azienda di Successo	13
Perché Ogni Passo è Essenziale	14
Il Cuore dell'E-Commerce: L'Importanza del Team	15
Proiezione di Business: Disegnare il Futuro per Crescere	16
Il Ruolo dell'E-commerce Manager	18
Proposta Economica: Investire nel Successo dell'E-Commerce	20
Perché scegliermi	22
Pronti per partire!	24

Introduzione

L'obiettivo di questo progetto è presentare una proposta dettagliata per il rilancio dell'e-commerce di [TUO BRAND], basata su un'analisi approfondita dell'attività svolta finora e dei dati raccolti. [TUO BRAND] ha una storia consolidata nel settore delle vendite online, ma negli ultimi anni ha affrontato sfide e difficoltà che ne hanno rallentato la crescita e ridotto la competitività.

Questa proposta intende fornire una visione chiara e concreta dei cambiamenti e delle strategie che metterò in atto per **rilanciare lo shop**, sfruttando appieno i **punti di forza** e intervenendo sulle aree che presentano margini di miglioramento. Il progetto è stato pensato per garantire una crescita sostenibile e duratura, basata su **approcci data-driven** e su tecniche di marketing che ho maturato in molti anni di esperienza nel settore.

Insieme, possiamo trasformare [TUO BRAND] in un **punto di riferimento** nel mercato online, adottando strategie mirate che consentano di **catturare nuove quote di mercato** e di sfruttare al meglio l'esperienza e la fiducia che avete costruito nel tempo.

Questa proposta rappresenta il primo passo per ridare slancio all'e-commerce, e sono certo che, attraverso un lavoro mirato e condiviso, sarà possibile raggiungere risultati significativi e soddisfacenti.

Analisi del contesto: dati e tendenze del mercato

In questa sezione, ci baseremo sui dati per fornire una panoramica chiara e dettagliata del valore e delle opportunità presenti nel mercato dell'e-commerce

Nel contesto dell'e-commerce, gli utenti che accedono a internet nel mondo sono **5,16 miliardi**, creando una vasta base di potenziali clienti online.

Il mercato globale dell'e-commerce è in costante espansione e si prevede che nel 2024 supererà i 6 mila miliardi di dollari. Nel settore del fai da te, il mercato a livello europeo ha registrato un valore significativo, con una **crescita prevista di 48,33 miliardi di euro** tra il 2023 e il 2028, con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 4,23% ([Research and Markets](#))

Il fatturato dell'e-commerce in Europa ha raggiunto i 632 miliardi di dollari. In Italia, 38 milioni di persone si collegano ogni mese a siti e app di e-commerce. **Il fatturato dell'e-commerce italiano ha raggiunto 75,9 miliardi di euro**, registrando un aumento del 18,58%. È prevista una crescita del 17,26% del fatturato dell'e-commerce nel paese.

Un settore di particolare rilevanza è proprio il fai da te, che nel 2023 ha raggiunto un valore di **5,289 miliardi di euro**, con una crescita dello 0,7% rispetto all'anno precedente e dell'11,2% rispetto al 2019([DIY Online](#)). Nell'ambito dell'e-commerce per il fai da te in Italia, si è registrato un valore medio per ordine di circa 166 euro. ([eCommerce Insights](#)).

Questi dati confermano l'importanza e il **potenziale del mercato dell'e-commerce**, sia a livello globale che in Italia, e in particolare per il settore del fai da te.

Sfruttare le opportunità offerte da questo settore in crescita richiede una **strategia mirata e una presenza online efficace**.

Punto di Partenza: Opportunità da Sfruttare per Crescere

La situazione attuale di [TUO BRAND] presenta spazi di miglioramento significativi che, se affrontati correttamente, porteranno ad un notevole incremento del volume di business. Il primo aspetto critico da affrontare è l'attuale piattaforma e-commerce, che non risponde agli standard del settore e limita la capacità di competere efficacemente. Una struttura tecnologicamente più avanzata e user-friendly è essenziale per offrire un'esperienza d'acquisto che converta e fidelizzi i clienti.

Oltre a questo, è necessario implementare strategie di **analisi dei dati più avanzate**, che consentano di ottenere informazioni dettagliate sui clienti, sui prodotti e sui concorrenti.

Infine, l'adozione di **nuove forme di marketing** rappresenta un passaggio obbligato per aumentare la visibilità e la fidelizzazione della clientela. L'**email marketing**, ad esempio, è uno strumento potente per mantenere il contatto con i clienti, proporre offerte e generare vendite ricorrenti. Allo stesso modo, un'efficace strategia di **retention marketing** permetterà di aumentare il valore del cliente nel tempo, trasformando gli acquirenti occasionali in clienti abituali e fedeli.

Superare questi punti critici rappresenta il **primo passo fondamentale** per un rilancio efficace e duraturo dell'e-commerce di [TUO BRAND].

Punti di Forza da Valorizzare e Ostacoli da Superare

Punti di Forza:

- **Storico di vendite consolidato:** Fornisce una grande quantità di dati utilizzabili per comprendere il comportamento dei clienti e migliorare le strategie di vendita.
- **Esperienza centenaria:** La presenza da tanti anni nel settore ha permesso all'azienda di sviluppare una profonda conoscenza del prodotto e del mercato.
- **Rapporti consolidati con i fornitori:** Un network affidabile che garantisce condizioni vantaggiose di approvvigionamento.
- **Ampio numero di clienti:** Un patrimonio prezioso su cui lavorare per avviare campagne di fidelizzazione e sfruttare opportunità di cross-selling e up-selling.
- **Conoscenza del funzionamento delle vendite online:** L'esperienza maturata offre una visione realistica delle dinamiche del mercato digitale.
- **Mole di dati a disposizione:** L'azienda dispone di dati raccolti negli anni che, se analizzati correttamente, possono guidare le scelte strategiche.

Punti di Debolezza:

- **Mancanza di una strategia corale:** Attualmente manca una visione d'insieme che integri tutte le attività e le risorse dell'e-commerce.
- **Scarso utilizzo dei dati:** I dati raccolti non vengono sfruttati appieno per ottimizzare le strategie di vendita e marketing.
- **Piattaforma e-commerce limitante:** L'attuale CMS non è funzionale, non permette modifiche o scalabilità, limitando la capacità di crescita.
- **Strumenti di marketing usati in modo frammentato:** Gli strumenti vengono gestiti come singoli elementi, senza un'ottica di disegno strategico più ampio che ne valorizzi l'efficacia.

Lavorando su questi aspetti, sarà possibile creare una **strategia integrata e mirata** che porterà [TUO BRAND] a esprimere tutto il suo potenziale sul mercato online.

Costruire le Basi per un Successo Duraturo: obiettivi di progetto

L'obiettivo principale dei primi 12 mesi di progetto sarà la costruzione di una struttura e-commerce solida, efficiente ed efficace, in grado di sostenere una crescita futura costante e sostenibile. Lavoreremo per creare una piattaforma modulabile e scalabile, capace di adattarsi ai cambiamenti del mercato e di sostenere l'aumento del volume degli affari, sfruttando tutte le discipline e strategie dell'e-commerce management.

Attraverso la **roadmap** che ho delineato – e che illustrerò nel capitolo successivo – andremo ad affrontare e superare tutti i punti deboli attualmente presenti, intervenendo sulle aree chiave del progetto. Questo ci permetterà di lavorare sulla complessità dell'attività, **sviluppando un'azienda che sappia posizionarsi con forza nel mercato** e che sia in grado di ritagliarsi una **posizione di dominio** nel proprio settore.

Il nostro lavoro sarà focalizzato su:

- *L'ottimizzazione della struttura aziendale e dei processi.*
- *L'analisi e l'interpretazione dei dati per prendere decisioni data-driven.*
- *La valorizzazione dei prodotti e la gestione delle relazioni con i clienti.*
- *La definizione di strategie di marketing che massimizzino la presenza online.*

Questa fase è fondamentale per assicurare che, una volta superata, l'azienda sia in grado di crescere in modo indipendente e di ottenere **risultati sostenibili nel lungo termine**.

Passo dopo Passo verso il Successo: La Roadmap del Rilancio

Per raggiungere gli obiettivi prefissati, è fondamentale seguire una roadmap chiara e strutturata che ci permetterà di affrontare ogni fase del progetto in modo efficace e mirato. Ecco il piano operativo che ci guiderà nei prossimi 12 mesi:

1 - 3 Mesi: Analisi e Definizione delle Basi

- **Analisi dei dati in possesso:** Valutazione approfondita del traffico, dei clienti e dei prodotti, per comprendere l'attuale situazione e individuare opportunità di crescita.
- **Analisi dei processi interni:** Mappatura dei flussi di lavoro esistenti e identificazione delle aree di miglioramento.
- **Interviste al team:** Colloqui con il personale per ridefinire ruoli e responsabilità, assicurando che ogni membro abbia chiari i propri compiti e obiettivi.
- **Ricerca di un developer specializzato:** Inizieremo la selezione della figura di developer necessaria per il cambio della piattaforma.
- **Analisi del gestionale di magazzino:** Verifica dell'attuale gestionale e ricerca di una nuova piattaforma ecommerce che sia affidabile, modulabile, scalabile e connettabile al magazzino.
- **Analisi del posizionamento di marca:** Studio del mercato per definire una strategia di posizionamento efficace.
- **Analisi delle posizioni organiche di ricerca:** Valutazione della presenza online per ottimizzare la visibilità sui motori di ricerca.
- **Definizione delle metriche chiave (KPI):** Stabilire gli indicatori per monitorare l'andamento del progetto.
- **Analisi Finanziaria:** Determinante per comprendere la corretta allocazione delle risorse, la strada da percorrere e gli obiettivi da raggiungere

4 - 9 Mesi: Costruzione e Implementazione

- **Disegno operativo e costruzione della nuova piattaforma:** Sviluppo dell'e-commerce sulla base delle analisi precedenti, assicurando un design ottimizzato e funzionale.

- **Integrazione con il gestionale di magazzino:** Collegamento della nuova piattaforma al sistema di gestione per garantire una gestione efficiente degli ordini.
- **Pianificazione delle strategie di marketing:** Definizione dei piani di advertising, SEO, email marketing e altre forme di promozione.
- **Attivazione dei nuovi canali di marketing:** Inserimento nel team di eventuali nuove figure come Ads Specialist ed Email Marketing Manager, per supportare le attività promozionali.
- **Ottimizzazione del catalogo prodotti:** Revisione e ridefinizione dell'albero dei prodotti, migliorando la navigabilità e la presentazione dell'offerta.
- **Switch di piattaforma e lancio marketing:** Transizione dal vecchio al nuovo e-commerce con una campagna marketing mirata per massimizzare l'impatto del lancio.

10 - 12 Mesi: Crescita e Ottimizzazione

- **Incremento delle vendite tramite advertising:** Implementazione di campagne pubblicitarie per aumentare il volume di vendite.
- **Messa a terra del piano marketing:** Applicazione pratica e costante delle strategie pianificate, con un monitoraggio dei risultati.
- **Ristrutturazione delle strategie:** Adattamento e ottimizzazione del piano in base al comportamento reale dei clienti e alle vendite effettuate.
- **Analisi del comportamento dell'utenza:** Studio delle interazioni degli utenti sulla nuova piattaforma per apportare miglioramenti continui.
- **Monitoraggio della nuova piattaforma:** Verifica costante delle performance per garantirne **efficienza e funzionalità**.

Questa roadmap rappresenta un percorso chiaro e strutturato che ci permetterà di trasformare l'e-commerce di [TUO BRAND] in una struttura **competitiva e all'avanguardia**, pronta a **dominare il mercato** e a raggiungere gli obiettivi prefissati.

Investire per Crescere: La Stima degli Investimenti Necessari

Ecco una stima dettagliata dei costi, con l'aggiunta di un margine di sicurezza per affrontare eventuali spese impreviste, garantendo così una gestione del progetto senza sorprese.

E-Commerce Manager

- **Gestione completa del progetto da parte dell'E-Commerce Manager (Federico Capanni): €1.800 al mese (per 12 mesi)**
 - Totale annuo: €21.600
 - **Dettaglio:** La gestione include la definizione e implementazione delle strategie di marketing, il coordinamento del team e delle attività, l'analisi dei dati e il monitoraggio continuo dell'andamento del progetto, assicurando che ogni aspetto del rilancio sia orientato verso il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Piattaforma E-Commerce e Integrazione Gestionale

- **Ricerca e assunzione del developer per la costruzione della nuova piattaforma: €8.000 - €12.000**
 - **Dettaglio:** Un developer specializzato si occuperà di realizzare una nuova piattaforma e-commerce, garantendo performance ottimali, usabilità e scalabilità.
- **Integrazione con l'attuale gestionale di magazzino: €3.000 - €5.000**
 - **Dettaglio:** Collegamento tra la nuova piattaforma e il gestionale esistente per assicurare la sincronizzazione automatica degli ordini, delle giacenze di magazzino e dei dati clienti, riducendo gli errori e ottimizzando l'efficienza operativa.

Marketing e Comunicazione

- **Ottimizzazione SEO del nuovo e-commerce: €3.000 - €5.000**
 - **Dettaglio:** Attività di ottimizzazione dei contenuti e della struttura del sito per migliorare il posizionamento organico sui motori di ricerca, aumentando la visibilità e il traffico qualificato.

- **Creazione di materiale promozionale e grafico: €2.000 - €3.500**
 - **Dettaglio:** Produzione di banner, immagini, video e contenuti per supportare le campagne di marketing e comunicazione, rendendo il brand più riconoscibile e attraente per il target di riferimento.

Team e Risorse Umane

- **Inserimento di nuove figure specializzate (Ads Specialist, Email Marketing Manager) per 6 mesi: €9.000 - €14.000**
 - **Dettaglio:** Questi professionisti lavoreranno a stretto contatto con l'E-Commerce Manager per gestire le campagne pubblicitarie e sviluppare campagne di email marketing che coinvolgano e fidelizzino i clienti.

Lancio e Ottimizzazione della Nuova Piattaforma

- **Spese per il lancio marketing e promozione: €5.000 - €8.000**
 - **Dettaglio:** Investimento in campagne di lancio su Google Ads, Facebook Ads e altre piattaforme per generare traffico e vendite nel momento in cui la nuova piattaforma sarà attiva.

Spese Software

- **Licenze software per l'e-commerce, analisi dati e marketing automation: €3.000 - €5.000**
 - **Dettaglio:** Comprendono software per:
 - Gestione e-mail marketing: Piattaforme come Mailchimp o Klaviyo per creare campagne automatizzate e personalizzate.
 - Analytics: Strumenti come Google Analytics 4 avanzato o Hotjar per monitorare il comportamento degli utenti sul sito e ottimizzare il funnel di vendita.
 - Strumenti SEO: Come SEMrush o Ahrefs, per monitorare le parole chiave, l'andamento del posizionamento organico e l'analisi dei competitor.
 - Gestione delle campagne pubblicitarie: Software per monitorare e ottimizzare le campagne Ads in modo più efficace.
 - CRM e marketing automation: Per gestire le relazioni con i clienti e attivare campagne di fidelizzazione personalizzate.

Spese Varie e Imprevisti

- **Cuscinetto per spese varie e imprevisti: €5.000 - €10.000**

- **Dettaglio:** È sempre consigliabile prevedere un margine di sicurezza per affrontare eventuali spese impreviste o esigenze che potrebbero sorgere durante il corso del progetto. Questo cuscinetto garantirà una gestione fluida e senza intoppi, evitando rallentamenti o blocchi nelle attività pianificate.
-

Stima Totale degli Investimenti per i primi 12 mesi

- Spesa Minima: €59.600
- Spesa Massima: €84.600

Nota: Le cifre sopra riportate rappresentano una stima basata sull'esperienza e sulle necessità identificate fino ad oggi. Tuttavia, il costo finale può variare in base a fattori imprevedibili o esigenze aggiuntive che potrebbero emergere durante il corso del progetto. La presente stima non costituisce un preventivo definitivo, e eventuali variazioni saranno concordate con il cliente man mano che si presentano.

Questi investimenti rappresentano un **passaggio fondamentale** per la trasformazione dell'e-commerce di [TUO BRAND], creando una **struttura solida e competitiva** che consentirà di generare crescita e profitto nel lungo termine. In qualità di Ecommerce Manager assicurerò che ogni **investimento sia ottimizzato e guidato da una strategia data-driven e orientata ai risultati**, con un margine di sicurezza che permetterà di affrontare qualsiasi imprevisto senza compromessi sulla qualità del progetto.

Fare E-Commerce: Oltre il Sito, Costruire un'Azienda di Successo

Fare e-commerce non significa semplicemente avere un sito web e investire una piccola parte di risorse in advertising. Significa creare, pianificare e gestire una realtà complessa, dove ogni elemento deve essere integrato e funzionare come parte di un sistema più ampio.

L'e-commerce è una **vera e propria impresa**, e come tale richiede una **strategia aziendale solida** e un approccio strutturato per prosperare in un mercato ipercompetitivo. Lavorare nel mondo delle vendite online significa:

- **Pianificare ogni aspetto**, dalle strategie di marketing alla logistica, passando per la gestione dei clienti e la costruzione del brand.
- **Strutturare un sistema efficiente**, in cui ogni ingranaggio – dalla gestione del magazzino all'ottimizzazione del sito – contribuisca a creare un'esperienza d'acquisto fluida e coinvolgente.
- **Integrare diversi canali di vendita**, come Google Shopping, Facebook Ads, email marketing, SEO e molto altro, creando un flusso di traffico e conversioni che lavorino insieme.
- **Monitorare e adattare le strategie in base ai dati** e all'evoluzione del mercato, assicurandosi di rispondere rapidamente alle sfide e alle opportunità.

Fare e-commerce vuol dire anche saper **navigare in un mercato dove la concorrenza è agguerrita** e dove i clienti sono sempre più esigenti. Significa creare un'azienda digitale capace di **crescere e adattarsi**, rispettando le dinamiche di gestione aziendale che garantiscono il **successo a lungo termine**.

In altre parole, l'e-commerce è molto più di un semplice sito: è un **ecosistema complesso** che, se gestito con la **giusta visione e strategia**, può trasformarsi in un canale di vendita estremamente redditizio e scalabile.

Perché Ogni Passo è Essenziale

Tutto ciò che ho illustrato finora è fondamentale per il successo del progetto e non può essere tralasciato. Ogni investimento, ogni strategia, ogni dettaglio è stato pensato per affrontare le sfide di un mercato ipercompetitivo e per soddisfare le aspettative dei clienti. Cercare di ridurre i costi o tagliare alcune fasi significherebbe compromettere l'intera operazione, rischiando di sperperare risorse senza ottenere risultati concreti.

Nel mondo dell'e-commerce, è il **mercato stesso che impone** certi standard e livelli di investimento, e chi non è disposto a rispettarli finisce inevitabilmente per restare indietro.

I clienti si aspettano esperienze d'acquisto fluide, servizi impeccabili e una presenza online solida, e se noi non siamo pronti a offrire tutto questo, qualcuno dei nostri concorrenti lo farà al posto nostro.

In poche aziende sono disposte a investire in modo adeguato e strutturato, ma guarda caso, sono proprio queste le aziende che riescono a **crescere e a dominare il mercato**. Chi invece cerca scorciatoie o investe in modo insufficiente si trova a fare i conti con perdite di bilancio, risultati deludenti e, in molti casi, la chiusura dell'attività.

Questo progetto è stato pensato per creare **un e-commerce di successo**, in grado di competere e prosperare a lungo termine. Ogni passo e ogni investimento rappresentano un **tassello indispensabile** per costruire una realtà che sia davvero all'altezza delle aspettative dei clienti e del mercato. Ignorare questi aspetti significherebbe semplicemente prepararsi a fallire, mentre seguirli con attenzione ci porterà verso il successo.

Il Cuore dell'E-Commerce: L'Importanza del Team

Dietro ogni e-commerce di successo, ci sono persone che lavorano per vendere ad altre persone. Nonostante l'era della digitalizzazione, il fattore umano rimane la chiave di ogni attività che vuole crescere e prosperare. Un'azienda è fatta di individui, e la corretta gestione degli operatori che compongono il team e-commerce è fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi.

Definire, responsabilizzare e coordinare i ruoli permette a ciascun membro del team di comprendere appieno il proprio contributo al progetto. Questo significa:

- **Assegnare compiti chiari** e precisi, in modo che ognuno sappia esattamente cosa fare e quali sono le proprie responsabilità.
- **Incoraggiare la crescita professionale**, stimolando l'autonomia e la proattività, elementi cruciali per adattarsi velocemente ai cambiamenti del mercato.
- Creare un **ambiente di lavoro motivante e collaborativo**, dove ogni persona si sente parte di un progetto più grande e dove i successi sono condivisi.

L'e-commerce è un sistema che funziona grazie all'interazione tra le persone: chi si occupa di marketing, chi gestisce il magazzino, chi cura il servizio clienti, e chi è responsabile del catalogo prodotti. Ogni ruolo è un tassello essenziale per offrire al cliente un'esperienza d'acquisto **fluida e positiva**.

Gestire correttamente il team significa **creare un circolo virtuoso** in cui l'azienda diventa più efficiente, i clienti sono più soddisfatti e, di conseguenza, le vendite crescono. Un team ben gestito e motivato è il **vero motore** che trasforma un e-commerce da semplice sito web a **macchina da vendite** di successo.

Proiezione di Business: Disegnare il Futuro per Crescere

Analisi			Iva		22	
Fatturato	€ 1.480.000		Fatturato		% sul Totale	
Imponibile	€ 1.213.115	Pressione	Fatturato	€ 850.000	14,19%	
Costo Prodotti	€ 808.743	54,6%	Fatturato ADS.	€ 210.000	28,38%	
Spedizioni	€ 148.000	10,0%	Fatturato ADS. Retention	€ 420.000	Tasso di Retention	
Gateway	€ 15.750	1,1%	Operatori		Ordini per cliente	
Varie	€ 29.600	2,0%	Margine	1,5	Fatturato primo cliente	
eCommerce Manager	€ 43.200	2,9%	Scontrino Medio	€ 100	€ 493.333	
Developer	€ 24.000	1,6%	Costo di Spedizione	€ 10,00	Sessioni\User	
Integrazione Gestionale	€ 5.000	0,3%	% Gateway Pagamento	2,5%	Tasso di CR	
SEO	€ 10.000	0,7%	% Costi Varie	2,0%	Sessioni	
Materiale Promozionale	€ 7.000	0,5%	Giorni di Lavoro	392	User	
Specialisti ADS	€ 42.000	4,3%	ADS.		User/Mese	
Software	€ 10.000	0,4%	Budget ADS.	€ 63.750	User/Giorno	
Budget ADS.	€ 63.750	0,0%	Ordini ADS.	2100		
Utile	€ 6.072	0,0%	Roas ADS.	3,29		
EBIT	0%		Utile ADS.	-€ 32.623		
ROI	1,23		CPA ADS.	€ 30		
Numero di Ordini	14800		Ordini ADS. Retention	6300		
Evasione al giorno	38		Fatturato ADS. Retention	€ 630.000		
Costo per ordine	€ 27		Roas ADS. Retention	10		
Numero di clienti	4933		Uttili ADS. Retention	€ 29.631		
Costo per Cliente	€ 245					
Fatturato per Cliente	€ 300					
Media Fatturato Mese	€ 98.667					
Media Utile Mese	€ 405					
Media ADS. Mese	€ 4.250					

Clicca per ingrandire l'immagine

La proiezione di business è uno strumento di analisi finanziaria che applicherò nei primi 3 mesi di lavoro per delineare la strada verso il successo. È uno strumento che ci permetterà di comprendere dove investire, quanto investire, e quali obiettivi raggiungere. Attraverso questa analisi, sarà possibile definire in modo chiaro le linee guida da seguire e tracciare un percorso che ci porterà al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Questo strumento è di **estrema efficacia**, poiché permette di avere una visione d'insieme dell'azienda e di definire una strategia finanziaria che sia realistica e sostenibile.

Durante questo periodo, la proiezione di business fungerà da **bussola** che ci guiderà nelle decisioni più importanti, aiutandoci a **identificare le aree di investimento prioritario** e a impostare le **azioni necessarie per raggiungere il pareggio di bilancio** nel primo anno, oltre a creare una struttura che sia scalabile e pronta a crescere.

La **proiezione di business** che ho realizzato è stata adeguata in base alla stima dei costi per [TUO BRAND] e prevede un periodo di vendite pari a **3 mesi di lancio** e un successivo lavoro strutturato di **altri 12 mesi**, per un totale di 15 mesi di attività di vendita. Questa proiezione tiene conto di tutte le **spese previste**, considerando il coinvolgimento di professionisti esperti per le **campagne pubblicitarie (Ads)**, l'**ottimizzazione SEO** e le **campagne di email marketing**. Questi investimenti ci permetteranno di ottenere **buone performance di vendita**, massimizzando i risultati attraverso l'apporto strategico delle competenze specializzate.

Il piano finanziario proietta il raggiungimento del **pareggio di bilancio nel secondo anno di lavoro**, quando avremo **assorbito i costi di struttura** e costruito una **base solida di clienti fidelizzati**. A quel punto, l'e-commerce sarà pronto a **traghetare verso un utile consistente nel terzo anno**, con una struttura ormai consolidata e un numero di clienti **incrementato e fidelizzato**.

Questa proiezione è un chiaro esempio di come, attraverso una **gestione strategica e pianificata**, possiamo trasformare l'e-commerce di [TUO BRAND] in un'azienda **profittevole e in crescita**.

Disclaimer: Questa proiezione rappresenta una stima basata sulle informazioni attualmente disponibili e sulle strategie pianificate. I dati potrebbero variare in base alle condizioni di mercato, ai comportamenti dei clienti e ad altri fattori esterni. L'andamento effettivo potrebbe quindi differire da quanto previsto, ma il piano rappresenta la direzione e l'obiettivo realistico che intendiamo perseguire.

Questo strumento non ha alcun valore fiscale né finanziario né contabile.

Il Ruolo dell'E-commerce Manager



L' E-commerce Manager è un professionista che gestisce e supervisiona le operazioni di vendita online di un'azienda. Questo ruolo è fondamentale per la riuscita di un progetto di e-commerce, poiché è responsabile della strategia di vendita online, della gestione del sito web, del marketing digitale e della soddisfazione del cliente.

Un E-commerce Manager è fondamentale per la riuscita di un progetto di e-commerce perché è il collegamento tra l'azienda, i clienti e la piattaforma di vendita online. L'E-commerce Manager è responsabile della creazione di un'esperienza di acquisto online che soddisfi le esigenze dei

clienti e che rispecchi l'identità del brand. Inoltre, l'E-commerce Manager utilizza i dati e le analisi per ottimizzare continuamente le strategie di vendita e di marketing, contribuendo così alla crescita dell'azienda.

L' E-commerce Manager svolge una serie di attività chiave:

- Sviluppo e implementazione della strategia di e-commerce
- Gestione del sito web e-commerce, inclusa la progettazione del sito e l'ottimizzazione per la conversione
- Creazione e gestione di campagne di marketing digitale, inclusi email marketing, pubblicità online e social media marketing
- Analisi delle vendite e dei dati dei clienti per identificare le tendenze e ottimizzare le strategie di vendita
- Analisi delle relazioni con i clienti, come le risposte alle recensioni e le risoluzioni dei problemi

Le caratteristiche dell' Ecommerce Manager:

- Conoscenza approfondita del commercio elettronico e del marketing digitale
- Forti competenze analitiche e capacità di prendere decisioni basate sui dati
- Eccellenti competenze comunicative e capacità di lavorare in team
- Capacità di di lavorare in un ambiente in rapida evoluzione
- Orientamento al cliente e passione per la creazione di un'esperienza cliente eccezionale

Proposta Economica: Investire nel Successo dell'E-Commerce

Per trasformare l'e-commerce di [TUO BRAND] in una macchina da vendite efficiente e redditizia, propongo un percorso di 12 mesi: il tempo minimo necessario per ottenere risultati concreti e costruire una struttura solida e scalabile. È impossibile ottenere risultati apprezzabili in un periodo inferiore, poiché un e-commerce di successo richiede un processo di crescita e ottimizzazione graduale.

La mia proposta economica prevede un impegno come E-Commerce Manager a **€1.800 al mese per 12 mesi, per un totale annuo di €21.600**. Questo investimento include una gestione completa e strategica di tutte le attività necessarie al rilancio e alla crescita dell'e-commerce.

Cosa farò a livello manageriale:

- 1. Pianificazione Strategica e Definizione degli Obiettivi:**
 - Creazione di una roadmap dettagliata per il rilancio dell'e-commerce.
 - Definizione di KPI e metriche di successo per monitorare i progressi.
- 2. Analisi e Ottimizzazione dei Dati:**
 - Analisi dei dati di traffico, clienti e prodotti per individuare le opportunità di crescita.
 - Analisi delle posizioni organiche e del comportamento degli utenti per migliorare la visibilità e l'efficacia del sito.
- 3. Coordinamento del Team e Gestione Risorse Umane:**
 - Ridefinizione dei ruoli all'interno del team, assegnando compiti e responsabilità precise.
 - Gestione e integrazione di nuove figure specializzate (Ads Specialist, SEO Specialist, Email Marketing Manager) garantendo una collaborazione efficace e produttiva.
 - Formazione del team per assicurare che tutti lavorino in modo orientato agli obiettivi.
- 4. Sviluppo e Ottimizzazione della Piattaforma E-Commerce:**

- Coordinamento con il developer per la costruzione della nuova piattaforma e il suo collegamento con il gestionale di magazzino.
- Ottimizzazione dell'esperienza utente e miglioramento del funnel di conversione per aumentare le vendite.

5. Creazione e Implementazione delle Strategie di Marketing:

- Pianificazione e attivazione di campagne di Google Ads, Facebook Ads, SEO ed Email Marketing.
- Definizione delle strategie di retention marketing per fidelizzare i clienti e aumentare il loro valore nel tempo.
- Ottimizzazione del catalogo prodotti e ridefinizione dell'albero dei prodotti per una migliore navigabilità e presentazione dell'offerta.

6. Monitoraggio e Analisi Continua delle Performance:

- Utilizzo di strumenti di analisi avanzata per monitorare le performance della piattaforma e delle campagne marketing.
- Adattamento e ottimizzazione delle strategie in base ai risultati e al comportamento degli utenti, garantendo un approccio data-driven.

7. Gestione del Lancio e Promozione della Nuova Piattaforma:

- Preparazione e implementazione di un piano di lancio marketing mirato, per massimizzare l'impatto del passaggio alla nuova piattaforma.
- Monitoraggio delle performance post-lancio per apportare miglioramenti immediati e capitalizzare le opportunità.

8. Creazione della Proiezione di Business e Analisi Finanziaria:

- Realizzazione di una proiezione di business dettagliata per identificare dove investire e come raggiungere gli obiettivi finanziari prefissati.

Questa proposta economica rappresenta un **impegno serio** e completo verso il successo dell'e-commerce, con un **approccio manageriale** che copre ogni aspetto del progetto, dalla strategia iniziale alla crescita sostenibile. Lavorerò a stretto contatto con il team e gli stakeholder per assicurare che ogni decisione e ogni investimento portino risultati tangibili e duraturi.

Il mio obiettivo è trasformare [TUO BRAND] in un e-commerce **leader nel settore**, capace di crescere, adattarsi e prosperare in un mercato sempre più competitivo.

Perchè scegliermi



Con oltre 15 anni di esperienza nel settore E-commerce, posso offrire una vasta conoscenza e competenza nel campo. Ho affrontato diverse sfide e lavorato con vari clienti nel corso degli anni, acquisendo una prospettiva approfondita sulle strategie di vendita online.

Sono un professionista **appassionato e motivato** nel raggiungimento degli obiettivi dei miei clienti. La mia **determinazione** mi spinge a fornire risultati di qualità e ad andare oltre le aspettative per garantire il successo del brand.

Credo che sia fondamentale per un brand essere in grado di avvicinarsi ai propri consumatori e lasciare un'impressione duratura nella loro memoria. **Mi concentro sull'impatto e sulla memorabilità**, lavorando per creare strategie e soluzioni che creino un impatto significativo e un rapporto duraturo con i consumatori.

Con la collaborazione del mio team aiuto ogni giorno i miei ecommerce a vendere i loro prodotti: il giro di affari che i miei clienti hanno generato nel 2023 è di circa 3 milioni di euro mentre, nel 2024, **supererà i 5 milioni**. Questi risultati testimoniano la mia capacità di **generare successo** e raggiungere **obiettivi di vendita concreti**.

I miei clienti mi descrivono come una persona **seria, precisa e capace di ascoltare**. La mia professionalità e capacità di ascolto mi permettono di comprendere le tue esigenze specifiche e di offrirti un servizio personalizzato. Molti dei miei clienti hanno instaurato una collaborazione duratura con me, che **dura da più di 10 anni**.

Scegliendo me come ecommerce manager puoi contare su un professionista appassionato, **esperto e focalizzato** sul raggiungimento degli obiettivi di vendita online. Sarò al tuo fianco per creare una strategia efficace, migliorare la tua presenza online e garantire il successo del brand nel mercato E-commerce.

“Federico è un professionista solido ed efficace. Fornisce resoconti dettagliati e strategie di aggressione al mercato, confrontandosi sempre con noi su obiettivi e risorse”

DANIELE AMADORI, GIOIELLERIA AMADORI

“Non avevamo idea di come affrontare un mercato nuovo e sconosciuto. La maggiore spinta ad intraprendere una nuova strada sono i risultati, che nel nostro caso sono arrivati con una numerosità che consideravamo inaspettata”

SIMONE SARDELLI, CEO LEDIT LIGHTS & MORE

Pronti per partire!

Il primo passo per dare vita a questo progetto è l'accettazione della presente proposta, alla quale seguirà l'invio del contratto da firmare.

L'accettazione della proposta non è vincolante all'accettazione del contratto, ma rappresenta un passaggio fondamentale verso una collaborazione proficua e duratura che porterà [TUO BRAND] al successo nell'e-commerce.

Per accettazione della proposta

Città _____ , Data ____/____/2023

Sono sicuro che la nostra sarà una collaborazione duratura e proficua!

Grazie per avermi dato la possibilità di effettuare questa proposta.

Rimango in attesa di tuo riscontro!

Federico

3469724592

info@federicocapanni.com

www.federicocapanni.com