



giovedì 13 gennaio 2022

**BRINDISI SERA**

## **5 consigli per la costruzione e il funzionamento dell'eCommerce**

Oggi, l'economia mondiale è dominata dalle eCommerce, negozi virtuali e vetrine online che consentono di acquistare qualsiasi prodotto o servizio scegliendo fra quelli più convenienti. Mettere in piedi la propria eCommerce è relativamente semplice, il fatto curioso è che stesso sul web è possibile reperire tutte le informazioni necessarie, tutorial, persino materiali da acquistare e vendere o attrezzature informatiche usate, software per lavorare al top ed essere sempre aggiornati.

Ecco 5 consigli utili per costruire e far funzionare l'eCommerce.

### **Costruire il sito aziendale**

Prima di iscriversi ai social è fondamentale mettere insieme i contenuti per il sito aziendale, ma soprattutto costruire il design che rappresenterà stilisticamente l'azienda e dove sarà inserita anche la mission. Ogni utente dovrà trovare facilmente ciò che cerca, le categorie dovranno essere ben divise e indicizzate sul Web. Per ottenere un risultato migliore è importante aggiornare costantemente il sito e avere un ingegnere informatico a disposizione nello staff che risolva i problemi, insieme a un grafico che ne migliori la fruibilità. Il sito aziendale è un elemento fondamentale per la costruzione dell'immagine di qualsiasi impresa.

### **Aprire la pagina aziendale sui social**

A questo punto è possibile aprire una pagina aziendale sui principali social network come Facebook, Twitter, Instagram, TikTok, Pinterest e così via. Qui potranno essere condivise tutte le informazioni relative alla propria azienda, i cataloghi virtuali, gli sconti, le novità dei prodotti o servizi messi in vendita. I Social Network rappresentano un elemento essenziale per ampliare il portfolio clienti e acquisirne sempre di più, inoltre, sono dei portali attivi per la condivisione dei contenuti dove è possibile monitorare l'interesse degli utenti - clienti.

### **Dedicarsi attivamente al blog, contenuti video, novità, promozioni**

Le attività trasversali di un eCommerce che vanno a disegnare il quadro del digital marketing, riguardano la creazione di contenuti originali scritti, come articoli di blog o sul sito aziendale, che siano utili per gli utenti e rispondano alle domande dei clienti, chiarendo dubbi e offrendo consigli. Anche i contenuti video sono molto importanti per la vendita di un prodotto o servizio, così come le novità, le promozioni e gli sconti che possono facilmente essere condivisi attraverso il marketing multicanale.

### **Condividere i contenuti attraverso il marketing multicanale**

Utilizzare più piattaforme contemporaneamente, significa sfruttare il marketing multicanale per migliorare le proprie vendite. Nello specifico, questo significa (per esempio) realizzare un video pubblicitario originale e inserirlo nel canale YouTube aziendale, successivamente condividerlo sui social network per intero o solo in parte e provare a rispondere alle domande degli utenti, suscitare la loro curiosità o semplicemente stupirli con contenuti accattivanti relativi al proprio settore di vendita. Mettere insieme contenuti video, articoli e testi nel contenitore dei social, significa shakerare un marketing multicanale efficace.

Usare la fantasia per la creazione di contenuti originali

Uno dei consigli più utili da seguire è quello di sfruttare al massimo la fantasia in modo da avere contenuti creativi ottimali, le creazioni originali migliorano la classificazione SEO nei motori di ricerca, questo significa che le pagine del brand appariranno fra le prime ricerche e di conseguenza ogni prodotto sarà facilmente raggiungibile dagli utenti, che verranno poi trasformati in clienti attraverso il funnel di vendita.