



“E-commerce (B2C e B2B)”

Internet come canale per la vendita dei propri prodotti non è più una novità, ciò nonostante non è sfruttato ancora adeguatamente. Alcuni ritengono che i canali tradizionali siano i più efficaci di internet.

Forse è vero, ma per quanto tempo sarà ancora così?

I numeri parlano chiaro, sempre più gente si affida al e-commerce per i propri acquisti.

Rinunciare a questo canale significa rinunciare ad un'opportunità che verrà invece sfruttata dai concorrenti

La vendita via internet è efficace non solo per le transazione B2C, ma anche, e soprattutto, per le realtà B2B.

Impostare una corretta gestione del commercio elettronico consente di offrire dei vantaggi alla propria rete di vendita, rendendola più snella e competitiva.

Una completa integrazione del processo di vendita con i flussi aziendali consente l'automazione di diverse procedure, con conseguente riduzione dei costi complessivi di gestione.

Quando si pensa ad un sistema di e-commerce spesso si pensa solo alla componente che si vede su internet, ossia al carrello e al pagamento, eppure perché sia efficace e consenta di ridurre i costi, un sistema di e-commerce deve integrarsi con la gestione del magazzino, con un sistema gestionale e deve avere una comunicazione adeguata.

In questo scenario si apprezzano maggiormente i benefici del commercio elettronico e in questo scenario il nostro contributo è fondamentale.

Il nostro team di grafici, esperti in comunicazione, e il nostro team di ingegneri informatici, esperti in system integration, ci rendono il partner ideale per accompagnarvi nel mondo dell'e-commerce.