

## Soluzione E-commerce ↔ Gestionale



### Integrazione E-commerce - Gestionale eSolver/enologia



#### LA SOLUZIONE PER LE AZIENDE: UN NEGOZIO ONLINE

L'**e-commerce** è un'importante vetrina in cui far conoscere il proprio prodotto, confrontarsi con i competitor, ricevere nuovi spunti ed avere un contatto diretto con il consumo finale. Sul web, anche se a livello virtuale, ci sono le stesse opportunità di crescita, non solo a livello di fatturato ma anche di networking, che porterà benefici al proprio lavoro. Inoltre, si possono raggiungere clienti anche all'estero.

**CLS informatica** accompagna i propri clienti nella loro crescita nel mondo del commercio elettronico. È una soluzione sicura e scalabile che mette a disposizione una **piattaforma integrata con il sistema gestionale eSolver ed i suoi verticali** permettendo così la gestione della complessità dei processi e-commerce in un'unica **soluzione integrata, flessibile e configurabile**.



#### VANTAGGI DI CHI COMPRA ON-LINE

- ✓ **Competitività di prezzo:** online è spesso possibile trovare prodotti o servizi di interesse a prezzi molto più competitivi rispetto al mercato retail;
- ✓ **Informazioni e comparazioni:** il consumatore può informarsi e comprare prodotti e servizi in piena comodità e con pochi click, tramite schede informative e tabelle con descrizioni dettagliate;
- ✓ **Maggiore reperibilità:** i siti e-commerce possono avere a disposizione determinati prodotti che il potenziale acquirente fatica a trovare nel commercio retail della sua zona di provenienza;
- ✓ **Acquisto quando e come si vuole:** è possibile consultare l'elenco dei prodotti e servizi e procedere all'acquisto in qualsiasi momento, senza limitazioni di giorno e orario;
- ✓ **Consultazione e usabilità multidevice:** l'importanza dell'essere multidevice per un sito e-commerce nasce dal fatto che egli utenti sono sempre meno davanti al computer e sempre più di fronte a uno smartphone o un tablet. La conclusione della fase di acquisto spesso avviene in mobilità;
- ✓ **Comodità nel ricevimento della merce:** tutti i siti e-commerce permettono di scegliere il luogo di consegna più comodo;
- ✓ **Metodi di pagamento variegati e sicuri:** contrassegno, bonifico, conto PayPal sono i principali metodi di pagamento. In particolare, PayPal consente di effettuare pagamenti anche tramite carta di credito o carta prepagata a tutti gli utenti che non sono ancora in

possesto di account ed hanno bisogno di eseguire dei pagamenti tramite il servizio, tutto in maniera sicura ed intuitiva;

- ✓ **Feedback:** prima di procedere all'acquisto online, qualora si tratti di un'esperienza nuova, l'utente tendenzialmente consulta i pareri di altri acquirenti e ne tiene conto per la fase decisionale. A sua volta si sente rassicurato dal fatto di poter lasciare anch'egli un proprio feedback che sarà utile ad altre persone



## VANTAGGI DI CHI VENDE ON-LINE

- ✓ **Flessibilità:** in base alle proprie esigenze e i propri impegni è facile pianificare ogni giorno qualche ora da dedicare ad un nuovo importante progetto di vendita con internet. La casella e-mail raccoglie comunicazioni e ordini che potranno essere evasi appena possibile.
- ✓ **Visibilità:** non esiste piazza al mondo frequentata quanto internet, dopo una prima fase di pubblicità gli stessi gestori si meravigliano della quantità di viste e contatti ricevuti. Chi possiede già un'attività commerciale e vuole aprire un nuovo canale di vendita con internet, non deve trascurare l'ottimo ritorno positivo a livello d'immagine che il sito produce e che giova anche all'attività tradizionale.
- ✓ **Economicità:** iniziare un nuovo progetto di vendita su internet non richiede grossi investimenti sia per la realizzazione della vetrina virtuale, sia per la pubblicità, sia per l'organizzazione aziendale. Inoltre, un buon progetto di e-commerce basato su opportuni contatti con i fornitori permette di ridurre al minimo gli investimenti di magazzino.
- ✓ **Velocità:** attraverso i siti web di e-commerce anche le azioni commerciali possono essere svolte più rapidamente ed efficacemente. Una variazione di prezzo, se decisa, viene vista da tutti subito, una campagna commerciale, pubblicata sul sito web, diviene immediatamente operativa per l'intero mercato, senza che i singoli punti vendita provvedano per esempio all'affissione delle apposite locandine.



## ARCHITETTURA SOFTWARE E HARDWARE

Il portale shop si basa su una struttura **CMS** dinamica, realizzato in linguaggio PHP, con tutti i contenuti dinamicamente aggiornabili direttamente dal cliente. Comprende registrazione o trasferimento di un **dominio**, **Servizio Hosting Linux + Mail**, **Servizio Backup spazio web**, **Servizio Antivirus e Antispam**, **Database MYSQL Server da 500MB**, **Webmail** per la consultazione delle caselle di posta.

Le caratteristiche del server sono in continua evoluzione e per questo è possibile che siano variate

al giorno della firma del contratto, nel caso saranno certamente migliorative. È possibile implementare le risorse tecnologiche che in base all'aumento degli ordini e dell'efficacia dell'e-commerce.



## CARATTERISTICHE TECNICHE

- ✓ **Gestione Categorie, sotto-categorie e Prodotti:** nel vostro e-commerce con il gestionale “Sistemi” potrete configurare ogni singolo articolo con una categoria, sottocategoria e marca, sincronizzato in modo automatico. Potrete inserirvi prodotti senza limiti quantitativi. I vantaggi di ampliare la gamma dei prodotti offerti e di rendere profondo il proprio assortimento permette di fornire ai visitatori un’offerta vasta e completa. È interessante l’opzione di esporre lo stesso articolo, in più categorie senza doverne ricrearne la scheda ma semplicemente utilizzandone la copia virtuale.
- ✓ **Catalogo:** l’e-commerce CLS consente all’azienda di poter proporre una vastissima varietà di prodotti al cliente finale. Con un semplice click sull’immagine del prodotto, l’utente che tramite il browser accede al portale, potrà prendere visione della scheda dettagliata del prodotto stesso che, con descrizione esaustive e ricche di dettagli, consentirà di sopperire alla mancanza del contatto fisico con l’oggetto e della possibilità di fare domande chiarificatrici ad una persona i carne ed ossa.

- ✓ **Ordine e pagamento:** è necessario, soltanto in occasione del primo acquisto, che il cliente finale si registri al portale per poter terminare l'operazione. Una volta riempito il carrello, l'utente ha la possibilità di perfezionare il pagamento tramite contrassegno, bonifico o paypal (consente di effettuare pagamenti anche tramite carta di credito o carta prepagata).
- ✓ **Pannello di controllo:** il sistema fornisce all'amministratore la possibilità, tramite accesso al pannello di controllo, di gestire il catalogo prodotti, tenere sotto costante monitoraggio l'andamento delle vendite online, gestire gli ordini ricevuti e avere accesso ai contatti dei clienti che si sono registrati al portale, con la possibilità di recuperare i dati relativi allo storico degli ordini del singolo acquirente. I dati relativi ai clienti registrati creano un'efficace banca dati per eventuali attività di web marketing e newsletter.
- ✓ **Profilazione amministratori:** il software è installato su un server online, quindi è gestibile da più amministratori in contemporanea con permessi diversi, senza nessun vincolo fisico legato al luogo o alla postazione di lavoro. L'installazione prevede una configurazione con parametri di sicurezza anti manomissione.
- ✓ **Reporting commerciale:** il modulo offre agli amministratori la possibilità di consultare i dati per valutare l'andamento delle vendite, valutare la giusta decisione e migliorare il livello di soddisfazione dei propri clienti. Il modulo permette inoltre di ottenere l'estrazione dei dati, l'elaborazione e la rappresentazione degli stessi.
- ✓ **Soluzione integrata:** l'integrazione al gestionale "Sistemi" consente di gestire simultaneamente la vendita online e le scorte di magazzino e la contabilità. Infatti, avrete la possibilità di sincronizzare automaticamente il vostro magazzino con l'e-commerce, alla conclusione dell'acquisto, l'applicazione procede in maniera automatica alla memorizzazione dell'ordine stesso e al trasferimento dei dati all'interno dell'archivio centrale del gestionale. L'ordine del cliente verrà elaborato e il gestionale in automatico procederà alla variazione delle scorte di magazzino e alla memorizzazione dei dati per la registrazione contabile della fattura vendita.
- ✓ **Gestione promozioni:** potrete gestire dal vostro gestionale "Sistemi" il listino prezzi e le promozioni per ogni singolo prodotto, oppure dall'e-commerce gestire in maniera molto flessibile eventuali coupon o codici sconto, il tutto per periodi di tempo che possono essere gestiti in modo preordinato e totalmente automatizzato.



## FLUSSO DELL'ORDINE

Lo schema seguente illustra i passaggi principali di un acquisto online: il cliente visita il sito dell'esercente (Front Office), carica nel carrello i prodotti desiderati ed inoltra l'ordine (che include

tasse e spese di spedizione) selezionando la modalità di pagamento.

È in caso di pagamento con transizione online, i dati della sua carta di credito sono inseriti in modalità sicura ed inviati al gateway bancario che li verifica (informazioni sulla carta e disponibilità di fido) prima di consegnare lo scontrino virtuale a conferma della transazione avvenuta e conferma dell'ordine.

Una volta ricevuto l'ordine l'esercente lo evade tramite il sistema di Back Office e consegna i prodotti al corriere che li recapita al cliente. Grazie al modulo di integrazione con il gestore **eSolver/Enologia**, gli ordini vengono automaticamente acquisiti all'interno del ciclo attivo ed elaborati tramite i processi previsti dal sistema informativo.

