

# Gestione eCommerce Magento

## Magento, la piattaforma eCommerce orientata al successo

Magento, una delle piattaforme open source eCommerce più diffuse al mondo, ha visto la luce il 31 agosto 2007.



L'obiettivo dei due sviluppatori, Roy Rubin e Yoav Kutner, era di superare i limiti di osCommerce, incapace di offrire standard di affidabilità e prestazioni necessari per gestire complessi sistemi di vendita on-line.

Dopo pochi mesi, il 31 agosto 2008, Magento fu rilasciato sotto forma di release stabile e iniziò la sua scalata verso il successo.

## Creare siti eCommerce con Magento

Oggigiorno Magento, giunta alla release 2.0, è, insieme a WooCommerce e Shopify, la piattaforma per il commercio elettronico più diffusa sul web con il 25% delle installazioni complessive.

Creare siti con Magento non è però una passeggiata. **La piattaforma**, proprio per la sua grande flessibilità, **richiede di numerose personalizzazioni prima di dare luce ad un sito pronto per la vendita on-line**. Queste personalizzazioni sono fondamentalmente di tre tipologie:

1. **Grafiche**. La piattaforma nasce "nuda", cioè priva di una veste grafica e non è configurabile sotto questo punto di vista. Sono necessari appositi pacchetti di file, detti template, per permetterle di trasformarsi in un sito accattivante e soprattutto adatto ad essere navigato da tutti i dispositivi, siano essi PC, tablet, smartphone.

2. **Funzionali.** Le funzioni di base fornite da Magento riguardano la gestione del catalogo, il processo di vendita, la ricerca interna, la gestione utenti, la gestione newsletter, la manutenzione del sistema. Sono però funzioni, ancorchè performanti, non adattabili alle molteplici problematiche della vendita on-line. Manca per esempio una gestione preposta a gestire gli abbonamenti o il booking; mancano strumenti avanzati di marketing, il motore di ricerca è poco flessibile. Per ovviare a questi problemi, la comunità degli sviluppatori di Magento ha rilasciato decine di estensioni, che ne migliorano la gestione. Parliamo di strumenti che, integrandosi perfettamente con la piattaforma, provvedono a gestire prenotazioni alberghiere, gestire le modifiche di centinaia di prodotti in contemporanea, presidiare un programma di incentivazione e così via.
3. **Di processo.** Magento è un sistema stand alone, non nasce integrato con processi aziendali come quello di fatturazione, di gestione del magazzino, dell'integrazione con marketplace. Anche in questo caso, comunità di sviluppatori hanno realizzato estensioni preposte all'integrazione dei processi di magento con piattaforme software esterne, dal gestionale ad Amazon.

## L'offerta NeWS per la piattaforma Magento

NeWS, primaria eCommerce web agency con sedi a Torino e Milano, da ormai 10 anni realizza e personalizza siti eCommerce Magento per clienti con elevate aspettative di prestazioni. Tra le nostre creazioni annoveriamo siti posti nella top 10 italiana delle forniture per ufficio ([Buffetti.it](http://Buffetti.it)), della farmacia on-line ([Eurofarmacia.it](http://Eurofarmacia.it)), della vendita di occhiali ([Myframesaver.it](http://Myframesaver.it) e [Fblshop.it](http://Fblshop.it)), del noleggio di abbigliamento ([Drexcode.com](http://Drexcode.com)), della vendita di giocattoli ([Arsludica.it](http://Arsludica.it)).



La nostra offerta prevede la **creazione di siti e-commerce basati su piattaforma Magento**, dotati di un set di estensioni ampiamente testato per la gestione di newsletter, pagamenti on-line, miglioramento delle prestazioni, ottimizzazione della scheda prodotto, miglioramento della ricerca interna, ottimizzazione SEO.

Si tratta di un'offerta high end dedicata a società che intendono perseguire un business considerevole con l'eCommerce.

Se vuoi conoscere la [nostra offerta](#) e sapere cosa possiamo fare

**per il tuo progetto eCommerce**

contattaci utilizzando il [form](#) qui di seguito

Il tuo nome

La tua email

Il tuo numero di telefono

Richiesta

Acconsento al trattamento dei miei dati personali per le finalità indicate nella Privacy Policy

Invia Richiesta

## **L'offerta gestione ecommerce Magento**

Tutti coloro che possiedono un sito ecommerce sanno quanto sia difficile padroneggiare tutte le variabili cruciali per ottenere successo nelle vendite e coprire i rilevanti costi di gestione ecommerce.

NeWS ha studiato un servizio di gestione dei siti ecommerce Magento focalizzato sulla massimizzazione della redditività e sull'incremento del traffico. Si tratta di un'offerta articolata composta da 4 attività fondamentali, che ogni webmaster di un sito ecommerce deve poter

padroneggiare.

Creare contenuti e descrizioni prodotto invitanti ed esaurienti:

1. Aumentare il traffico dai motori di ricerca e indicizzare il sito su Google
2. Aumentare il tasso di conversione di Magento
3. Stimolare la ripetizione degli ordini mediante l'invio di newsletter periodiche ai clienti

## **Creare contenuti e descrizioni prodotto invitanti ed esaurienti**

Il primo fattore che permette di migliorare sia la quantità sia la qualità del traffico é senza dubbio la selezione dei contenuti. Elaboriamo contenuti originali con lo scopo:

- Di posizionare nel miglio modo possibile le pagine dello store sui motori di ricerca.
- Di fornire ai potenziali acquirenti tutte le informazioni essenziali alla decisione di acquistare.

Contenuti unici e topicamente rilevanti non solo rendono più agevole l'indicizzazione su Google, ma forniscono agli utenti tutti gli elementi di decisione di cui necessitano. Dati tecnici, scelte stilistiche, usi del prodotto sono solo alcune delle informazioni che possono trasformare una scheda prodotto normale in una scheda prodotto che vende.

Nell'immagine che segue un esempio di scheda prodotto corredata da informazioni tecniche, cenni storici sul prodotto e la gamma completa di varianti disponibili, presa da uno dei siti eCommerce Magento che abbiamo realizzato.



Una scheda prodotto ricca di informazioni di dettaglio

Le schede prodotto sono oggetto di una rivisitazione completa, per far sì che la descrizione testuale copra non solo le informazioni tecniche, ma anche le parole chiave ricercate dagli utenti e ad essi relative.

Le schede prodotto quindi da semplici elenchi di funzionalità tecniche e misure, diventano vere e proprie landing pages targettizzate.

## **Aumentare il traffico dai motori di ricerca e indicizzare il sito su Google**

Un eCommerce, che sia stato creato con Magento o con un'altra piattaforma, senza traffico non può vivere. Normalmente la soluzione adottata da tutti i webmaster novizi é di riempire il vuoto acquistando traffico con campagne a pagamento, utilizzando Facebook ADS o Google Adwords.

Questo é un buon sistema per iniziare a vedere del movimento sul sito, ma presenta due grossi problemi:

- Il traffico a pagamento deve essere filtrato con molta attenzione. E' necessario studiare ed analizzare le parole chiave attraverso le quali fare convergere il pubblico sul sito: non tutte le parole chiave sono orientate alla conversione in vendita. E' molto meglio avere 10 visitatori che portano 4 acquisti che non 100 visitatori che portano 4 acquisti. Nel primo caso, anche se molto probabilmente i costi di acquisizione click sono elevati, il budget complessivamente speso é inferiore rispetto al secondo caso.
- Il traffico proveniente dalle campagne presenta strutturalmente un tasso di conversione all'acquisto molto più basso rispetto al traffico proveniente dalla ricerca organica di Google. Chi atterra su di un sito raramente é orientato ad acquisti immediati. Anzi, è ipotizzabile che attenda giorni o settimane prima di acquistare. E in questo caso, quando questa eventualità si verifica, come fa per tornare sul sito ? Cerca nuovamente su Google. E se non trova una seconda volta il nostro sito, non comprerà mai da noi.

L'attività di gestione ecommerce Magento realizzata da NeWS prevede una corposa parte di indicizzazione del sito su Google e sui maggiori motori di ricerca, per far sì che il traffico organico si mantenga sempre elevato e generi il maggior numero di vendite possibile.

## **Aumentare il tasso di conversione di Magento**

Per aumentare i tassi di conversione e diminuire i livelli di restituzione, i siti di ecommerce devono fornire ai propri clienti più informazioni possibili sui prodotti offerti.

Gli strumenti più comuni per ottenere questi risultati sono sicuramente il copywriting, la selezione accurata delle immagini e le recensioni dei clienti, ma i video potrebbero rappresentare la vera risorsa vincente per

mostrare un prodotto ai consumatori.

Un altro passo fondamentale é l'utilizzo dei video nell'ecommerce. Potete leggere in [questo nostro articolo](#) perché.

L'uso dei video non si limita alla semplice dimostrazione delle caratteristiche e dell'uso di un prodotto. Esiste infatti una gran quantità di modi diversi con cui un e-commerce può sfruttare i video per informare i propri clienti.

L'ottimizzazione del tasso di conversione passa dall'analisi e dalla ridefinizione della scheda prodotto, vero cuore di ogni sito eCommerce. Nell'esempio di sotto **ecco una scheda prodotto che, opportunamente ottimizzata e ridefinita, converte al 3,6%**, molto di più della media del mercato italiano.



Esempio di scheda prodotto con tasso di conversione al 3,6%

## **Stimolare la ripetizione degli ordini mediante l'invio di newsletter periodiche ai clienti**

La newsletter è la principale arma di fidelizzazione della clientela. Pochi webmaster hanno il tempo e la costanza di predisporre newsletter periodiche, settimanali, bisettimanali e mensili per mantenere i contatti con i clienti acquisiti ed i potenziali clienti.



L'attività di gestione ecommerce Magento realizzata da NeWS prevede anche la possibilità di gestire la newsletter del sito per conto del cliente.

Tale attività comprende normalmente:

- definizione delle strategie di promozione per incentivare la registrazione alla newsletter
- predisposizione del layout grafico di riferimento
- selezione, d'accordo con il cliente, dei prodotti da promuovere nella

newsletter

- preparazione dei testi e invio delle mail