

MIGLIORSHOP, LA STRADA VERSO IL SUCCESSO NELL'E-COMMERCE

Il fatturato italiano dell'e-commerce è ormai pari a 19 miliardi (consolidato 2011) con solo il 3-5% delle aziende on line. La crescita è del 32% rispetto all'anno precedente, con circa 10 milioni di utenti che acquistano su Internet. Un dato in decisa controtendenza in uno scenario generalmente negativo.

Passare da un bacino di poche migliaia di persone agli oltre 10 milioni di italiani che già acquistano on line è l'unico modo per creare un'economia di scala che consenta di creare redditività anche proponendo il proprio assortimento a prezzi scontati. A questi possono essere aggiunti i 60 milioni di Italiani all'estero e tutto il resto del mondo. I numeri dimostrano che l'offerta italiana e-commerce è più immatura della domanda e ciò vale in particolare modo per il settore salute e benessere che rappresenta solo lo 0,2% delle vendite globali sul territorio nazionale. E questo nonostante il settore rappresenti una percentuale elevata della spesa pro-capite. Ciò è da imputare essenzialmente ad una carenza di operatori realmente professionali, ad un approccio spesso non corretto, a investimenti troppo limitati. Non basta un sito Internet, occorre adottare le corrette strategie e porsi al pubblico come una farmacia realmente web-oriented.

Ed è proprio su questo argomento che Sfera Design, innovativa azienda milanese, sfodera i suoi punti di forza. Il sistema MigliorShop e-commerce (www.migliorshop.it) ed i suoi contenuti sono stati creati da esperti manager specializzati dalla fine degli anni 80 nella vendita a distanza, che hanno gestito aziende e-commerce sin dagli albori di Internet. Ma per la sua realizzazione sono stati necessari anche grafici di altissimo livello, programmatori e farmacisti regolarmente iscritti all'albo per crearne i ricchi contenuti: dalle banca dati proprietaria con curatissime schede prodotto multi-foto agli articoli divulgativi che spaziano su tutte le tematiche inerenti l'attività del farmacista. La consulenza e l'assistenza incluse non si limitano alle strette funzioni del programma, ma si estendono a tutte le attività grandi e piccole che vi porteranno al successo con le vendite on line: pubblicità, marketing, logistica, packaging, fidelizzazione del cliente e molto altro.

Questa assistenza è costante, senza limiti di tempo ed è già inclusa nel canone annuale. La nuova formula Pay per Use, infine, consente al farmacista di avvalersi dell'intera piattaforma MigliorShop nella sua forma più avanzata con un piccolo acconto e rate mensili in fuazione delle vendite.

Per informazioni www.migliorshop.it