

COME PROPONGO I MIEI PRODOTTI? QUANTO CONTANO E-COMMERCE E B2B*?

PERCHÉ AVERE UN SITO INTERNET

Promuovere la propria attività e attrarre nuovi clienti

Realizzare un sito Internet significa, in potenza, promuovere la propria attività a 360°, in Italia e all'estero. Anche quelle imprese che si rivolgono a un pubblico essenzialmente "locale" e fisicamente prossimo all'azienda troveranno vantaggioso poter avere una vetrina, ancorché virtuale, aperta 24 ore su 24, che offre la possibilità di essere contattati o di comunicare attivamente (per esempio, un nuovo prodotto, un'innovazione, un evento).

Gareggiare con la concorrenza

Moltissime persone, prima di comprare un bene o un servizio, fanno qualche breve ricerca in Rete, allo scopo di confrontare prezzi e qualità dei vari prodotti concorrenti. Non farsi trovare significa spesso consegnare il cliente alla concorrenza o perdere un'occasione per presentare la propria azienda.

Informare, aggiornare e fidelizzare i clienti

Considerata la velocità, e ormai anche la semplicità dei sistemi di pubblicazione, il sito aziendale può diventare uno strumento di dialogo formidabile con la propria clientela. Inoltre, offre molto più spazio di un'inserzione pubblicitaria per spiegare al cliente i dettagli dell'offerta o aggiornarlo sulle ultime novità e promozioni.

Il commercio elettronico

Le Regioni, le Province e le Camere di Commercio prevedono di solito contributi per sostenere le piccole e medie imprese nei processi di informatizzazione e di ammodernamento, tra cui la realizzazione del sito Internet e l'implementazione del commercio elettronico, che può essere:

- business to business (b2b, da azienda ad azienda): è il caso dell'impresa che usa la Rete per inviare ordini ai propri fornitori, ricevere fatture, effettuare i pagamenti
- business to consumer (b2c, da azienda a consumatori): corrisponde alla vendita elettronica al minuto. I soggetti coinvolti sono l'azienda che offre i propri prodotti e il consumatore che intende acquistarli attraverso modalità di pagamento online o tradizionali

- consumer to consumer (c2c, da consumatore a consumatore): è la modalità più recente di commercio elettronico, in cui gli utenti scambiano tra di loro i prodotti (l'esempio più conosciuto è eBay)

* B2B ovvero: Business to Business

Per approfondimenti: www.i-dome.com/e-business.htm