



AREA WEB

LO SPAZIO DIGITALE
AL SERVIZIO DEL BUSINESS



E-commerce b2b: caratteristiche e funzionalità

Cosa non può mancare nello shop online di un'azienda? Leggi l'approfondimento per scoprirlo!

“L’ e-commerce b2b deve rispettare determinati requisiti per esistere e prosperare in un ambiente web competitivo”



L’e-commerce b2b è uno strumento per la vendita online in costante evoluzione. Come web agency abbiamo notato una variazione di trend nel tipo di richieste che le aziende clienti avanzano. Non solo un punto vendita virtuale, dall’e-commerce ora ci si aspetta versatilità, polivalenza e capacità di esercitare più funzioni contemporaneamente.

Le aziende necessitano di una **piattaforma che comunichi la loro identità** in modo coerente, che converta le **visite in vendite** e che **semplifichi tutte le attività correlate** - CRM, gestione del magazzino e logistica.

Ecommerce b2b: la navigazione

Cosa succede se all’interno di un negozio **non riusciamo a orientarci**, non troviamo quello che stiamo cercando o la **suddivisione** dei prodotti per corsie non è chiara? Usciamo e **andiamo da un’altra parte**.

Su un e-commerce, i clienti **ragionano allo stesso modo**. Per navigare al meglio tra i prodotti, l’utente può usare diversi strumenti:

- Il **menù di navigazione**, che organizza i contenuti secondo una **gerarchia ben precisa**. Solitamente, **quello principale** comunica all’utente le macro aree di prodotti; si possono aprire le sotto categorie e selezionare quella che ci interessa in vari modi, tra cui **il mouse over**: In determinate pagine, inoltre, può essere presente anche un **menù laterale**.
- La **barra di ricerca interna** al sito, ovvero lo spazio dove è possibile digitare il nome dell’articolo che si sta cercando. Ogni sito e-commerce ha poi un **metodo diverso** di cercare gli articoli

e restituire risultati; si può usare, tra le altre, una **funzionalità avanzata come FREETEXTTABLE**. Essa ricerca **senza distinguere** tra **singolare** e plurale, **maschile** e femminile, **eliminando** i caratteri non significativi; i risultati sono così estremamente completi.

- Anche in un catalogo vasto è possibile poter **trovare a colpo sicuro** quello che si cerca. Una funzionalità molto utile sono i **“filtri avanzati”**, accurati e rapidi nel restituire prodotti che corrispondono a determinate caratteristiche.

Altre funzionalità che un e-commerce deve avere

Per essere considerato adatto a svolgere il proprio ruolo di strumento di vendita, uno shop online deve avere:

- La **wishlist**, la sezione che raccoglie in una **lista tutti i prodotti** che il cliente vorrebbe acquistare. A colpo d’occhio l’utente **può vedere caratteristiche importanti** come immagine, quantità e prezzo.
- La **pagina confronta**, che consente all’acquirente di esaminare in modo ordinato e leggibile le caratteristiche di un prodotto rispetto ad altri.
- La **pagina carrello**, dove l’utente finalizza l’acquisto.

Creare un sito web e-commerce responsive

L’e-commerce b2b deve rispettare determinati requisiti **per esistere e prosperare in un ambiente web competitivo** e in costante trasformazione. La **responsività** è fondamentale, in quanto gli acquisti online vengono **sempre più effettuati da tablet e mobile**.

Prestare attenzione all’**impaginazione dei contenuti** sulle **diverse tipologie di dispositivo più comuni** è il primo passo per un risultato di successo. Usare la **proprietà CSS disposizione flex** su pagine come il confronto, la wishlist, il carrello e catalogo è un ottimo modo per **ottimizzare le dimensioni e il posizionamento dei prodotti** su desktop e mobile.

Per evitare problemi di visualizzazione, inoltre, su **mobile il menù è esclusivamente laterale** e vi si accede cliccando su un’icona a hamburger. Quando aperto, è un overlay.

Funzionalità per l’azienda

Tutti desiderano un **e-commerce b2b che vende**, ma come gestire le scorte di magazzino? Un’azienda che commercia anche tramite negozio fisico faticherà a **tenere traccia della reale disponibilità** dei prodotti.

“Se usato con i dovuti accorgimenti, l’e-mail marketing incentiva all’acquisto e fidelizza il consumatore.”



Un software gestionale integrato e sviluppato ad hoc può semplificare il monitoraggio di questo e altri aspetti della gestione aziendale legati all’e-commerce:

- Il primo vantaggio è che se un articolo viene acquistato tramite l’e-commerce, la quantità a magazzino viene aggiornata, e se avviene una **vendita fisica** questa sarà registrata anche sulla **piattaforma online**. Non si corre quindi il rischio di vendere prodotti non disponibili, con **grandi benefici per la soddisfazione** dell’acquirente.
- La **fidelizzazione**: creare **listini personalizzati** è una pratica molto diffusa, ma come riprodurla su un e-commerce? Con [Zeus Revolution](#), un CMS proprietario, si **possono impostare sconti** su un **prodotto o una categoria merceologica**

logica e collegarli al cliente prescelto. Creare **sconti a tempo**, per **acquisti in stock e 3x2** è altrettanto semplice.

- Se un’azienda vende **articoli a uso professionale**, deve rispettare le normative in materia. Sempre grazie a [Zeus Revolution](#) si può creare un **sistema per cui solo gli utenti abilitati** possono comprare specifici prodotti. Una volta **inseriti i dati di accesso**, essi vengono **confrontati con l’anagrafica clienti**; se corrispondono a quelli di un’azienda o di un professionista, **l’acquisto sarà possibile**.

Ecommerce b2b e marketing

Promuovere un e-commerce b2b risponde all’esigenza di ricevere visite da potenziali clienti. Gli **strumenti principali** per attrarre

traffico di qualità verso il proprio **shop online** sono:

- Il blog, che fornisce **contenuti informativi e di rilievo** a chi cerca risposte sul web;
- La SEO, un **insieme di strategie** che ha come obiettivo quello di migliorare il **posizionamento dell’e-commerce** nei risultati di ricerca;
- La **newsletter**, che consente di avere un **rapporto più personale** con il singolo cliente. Se usato con i dovuti accorgimenti, l’e-mail marketing **incentiva all’acquisto e fidelizza il consumatore**.

Creare un **sito e-commerce b2b funzionale** sia per l’azienda cliente che per il **consumatore finale** è un progetto che noi di Zen Srl concludiamo sempre con successo. Ci occupiamo dell’**integrazione con il software gestionale**, della **programmazione** e del **web design**, senza dimenticare i **contenuti tanto utili al posizionamento sui motori** di ricerca.

Vorresti una **soluzione simile per la tua azienda** e sei interessato? Non vediamo l’ora di **ascoltare le tue idee** per renderle realtà! Contattaci a info@zensrl.it per parlarci **del tuo progetto!**