

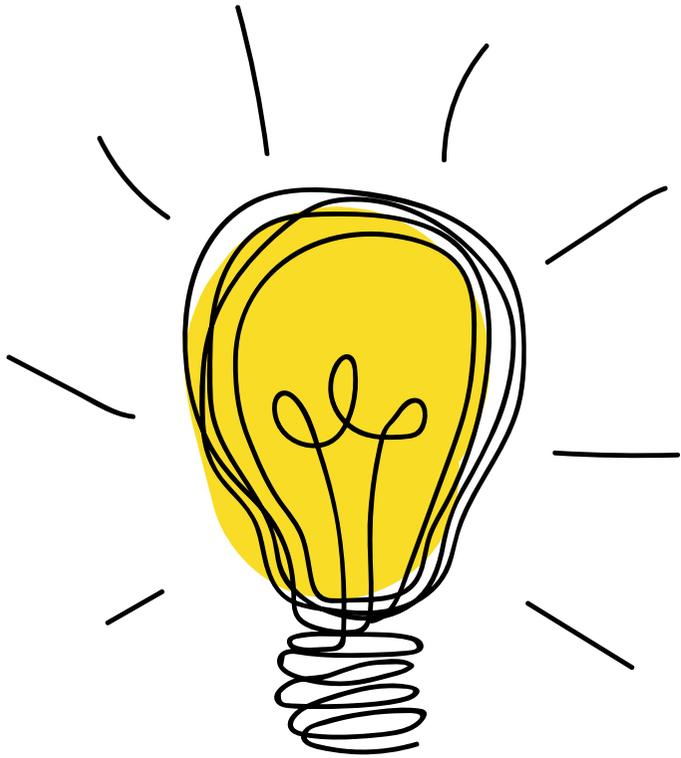
---

# RESELLER PRO

Fidelizzare i propri rivenditori per arrivare ai clienti finali.



STUDIOBANANA



# L'IDEA

Aumentare la product visibility

Comunicazione coerente

Aggiornamenti costanti

Fidelizzazione del cliente

Aumentare le vendite

# LA SITUAZIONE ATTUALE

---

Attualmente i vostri clienti (rivenditori) hanno varie logiche per arrivare al mercato. Chi si concentra sulla vendita in store, chi utilizza Marketplace generalisti (ebay, Amazon, eprice, ecc...), chi sviluppa il proprio sito web, chi cerca nuove soluzioni. Noi riteniamo che tutte queste ipotesi siano valide, ma riteniamo che la parte web, ad oggi, non sia ancora sfruttata a dovere.

I singoli rivenditori tendenzialmente non hanno siti web particolarmente curati e aggiornati, perchè occorre tempo per la gestione degli stessi.

Normalmente i negozi/piccole aziende hanno siti web che sono poco curati, non aggiornati e molte volte con contenuti datati (prodotti, campagne, ecc...).

I clienti invece non hanno sempre un punto di riferimento commerciale (online) dove sanno di poter trovare le migliori proposte.

**Gli utenti desiderano un accesso sempre più diretto e interattivo ai contenuti, pretendono siti funzionali, utili ed esteticamente accattivanti, poiché da un'immagine curata gli utenti desumono professionalità e competenza.**

## IMMEDESIMIAMOCI:

*Su quale sito voi fate shopping online? In quale realtà commerciale vi recate dopo averne visto il sito? Dove pensate di poter trovare le tendenze di mercato?*

Da chi ha un bel sito, aggiornato e responsive oppure da chi ha un sito vecchio senza novità e graficamente non apprezzabile?

L'utente fa riferimento a chi dimostra di essere al passo con i tempi gestendo la comunicazione in modo accurato, "l'abito fa il monaco".

# LA SOLUZIONE

---

1

## **SITO RIVENDITORI**

Realizzazione del sito dei rivenditori (con e-commerce integrato) e gestione delle spedizioni in drop-shipping. Possibilità di inserire prodotti di altri fornitori. Gestione dei contenuti parzialmente centralizzata.

2

## **“MARKETPLACE” CON FATTURAZIONE DEI RIVENDITORI**

Realizzazione di un “Marketplace” dove vengono venduti i Vostri prodotti ma la fatturazione viene emessa per conto dei rivenditori. Riconciliazione dei conti e trasferimento dei fondi automatici.

3

## **SITO RIVENDITORI + MARKETPLACE**

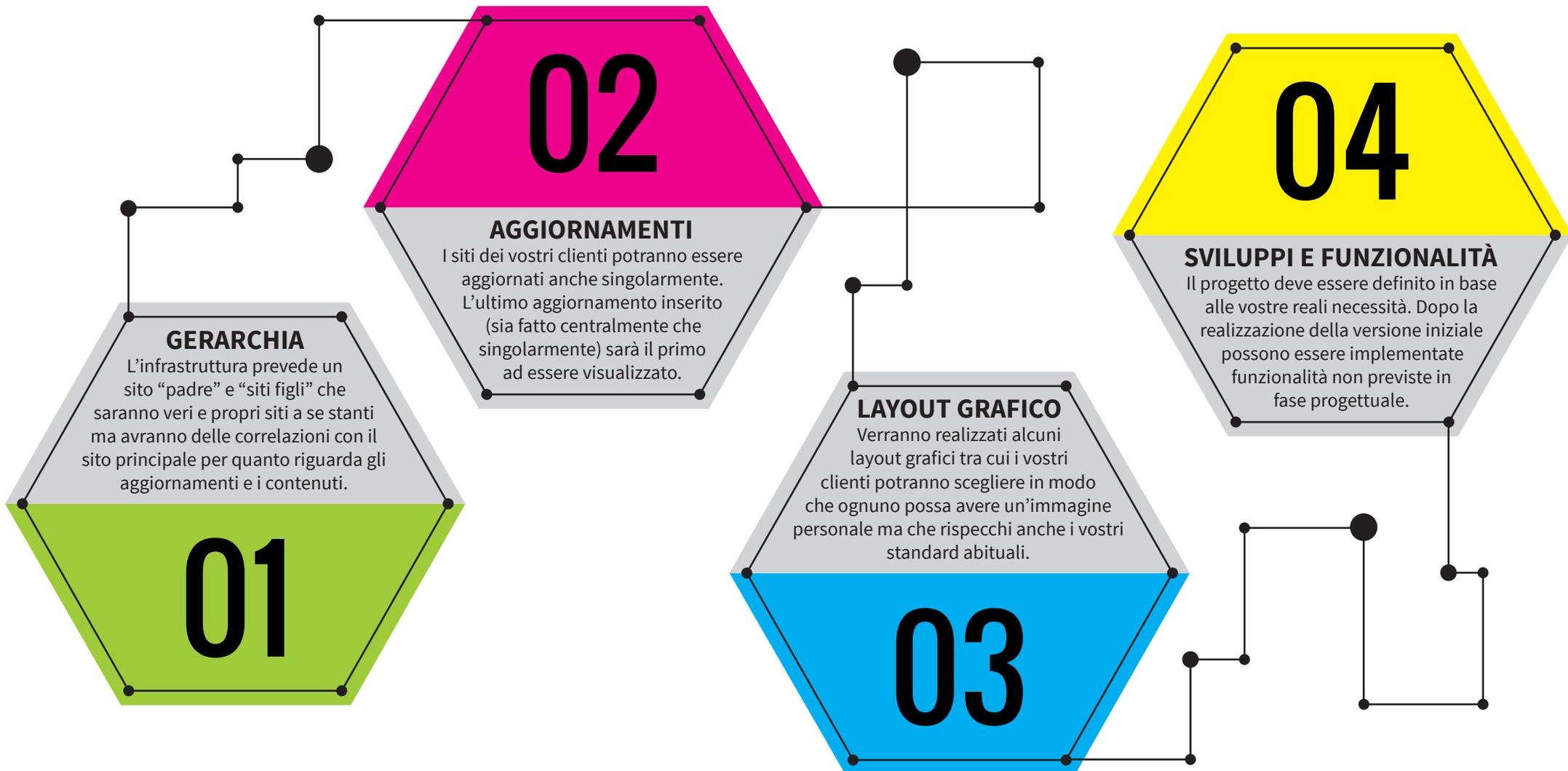
Realizzazione delle due soluzioni, integrate tra loro, al fine di dare l’opportunità ai rivenditori più “smart” di aumentare il fatturato e la propria visibilità, inoltre di avere un portale su cui potranno essere indirizzati investimenti mirati.

# SITO RIVENDITORI

- ✓ Il nostro progetto prevede la realizzazione dei siti web dei vostri clienti offrendo un'immagine digitale positiva e professionale.
- ✓ I siti web dei vostri clienti presenteranno l'azienda, i servizi offerti e i contatti, ma soprattutto tutti i vostri prodotti in modo coerente (descrizioni accurate) e sempre aggiornati. I vostri clienti potranno aggiungere anche prodotti di altri fornitori o pagine a proprio piacimento.
- ✓ Ogni sito sarà strutturato in modo tale che alcune parti possano essere aggiornate direttamente da voi (es. prodotti, news, campagne, ecc...), permettendovi quindi di lanciare campagne, aggiornare i prodotti, proporre le nuove tendenze con un solo clic su decine o centinaia di siti dei vostri clienti a costo zero. Avrete in mano un nuovo canale di comunicazione per parlare con il cliente finale.



# INFRASTRUTTURA della PIATTAFORMA



# MENÙ, TESTI e IMMAGINI

---

Verrà creato, se possibile, un format pre-stabilito con menù, testi e immagini. Ogni vostro cliente potrà modificare sia il menù del sito che i testi.



**Menù:** la struttura delle pagine dei siti sarà la medesima, potrà variare per ogni cliente in qualche dettaglio. Verrà definita una struttura “base” tramite la quale i singoli rivenditori potranno mantenere o eliminare le pagine predefinite ed eventualmente aggiungere le proprie.



**Testi:** se possibile verranno creati dei testi per la pagine “base”. Ogni vostro cliente potrà personalizzarli descrivendo i propri servizi secondo necessità o utilizzarli senza dover scrivere i testi.



**Immagini:** per ogni layout proposto sarà compreso un pacchetto di immagini. I rivenditori potranno sostituirle con foto di proprietà.

# DOMINIO e EMAIL

---



**Dominio:** per ogni sito verrà registrato/trasferito il proprio dominio (es: [www.nomeazienda.it](http://www.nomeazienda.it))



**Mail:** verranno configurate fino a 5 mail (da 500mb) con il proprio dominio (es: [info@nomeazienda.it](mailto:info@nomeazienda.it))

# FUNZIONALITÀ

---

Le possibilità di sviluppo, limitatamente alla tecnologia disponibile, sono infinite. Qui di seguito sono elencate alcune delle funzionalità possibili:



**E-commerce:** sviluppo di e-commerce a se stanti con condivisione catalogo prodotti a livello centralizzato e possibilità di inserimento di prodotti di altri fornitori (il rivenditore dovrà gestire esclusivamente il prezzo dei prodotti).



**Prodotti di comunicazione:** sviluppo di sistema per la gestione (creazione e ordine) dei prodotti di comunicazione del gruppo. Definito il layout base il singolo socio potrà inserire il proprio nome, indirizzo e ordinare la quantità desiderata.



**Dropshipping:** sviluppo di sistema per il dropshipping (la parte logistica viene seguita dal grossista al posto del rivenditore).



**SMS:** integrazione con piattaforma di invio SMS (ogni punto vendita potrà inviare sms ai propri clienti, a livello centrale potrà essere sfruttato il singolo DB per inviare SMS a tutti i clienti finali per lancio di campagne).



**Newsletter:** integrazione con piattaforma di invio newsletter (ogni punto vendita potrà inviare newsletter ai propri clienti, a livello centrale potrà essere sfruttato il singolo DB per inviare mail a tutti i clienti finali per il lancio di campagne).

**Ad hoc:** funzionalità dedicate alle vostre necessità.

# COSTI e CONTRATTO

---

Lo sviluppo dell'infrastruttura della piattaforma non avrà alcun costo, così come lo sviluppo di ogni singolo sito (da verificare insieme il costo per l'inserimento dei contenuti).

**L'unico costo da sostenere è la fee annuale per il noleggio del sito** (contratto quadriennale per ogni sito, al termine del contratto verrà formalizzata nuova proposta economica).

Il costo per ogni sito può variare da 300,00€ a 600,00€ (all'anno) in base al numero dei siti (viene stabilito un numero minimo di siti) contrattualizzati e alle funzionalità richieste in fase di sviluppo.

## **La fee annuale comprende:**

- noleggio piattaforma e sito
- rinnovo dominio
- hosting sito
- gestione mail
- assistenza via ticket

La fatturazione sarà gestita direttamente con il gruppo. Gestendo un progetto dove i prezzi devono essere necessariamente contenuti il più possibile abbiamo la necessità di ridurre i costi di gestione (es.: gestione incasso fatture).

# ONERI CONTRATTUALI e GARANZIE

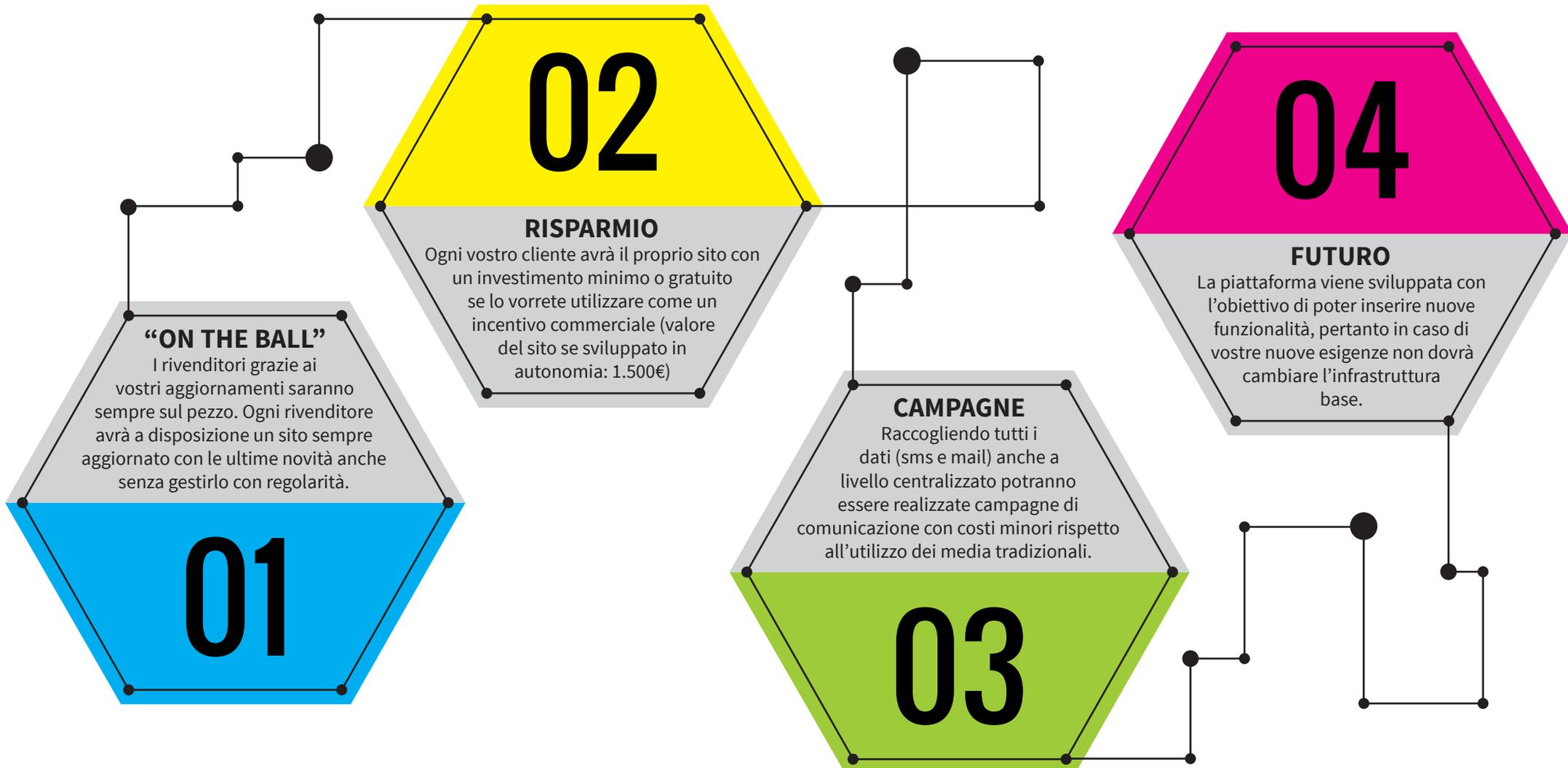
---

**Oneri contrattuali:** in fase di definizione del contratto viene stabilito un numero minimo di siti da realizzare che equivale ad una fee totale minima garantita. La fee totale minima garantita è il limite minimo di fatturazione (suddiviso per anni) che deve essere garantita.

**Garanzie:** viene richiesto il rilascio di una fidejussione di natura commerciale emessa da primaria Banca a favore di Studio Banana a copertura dell'intero valore del contratto (fee totale minima garantita).

Studio Banana è disposta a partecipare alle spese per il rilascio della fidejussione fino ad un massimo dell'1% dell'intero valore del contratto. Studio Banana valuterà l'entità della partecipazione delle spese in base al contratto.

# VANTAGGI dei SITI RIVENDITORI



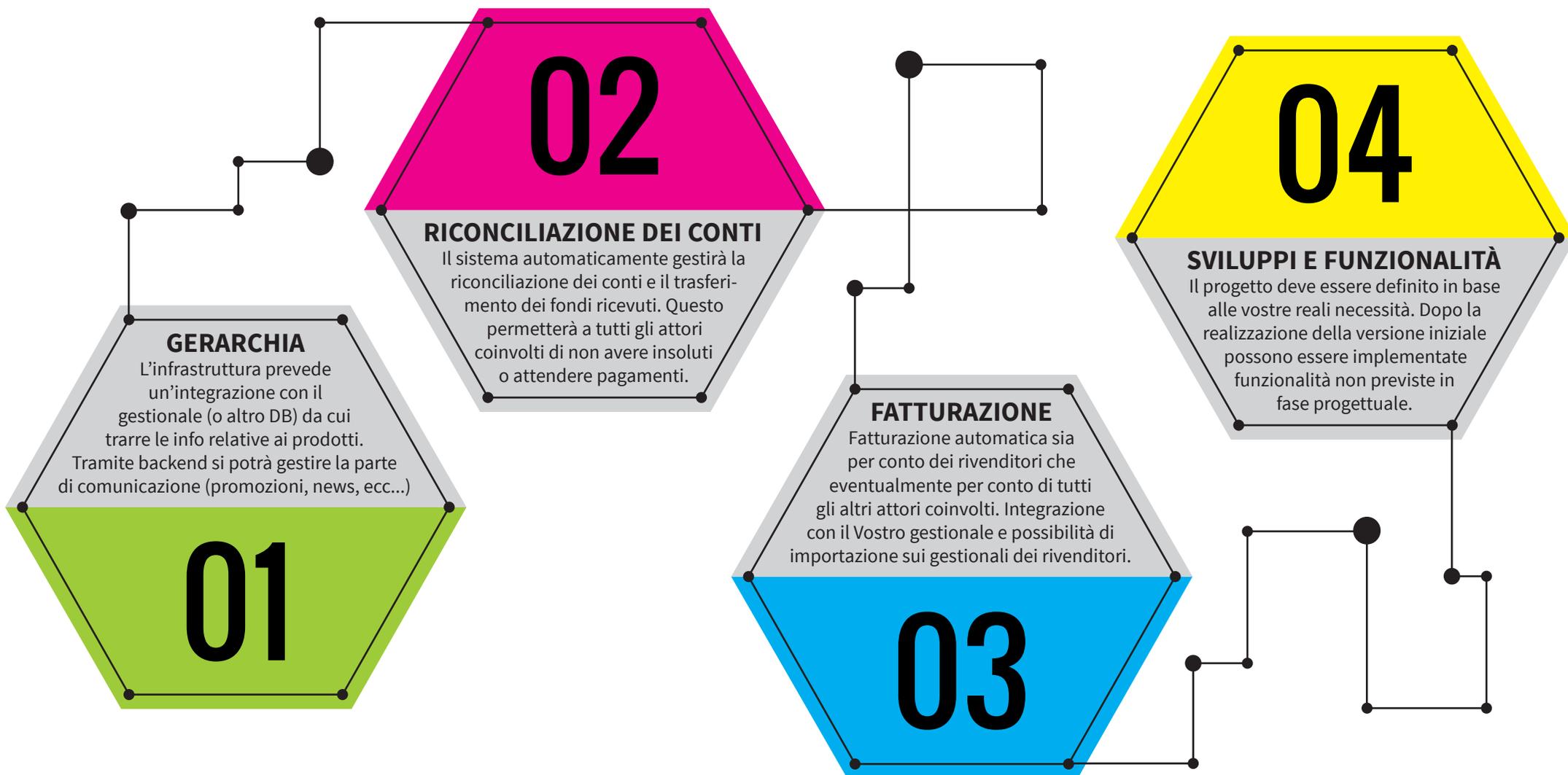
# MARKETPLACE

---

- ✓ Il nostro progetto prevede la realizzazione di un marketplace in cui verranno venduti tutti i Vostri prodotti direttamente ma con fatturazione da parte dei rivenditori (in modo da evitare problematiche commerciali viene preservato un ricarico per il rivenditore).
- ✓ Interfacciamento del marketplace con il Vostro gestionale (o altro DB) al fine di avere l'elenco prodotti aggiornato.
- ✓ La fatturazione al cliente finale, per conto del rivenditore, verrà emessa dal sistema o per conto del rivenditore più vicino all'indirizzo di consegna (geolocalizzazione) o in base alla scelta del cliente finale (i rivenditori potranno scaricare tutte le fatture emesse o scaricare un file da importare sul proprio gestionale).
- ✓ Riconciliazione dei conti e trasferimento fondi automatici: ogni attore coinvolto nel progetto vedrà i propri conti riconciliati direttamente dal sistema e di conseguenza ci sarà il trasferimento dei fondi.
- ✓ Spedizioni a Vostra cura: il rivenditore non dovrà occuparsi delle spedizioni poichè verranno gestite direttamente tramite Vostri magazzini così come per tutta la gestione del cliente.

# INFRASTRUTTURA del MARKETPLACE

---



# COSTI e CONTRATTO

---

Lo sviluppo del marketplace deve essere valutato in base a quali DB dovremo interfacciarci.

Commercialmente si possono percorrere 2 strade possibili:

1. Realizzazione del marketplace come fornitori.
2. Realizzazione del marketplace in partnership.

**Fornitori:** viene preventivato lo sviluppo del marketplace e Studio Banana sarà meramente un fornitore.

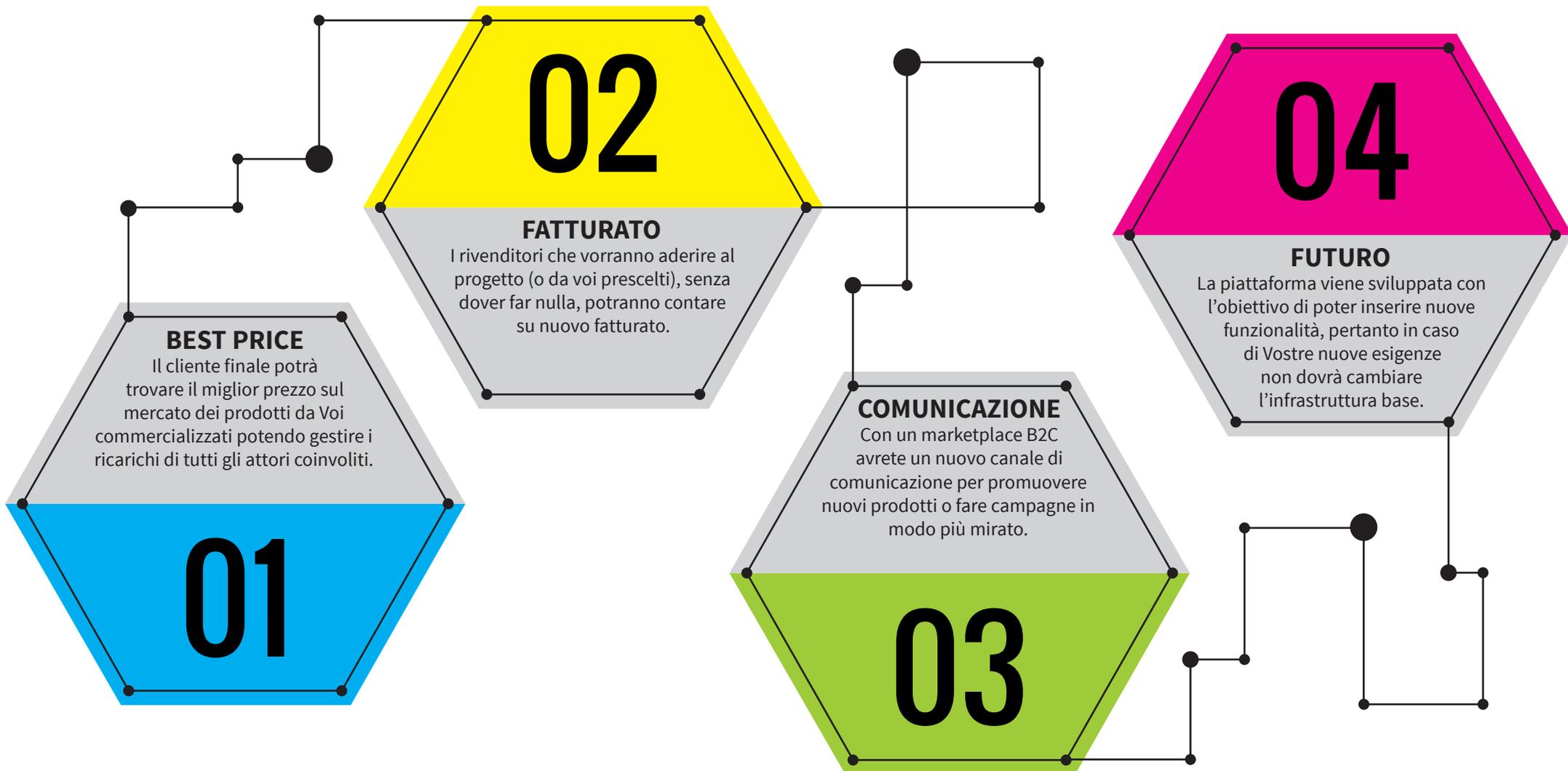
**Partnership:** Studio Banana assorbe una parte dei costi di sviluppo (una parte deve essere da Voi sostenuta). Studio Banana riceve una percentuale sulle vendite. Viene richiesto da parte Vostra un piano di investimenti per aumentare la visibilità del marketplace (Google adwords, campagne sui social, ecc...). La proprietà del marketplace viene divisa al 50% tra le 2 aziende coinvolte.

## ONERI CONTRATTUALI e GARANZIE

**Oneri contrattuali in caso di partnership:** in fase di definizione del contratto viene stabilito il piano di investimenti pubblicitari da sostenere da parte Vostra.

# VANTAGGI del MARKETPLACE

---



# LOGISTICA

---

Qualora non vogliate o non possiate gestire la logistica per entrambe le soluzioni proposte Studio Banana vi può affiancare con un servizio dedicato.

In partnership con una delle più importanti realtà europee nel settore della logistica per e-commerce offriamo i seguenti servizi:

- Stoccaggio
- Pick & Pack
- Spedizione delle merci
- Gestione dei resi
- Gestione dei pagamenti oltre ai classici pagamenti tramite e-commerce (contrassegni)
- Customer service multilingue (telefono, email, chat, ecc...)
- Convenzioni con i corrieri

L'integrazione con gli e-commerce (marketplace o dropshipping) permetterà la gestione della logistica in tempo reale al fine di evadere gli ordini nel minor tempo possibile.

**Il contratto con il partner logistico verrà stipulato direttamente dalla Vostra azienda al fine di garantire massima trasparenza e correttezza nei rapporti.**

# FLUSSO del PROGETTO



# POSSIBILI INTEGRAZIONI

Per entrambe le soluzioni del progetto sono possibili ed in alcuni casi consigliabili alcune integrazioni.

L'integrazione che consigliamo è quella con il Vostro gestionale al fine di rendere più semplice la gestione degli ordini, la fatturazione e tutte quelle operazioni che stanno a valle del singolo ordine.

Altre integrazioni possibili sono con tutti i marketplace che danno grande visibilità al singolo esercente. In questo modo, volendo, i rivenditori potranno allargare le vendite online non solo tramite il proprio sito web ma anche su piattaforme conosciute al grande pubblico senza doverle gestire singolarmente ma tutto da un unico pannello di controllo. Allo stesso tempo potrà essere utile un'integrazione con i comparatori di prezzi al fine di avere una maggiore visibilità.

The eBay logo, featuring the word "eBay" in a multi-colored font (red, blue, yellow, green) with a small trademark symbol.The Amazon logo, consisting of the word "amazon" in a black, lowercase, sans-serif font with a curved orange arrow underneath.The ePRICE logo, featuring the word "ePRICE" in a bold, black, uppercase, sans-serif font on a yellow, torn-edge rectangular background.The kelkoo logo, featuring the word "kelkoo" in a bold, red, lowercase, sans-serif font.The trovaprezzi.it logo, featuring a red "tp" icon followed by the text "trovaprezzi.it" in a black, lowercase, sans-serif font.



STUDIO**BANANA**

[www.studiobanana.it](http://www.studiobanana.it)