



+150% di fatturato in 1 mese grazie a Digital Marketing & Growth Hacking

Grande risultato per un **e-commerce** realizzato e potenziato da Netsurf.

Le attività di marketing possono essere le più svariate, ma se integrate e realizzate opportunamente possono portare a risultati strabilianti! Ed è questo il caso del negozio di vendita al dettaglio che ha deciso di affidarsi a Netsurf dapprima per la realizzazione di un negozio online a supporto di quello fisico tradizionale e in un secondo momento per la **promozione** ed il miglioramento del **posizionamento** di quest'ultimo per aumentare le vendite anche in rete.



Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it



IL CASO

Intro

L' e-shop preso in considerazione vende oltre **11.000 prodotti**.

Il progetto si è sviluppato nel corso di soli tre mesi: due di analisi iniziale e uno di risultati effettivi in cui sono stati aumentati esponenzialmente tutti i KPIs (Key Performance Indicators).

In questo mese, più specificatamente ottobre 2019, la dashboard di PrestaShop ha segnato un aumento del **154%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La scelta del periodo non è stata casuale, bensì è stato scelto ottobre in quanto il cliente aveva lamentato un calo di incassi rispetto alla restante parte dell'anno.

Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

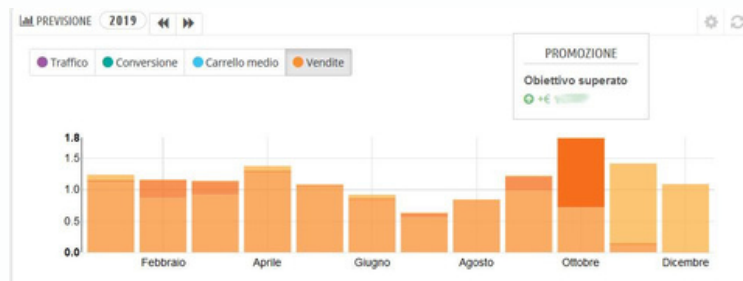
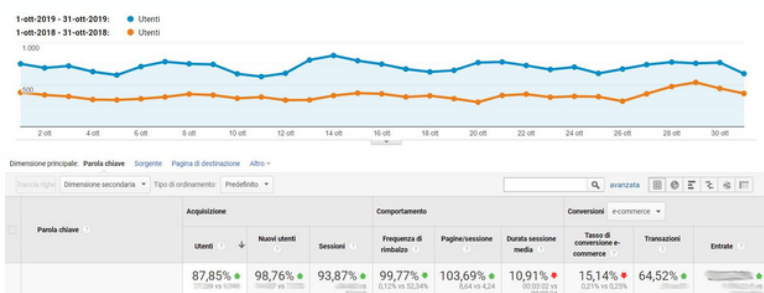
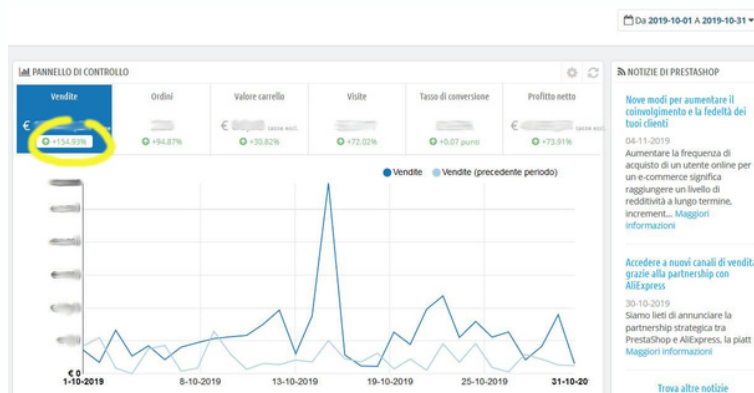
+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

Risultati raggiunti

Ottobre 2019 vs ottobre 2018

- + 95% di ordini ricevuti
- + 72% di visite al sito
- 340mila impressions su Google Ads
- 134 conversioni con un tasso del 2,94%
- 87% di utenti in più sul sito




Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it

Ivrea, 18 novembre 2019

1. Analisi Data Driven



La prima fase prevede la raccolta e conseguente analisi dei dati. I dati riguardavano l'andamento del sito e-commerce, andamento e caratteristiche del **mercato** di riferimento ed ovviamente ampio studio del **target** di riferimento, tanto a livello demografico (età media, genere, mansione lavorativa, livello di istruzione, ecc.) quanto psicografico (quali canali internet usa, che vip preferisce, che magazine legge, ecc.).

Questo approccio apparentemente banale, è in realtà fondamentale ed anche complesso: l'abilità sta nel distinguere quali tra le numerose informazioni a disposizione sono quelle più utili al raggiungimento degli obiettivi. Da questo studio approfondito si possono infatti prendere le migliori decisioni per incontrare gusti ed esigenze del mercato e del pubblico di riferimento, incrementando così vendite, brand awareness e fidelizzazione.

Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it

Ivrea, 18 novembre 2019

FASI

2. Punti di forza del Cliente

L'analisi dei punti di forza permette di individuare cosa rende il Cliente **competitivo** sul mercato rispetto ai competitors e quindi quali sono le leve da sfruttare per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Il fattore prezzo è stato escluso dall'analisi, perché esistono ormai troppi colossi internazionali in grado di proporre prezzi sempre più concorrenziali.

I punti di forza individuati sono i seguenti:

- Velocità nelle spedizioni
- Passione per il proprio settore
- Assistenza dedicata
- Feedback clienti positivi
- Consulenza gratuita
- Negozio fisico





FASI

3. Punti debolezza sito

Dai diversi test effettuati sul sito è emerso un gap fisiologico sull'[abbandono dei carrelli](#).

Risultavano infatti nei primi 8 mesi del 2019 i seguenti dati:

- 11.346 Carrelli totali [utenti loggati: 4348 (38,3%), guest: 6998 (61,7%)]

di questi:

- 1.298 andati a buon fine (11,4%)
- 17 non ordinati (0,14%)
- 10.031 abbandonati (**88,4%**)

La risoluzione di questa problematica è diventata subito una priorità e prevedeva un [intervento mirato](#).

Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

Ivrea, 18 novembre 2019

FASI

4. Obiettivi

Gli **obiettivi** individuati dall'analisi ed espressi dal Cliente erano i seguenti:

- aumento primi acquisti
- aumento secondi acquisti
- aumento vendite
- aumento valore carrello medio
- diminuzione carrelli abbandonati (sia utenti guest sia registrati)
- miglioramento brand reputation
- aumento visite organiche sito

Una volta stabiliti gli obiettivi è possibile poi individuare le **migliori azioni** da intraprendere per raggiungerli.



5. Prioritizzazione con ICE score

Per poter partire con le attività è bene darsi delle priorità su cosa è meglio intervenire, per tale scopo abbiamo usato una metodologia tipica del growth hacker: il **metodo ICE**, che permette di individuare molto chiaramente da dove partire per i vari esperimenti sulla base di tre 3 importanti metriche valutate da 1 a 10:

- **IMPACT**: impatto su obiettivo, ossia l'**effetto** che può generare l'esperimento che vogliamo intraprendere
- **CONFIDENCE**: **fiducia** nell'esperimento, ovvero quanto crediamo nell'efficacia dell'esperimento
- **EASE**: **semplicità** di implementazione, cioè quanto è facile tecnicamente implementare l'esperimento.



Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it

Ivrea, 18 novembre 2019

FASI

6. Esperimenti e rilascio in produzione

Decise le priorità siamo passati all'azione, effettuando dei test della durata di circa 2 mesi, finché, soddisfatti dei risultati, abbiamo deciso di mettere già in produzione le nuove modifiche. Tendenzialmente 2 mesi sono pochi per avere dei dati associati, ma in questo caso i risultati avevano davvero **superato le aspettative!**

Infine abbiamo individuato e monitorato i **KPIs**, indispensabili per capire in tempo reale l'andamento delle attività messe in atto ed eventualmente intervenire puntualmente in caso di necessità.



CONCLUSIONI

Il **digital marketing** è un percorso che necessita di un costante e duraturo lavoro realizzato da un **team multidisciplinare** ed opportunamente formato.

CONTATTACI

PER MAGGIORI INFORMAZIONI O PER FAR DECOLLARE LE TUE VENDITE GRAZIE ALLE NOSTRE COMPETENZE.