



SMART WEB ENTRANCE®

Implementazione di siti web per piccole e medie aziende

www.smartwebentrance.com

4 Pacchetto **VIP** – Catalogo personalizzato – da €12.000

Descrizione:

Soluzione e-commerce su misura, per chi vuole dominare il mercato online senza compromessi.

Cliente ideale:

- Business consolidati
- Catalogo complesso o multi-store
- Esigenze B2B o personalizzazioni avanzate

Cosa include:

- Progetto completamente personalizzato
- Architettura avanzata e UX su misura
- Checkout, pagamenti e spedizioni ottimizzati
- Setup avanzato SEO e tracking completo
- Supporto prioritario e formazione dedicata

Risultato atteso:

- ✓ E-commerce completamente scalabile e performante
- ✓ Strumento strategico per aumentare fatturato e clienti

Messaggio chiave:

“VIP è la soluzione definitiva per chi vuole un e-commerce su misura e pronto a dominare il mercato.”

Upsell consigliati:

- Assistenza full-time
- Consulenza marketing e strategica
- Integrazione con ERP, CRM e sistemi avanzati

1 ERP – Enterprise Resource Planning

Cosa fa:

Un ERP è un software che gestisce e integra tutti i processi interni di un'azienda, centralizzando informazioni come:

- Contabilità e fatturazione
- Magazzino e gestione stock
- Acquisti e fornitori
- Produzione
- Logistica e spedizioni

Esempio pratico:

Immagina di avere un e-commerce WooCommerce con 100 prodotti.

- Con un ERP, quando un cliente ordina un prodotto, il magazzino si aggiorna automaticamente.
- Se un fornitore spedisce nuova merce, l'inventario cambia in tempo reale.
- La contabilità riceve i dati automaticamente senza doverli inserire a mano.

Perché serve:

- Risparmi tempo
- Riduci errori manuali
- Hai tutto sotto controllo da un unico sistema

2 CRM – Customer Relationship Management

Cosa fa:

Un CRM è un software che gestisce le relazioni con i clienti. Aiuta a:

- Tenere traccia dei contatti
- Gestire ordini e comunicazioni
- Analizzare comportamenti d'acquisto
- Segmentare clienti per campagne marketing

Esempio pratico:

- Hai un cliente che compra regolarmente prodotti. Il CRM ti segnala quando inviare un'offerta speciale o un reminder.
- Se un cliente scrive al supporto, tutte le informazioni precedenti sono già disponibili, così il team risponde velocemente.

Perché serve:

- Migliora la fidelizzazione
- Aiuta a vendere di più
- Organizza e ottimizza il lavoro commerciale

