3 Pacchetto **ULTIMATE**– 100 Prodotti / 100 Categorie – **€3.290**

Descrizione:

Per chi vuole performance e solidità. Un e-commerce pronto a scalare con cataloghi complessi e funzionalità avanzate.

Cliente ideale:

- Business con catalogo ampio
- Interessati a migliorare conversioni e UX
- Vogliono un sistema stabile e scalabile

Cosa include:

- Tutto del pacchetto Premium
- Fino a 100 prodotti e 100 categorie
- UX ottimizzata per conversione
- Setup avanzato tracking e analytics

Prezzo e condizioni:

- Ultimate – €3.290 una tantum – hosting annuale, affiancamento di otto mesi
- Opzionale: +6 mesi di affiancamento – €290
- Manutenzione dal secondo anno da €29/mese
- Prezzi finali: IVA non applicata (regime forfettario)
- Acconto del 50% alla firma, saldo alla consegna

Risultato atteso:

✅ E-commerce performante e professionale

✅ Capacità di gestire cataloghi complessi

✅ Pronto per campagne marketing scalabili

Messaggio chiave:

“Ultimate è il pacchetto che fa vendere di più senza complicazioni tecniche.”

Upsell consigliati:

- Analisi continua conversioni
- Marketing automation
- Integrazione con CRM / ERP



Operazione senza applicazione dell’IVA ai sensi dell’art. 1, commi 54-89, L. 190/2014 (regime forfettario)

## 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



Operazione senza applicazione dell'IVA ai sensi dell'art. 1, commi 54-89, L. 190/2014 (regime forfettario)