5 Pacchetto **VIP** – Catalogo personalizzato – **da €9.900**

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

Prezzo e condizioni:
- VIP – da €9.900 una tantum – hosting biennale, assistenza gestionale di un anno
- Opzionale: +6 mesi di affiancamento – €290
- Manutenzione dal terzo anno da €29/mese
- Prezzi finali: IVA non applicata (regime forfettario)
- Acconto del 50% alla firma, saldo alla consegna

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

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)