

Si può incrementare il fatturato aziendale con i servizi online?

Pubblicato: Venerdì 28 Giugno 2024



Ce lo spiega l'esperto "Luca Marchese"

Da quanto tempo diciamo che il commercio digitale ha ridefinito il panorama economico? Le aziende oggi usano diversi canali per promuovere e vendere i propri beni e servizi, fra questi il canale digitale sta prendendo velocemente il sopravvento.

Non è certo una novità ma se poco tempo fa bastava avere un buon sito ben indicizzato e fare pubblicità sui Social oggi non basta più. Le strategie si evolvono e si raffinano sempre di più, bastano pochi mesi per rimanere indietro con il rischio di perdere fette di fatturato importanti.

Per comprendere meglio come le imprese possano sfruttare efficacemente questi canali, abbiamo intervistato **Luca Marchese**, esperto nel settore della **Consulenza Commerciale Digitale**.

Marchese, con la sua vasta esperienza ventennale nel guidare le aziende verso il successo nel mondo dell'e-commerce, offre preziosi insight su come le imprese tradizionali possano espandere la loro presenza online e incrementare il fatturato. La sua specializzazione nell'aiutare le aziende a vendere su piattaforme come Amazon e altri canali online lo rende una voce autorevole in questo campo in rapida trasformazione.

Abbiamo posto a **Luca Marchese** alcune domande chiave per comprendere meglio il suo approccio e i benefici che le aziende possono trarre dai suoi servizi.

Di cosa si occupa nello specifico la sua attività di Consulenza?

“La mia attività si concentra sulla Consulenza Commerciale specializzata nell’aiutare le aziende a vendere sulle principali piattaforme online, tra cui sventa senza dubbio Amazon. Guido le imprese nel processo di transizione dal mercato fisico a quello digitale, ottimizzando la loro presenza online e massimizzando le opportunità di vendita.”

Per quale target di aziende è particolarmente utile il suo Servizio?

“Il mio servizio è adatto specialmente alle medie aziende del Nord Italia che hanno già una solida presenza nel mercato fisico e desiderano espandersi nel mondo digitale. Si rivolgono anche tramite il sito [lucamarchese.it](https://www.lucamarchese.it) quelle imprese che hanno già iniziato a sviluppare il canale digitale ma senza aver compreso a pieno le sue potenzialità. La necessità è sempre la stessa: intercettare clienti che preferiscono gli acquisti online, aprendo così nuovi canali di vendita incrementando il fatturato.”

Le aziende che si vogliono inserire nel tessuto digitale di cosa hanno bisogno?

“È un argomento abbastanza vasto che cercherò di sintetizzare il più possibile. Il primo passo è sicuramente quello della presa di coscienza, sebbene gli esempi di successo non manchino, nella realtà delle cose, sfugge il funzionamento globale del come si mettono i vari pezzi insieme in un unico meccanismo. In pratica chi vuole avere successo nel digitale, deve cercare di rendere la vita facile a chi vuole acquistare, allo stesso tempo deve cercare di meccanizzare il più possibile le diverse fasi della vendita. Ci sono molti strumenti che vanno implementati e messi in comunicazione tra di loro, il mio lavoro consiste nel digitalizzare i processi di vendita e ottimizzare i flussi dei dati.”

In pratica lei sta dicendo che per avviare un processo di digitalizzazione significa rivoluzionare la stessa azienda, è corretto?

“Non proprio le aziende che vogliono cambiare pelle hanno già i propri sistemi funzionanti e ottimizzati, il punto diventa estendere questi sistemi per rendere i vari processi integrati. Solitamente prima di arrivare ad incrementare le vendite si deve testare l’organizzazione nel suo insieme. Realizzare maggiore fatturato può non essere difficile all’inizio, ciò che può impattare nel medio lungo periodo sono i feed back della clientela che sappiamo essere molto esigente non solo sul prodotto o servizio acquistato ma anche sulle modalità di consegna e sui servizi post-vendita. Per questo motivo mi occupo anche di ottimizzare i processi logistici e il controllo di gestione.”

Per concludere una considerazione finale può far comprendere bene quale sia la portata di questo argomento.

Quanto spesso sentiamo di aziende che entrano in difficoltà? Siamo portati a pensare che queste aziende abbiano fatto di tutto per contrastare gli effetti della perdita di fatturato. Senza voler essere semplicistici e senza addentrarci nei meandri dell’economia quanto a mercati maturi o vetusti, quelle vendite perdute in qualche caso le sta facendo un concorrente più bravo a vendere online.

Questo concorrente può essere dietro l’angolo o dall’altra parte del pianeta, non importa, ciò che conta è accorciare il gap del know-how. Figure specializzate come quella di Luca Marchese fanno proprio questo di mestiere ossia aumentare la presenza online portando le Aziende ad espandere il proprio portafoglio clienti.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

