

Skin: scheda famiglia di prodotti



Skin: scheda prodotto



Skin: news

1

### Modulare

Le varie funzionalità dinamiche sono divise in moduli distinti in base ad una logica studiata attentamente:

- Costi contenuti e in proporzione alle specifiche necessità.
- Possibilità di diluire nel tempo l'investimento.
- Continuità di aggiornamenti, mantenendo l'investimento iniziale sempre valido ed in linea con i tempi
- Possibilità di potenziarsi con nuovi moduli dalle funzionalità ad oggi non esistenti.

2

### Altamente Personalizzabile

Permette di realizzare siti estremamente originali, sofisticati, autosufficienti e perfettamente attinenti all'immagine aziendale. Estremamente personalizzabile anche dal lato funzionale oltre che quello grafico.

Ogni singola funzionalità dinamica dei moduli potrà essere resa graficamente in diverse combinazioni, al fine di rendere la disposizione delle informazioni in modo personale e originale.

3

### Autonomo

La gestione del sito web, prodotti, condizioni di vendita, utenti e contenuti (Content Management), viene fatta nella più completa autonomia.

Grazie all'interfaccia web detta "Gestionale", l'azienda esercente è completamente svincolata da intermediazioni specialistiche esterne e potrà così avere il pieno controllo della propria attività commerciale su internet.

Massima sicurezza e tempestività nell'apportare qualsiasi modifica al catalogo dei prodotti.

Tutti gli aggiornamenti avvengono in tempo reale con interfaccia on-line, consentendo di interagire con il sito da qualsiasi parte del mondo. Maggiore tempestività nella comunicazione delle informazioni agli utenti.

Il gestore potrà altresì impostare azioni di web marketing mediante l'invio di newsletters targhettizzate in funzione della tipologia dell'utente.

4

### Verticalizzabile nel Codice

E' possibile ottenere qualsiasi modifica di natura sia funzionale che grafica. Realizzato da un'azienda italiana capace di adattarlo a qualsiasi esigenza. Nato come prodotto orizzontale, soddisfa la maggior parte delle problematiche ma si presta a personalizzazioni ad hoc, affinché l'azienda non debba piegarsi agli inevitabili limiti di un software di questa natura.

5

### Integrabile

E' possibile integrarlo con la maggior parte dei gestionali aziendali rendendo l'aggiornamento dati, prodotti, ordini e utenti registrati completamente automatizzato, con notevole risparmio di tempo e risorse.

6

### Pronto da Usare Subito

Può essere fornito come un sito finito e immediatamente funzionante (layout grafico denominato "Skin").

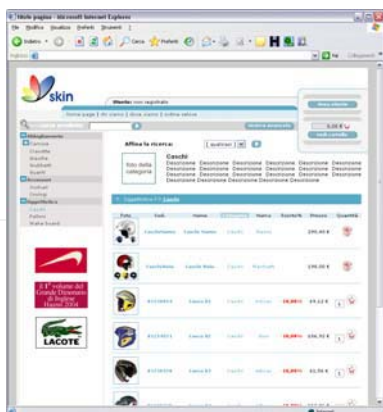
Si può iniziare immediatamente e con la massima semplicità a fare e-business su internet.

Grazie all'interfaccia operativa del Gestionale, estremamente fruibile e dotata di guida in linea, non è richiesta all'azienda esercente alcuna conoscenza informatica.

demo on-line su:  
<http://demo.nonsolo-shop.it>



Skin: home page



Skin: elenco prodotti

### I vantaggi di essere su Internet:

Con l'avvento di Internet il modo di lavorare si è trasformato, cambiando l'economia ed il modo di fare business delle imprese. L'azienda non "connessa" alla rete perde preziose occasioni per aumentare i propri affari, per vincere la complessità dei mercati. La presenza online infatti diviene ogni giorno sempre più un canale di pubblicità e distribuzione alternativa.

La chiave vincente nel business di oggi è sempre più la velocità d'informazione e l'organizzazione aziendale.

Il rischio, se non si ottempera a queste richieste, è grande: "Attenzione! La concorrenza è vicina, alla portata di un solo click".

### Perché dovrei introdurre internet nella mia attività?

Questa è generalmente la prima domanda che ogni imprenditore si pone quando gli viene prospettata l'introduzione del mondo Internet nella propria azienda.

#### Provate a considerare alcune risposte:

- Ritorno pubblicitario nel far conoscere l'azienda, i propri prodotti e servizi attraverso pagine dettagliate, accessibili 24 ore su 24 per 365 giorni all'anno, senza chiusure né interruzioni.
- Possibilità di presentarsi on-line evidenziando il lato innovativo dell'azienda.
- Avere un catalogo sempre aggiornato in tempo reale per informazioni, prezzi e caratteristiche dei prodotti.
- Miglioramento nella capacità organizzativa dell'azienda attraverso applicazioni orientate al cliente con ordini elettronici, meno soggetti ad errori e con tempi di esecuzione ridotti.
- Curare i rivenditori per migliorare la forza vendita: le "schede-prodotto" non serviranno solo all'utente finale, ma anche al rivenditore per spiegare meglio l'uso dei prodotti; gli aggiornamenti sulle novità ed aree riservate possono essere utilizzate per supportare la propria forza vendita.
- Miglioramento del grado di soddisfazione della clientela grazie ad un servizio efficiente, veloce e completo che permette al cliente di trovare risposte alle domande ricorrenti.
- Risparmio nei costi di stampa, produzione, distribuzione della documentazione, riduzione delle giacenze a magazzino di materiale cartaceo inutilizzato.
- Risparmio nei costi di gestione proporzionale alla riduzione delle chiamate telefoniche per l'assistenza ai clienti e per il supporto tecnico.
- Sviluppare il proprio business con nuove opportunità di vendita: i mercati geografici si estendono virtualmente ad ogni punto del globo.
- Conoscenza in tempo reale dell'andamento degli ordini e delle vendite.
- Internet come piattaforma ideale per testare alcune aree prima del lancio di nuovi prodotti.
- Possibilità di avviare efficaci azioni di marketing personalizzato per cliente.

### Cosa è nonsolo-shop:

È un sito web o un completamento per un sito già esistente per esporre o vendere prodotti, gestire e aggiornare i contenuti.

È un software per realizzare e gestire un sito e-commerce o un catalogo on-line, flessibile e immediatamente operativo, pensato per le esigenze delle piccole e medie imprese.

Risolve sia le problematiche commerciali orientate agli scambi tra aziende - grazie a specifiche funzionalità che permettono di rendere riservati prodotti, listini ed informazioni in genere e di garantire l'identità degli utenti collegati - (B2B), sia quelle relative alla vendita e valorizzazione dei prodotti per il consumatore finale (B2C).

Esistono moduli specifici per:

- Esporre, valorizzare e vendere i prodotti a catalogo.
- Gestire autonomamente i contenuti sul proprio sito (Content Management).
- Dirigere azioni di web marketing.