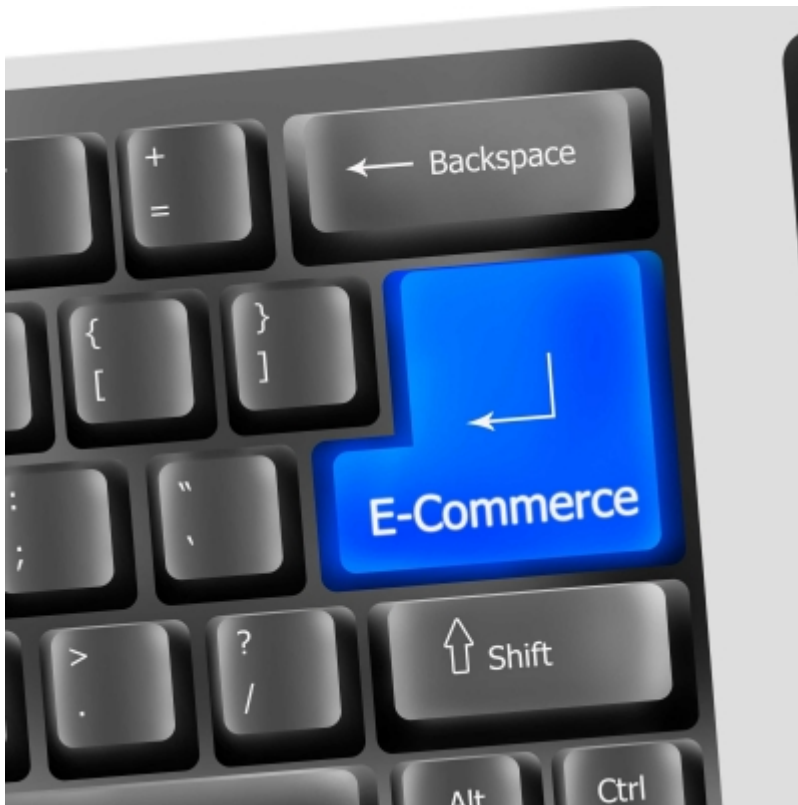


Accordo tra Ascom e Poste per far decollare l'e-commerce

written by Redazione
17 Aprile 2013



Le piccole imprese del commercio, del turismo e dei servizi aprono le porte del proprio negozio al mondo. Ascom è la prima associazione ad aver siglato con Poste Italiane un accordo che prevede di accedere al nuovo servizio di e-commerce a condizioni molto vantaggiose, avviando, gestendo e controllando tutti i processi della catena del commercio elettronico, dallo shop virtuale alla consegna del prodotto. Di fronte alla crisi reale che ogni giorno grava sulle imprese e strozza i consumi, le imprese sono pronte a cogliere al sfida del business virtuale: “I tempi sono maturi per cogliere, tra innovazione e tradizione, le opportunità di business che viaggiano sul web - ha sottolineato Luigi Trigona,

direttore dell'Ascom -. Internet è uno strumento insostituibile per la promozione dei propri prodotti ed oggi, grazie all'e-commerce, è un luogo di scambio commerciale oltre che di relazione con i propri clienti. Il web rappresenta la vera e propria sfida da cogliere per le nostre imprese per conquistare nuovi mercati ed allargare i propri orizzonti commerciali oltre che culturali”.

I rappresentanti di Poste Italiane, le direttrici della Filiale Bergamo 1 e 2 Maria Carla Brunori e Maria Letizia Fumagalli, con il referente e-commerce Vendite Nord Postecom del Gruppo Poste Italiane, Vittorio D'Alessio, hanno espresso la loro soddisfazione per la convenzione siglata lunedì scorso presso la sede dell'associazione: “Il web, specialmente in Italia e per le piccole imprese, ha un potenziale enorme di crescita. Accompagneremo le imprese del commercio, del turismo e dei servizi a sbarcare sul web per intercettare la crescente richiesta di prodotti di qualità che proviene oltre che dal mercato internazionale dall'estero”.

“La nuova convenzione allarga il pacchetto di offerte destinate ai soci, con prodotti innovativi, che consentono ad ogni azienda di migliorare la propria struttura, la logistica e avviare o far crescere il proprio negozio virtuale” sottolinea Pietro Bresciani, responsabile Marketing Ascom Bergamo.

Una proposta su misura di ogni esigenza imprenditoriale: “Sono ancora troppe le imprese che si avventurano sul web senza la giusta preparazione e spesso si affidano al fai-da te con l'illusione di una promessa di facili guadagni - spiega Giorgio Puppi, responsabile dei servizi informatici Ascom -. Il commercio on-line rappresenta un'opportunità di business importante per negozi ed attività, che possono condividere con un bacino di utenti infinitamente più ampio la propria preparazione e professionalità. Per affrontare il web un'esperienza pilota di vendita può essere utile, oltre che di acquisto, per calarsi anche nella realtà del potenziale acquirente. E' inevitabile che a fare davvero la differenza siano il prodotto ed il prezzo, che specialmente sul web devono essere davvero vincenti”

L'accordo - L'accordo rientra tra le 18 convenzioni siglate a livello provinciale per aiutare gli imprenditori a gestire la propria impresa, a competere sul territorio e a sfidare la crisi. Il pacchetto di convenzioni “Ascom Vantaggi” mette a disposizione

delle piccole e medie imprese del commercio, dei servizi e del turismo associate, un carnet di offerte solitamente dedicate a grandi imprese. La convenzione prevede per tutti gli associati l'accesso al nuovo servizio di e-commerce a condizioni molto vantaggiose, avviando, gestendo e controllando tutti i processi della catena del commercio elettronico, dallo shop virtuale alla consegna del prodotto. Solo i soci Ascom Bergamo possono infatti godere di uno sconto di 100 euro sull' "offerta smart", che prevede di aprire un negozio virtuale, gestire i sistemi di pagamento tramite la piattaforma delle Poste ed avere un report delle vendite, un' assistenza marketing, dalla newsletter allo scouting, alla spedizione e al tracking degli ordini. Lo sconto sale a 200 euro per l' "offerta master", la soluzione completa per l'e-commerce che gestisce in modo integrato logistica, spedizione, pagamento e assistenza clienti, con tanto di servizio di gestione magazzino e logistica e contact center per i clienti. L'offerta Poste e-Commerce consente di gestire in maniera completamente integrata i propri affari avendo a disposizione un unico interlocutore e un set completo di servizi. Il venditore, o merchant, potrà avvalersi di una sola interfaccia, sia tecnica che commerciale, per gestire lo shop virtuale, la piattaforma per i pagamenti on line, la logistica di magazzino e la spedizione in Italia e all'estero. In pratica tutto quello che serve per vendere online. Inoltre Poste e-Commerce mette a disposizione un help desk telefonico e un servizio di assistenza tramite mail per tutte le esigenze di gestione del sito e-Commerce. Anche i clienti finali avranno a disposizione il call center di Poste Italiane per ricevere un'assistenza ottimale durante i propri acquisti. L'offerta, pensata per rispondere alle esigenze di un mercato il cui valore complessivo in termini di fatturato è stato, per il 2012, di 9,5 miliardi di euro, è concepita in un'ottica sia completa che modulare, per coprire l'intera catena del valore del commercio elettronico o anche solo una parte di essa. Vendere online diventa con Poste e-Commerce una scelta semplice e sicura grazie alla necessità di ridotti investimenti e allo snellimento dei processi lavorativi e produttivi. Le transazioni sono garantite dai sistemi di sicurezza di Poste Italiane e dai protocolli utilizzati da Visa e Mastercard. Con Poste e-Commerce si può accedere a servizi

evoluti di pagamento come il Virtual POS BancoPosta e usufruire così del Conto Corrente InProprioPOS e di tutti i suoi vantaggi. E' quindi possibile verificare gli incassi, gestire storni e autorizzazioni e accedere ad un sistema di reportistica completo. Poste e-Commerce offre e-shop ottimizzati e predisposti per smartphone e tablet, rispondendo pienamente alle tendenze di mercato; la piattaforma, inoltre, consente al merchant di creare e gestire campagne di marketing con sconti, promozioni, lancio di nuovi prodotti e tanto altro ancora per sviluppare le proprie vendite online.