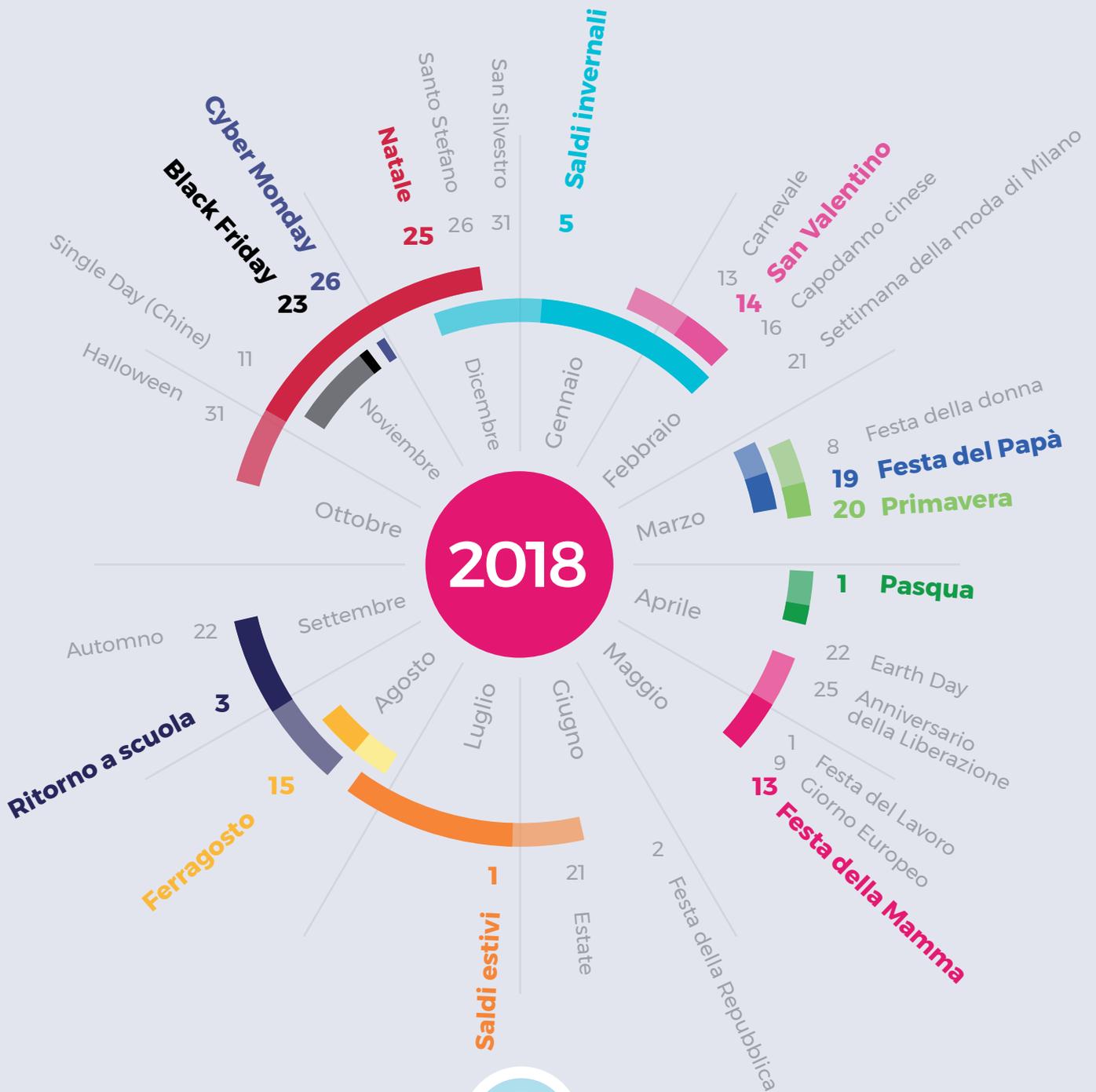


Calendario e-commerce

Tantissime idee per animare
il tuo negozio e generare nuove vendite!



Un consiglio alla settimana

Per un anno di successo e-commerce con PrestaShop!

prestashop.com

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
1 Capodanno o Primo dell'Anno	2 	3	4	5  saldi invernali	6 Befana	7 Festa del Tricolore
8	9	10	11 	12	13	14
15	16	17 	18	19	20	21
22	23	24	25 	26	27	28
29	30	31				

I consigli per gennaio



Il 73% dei visitatori di un sito di e-commerce lo abbandona in meno di due minuti se non trova ciò che cerca. Non rischiare di perderli! Implementando una [ricerca per filtri](#) orienterai i tuoi visitatori direttamente verso i prodotti che cercano. Dopo aver aggiunto questa funzionalità, l'e-shop Modz ha aumentato le sue conversioni del 37%.



Programma la tua comunicazione dalle 8 del mattino con un post sui social network, ci sarà un picco di frequentazione il primo giorno, registrando +97% di visite supplementari. Ricorda che i prezzi ribassati sul tuo e-shop sono i prezzi minimi visualizzati nei 30 giorni che precedono i saldi.



Periodo di grande affluenza? [Guadagna un'ora al giorno](#), utilizza gli strumenti a tua disposizione per facilitare la spedizione degli ordini.



Hai difficoltà a smaltire le scorte? [Prova con le vendite flash](#) con una durata limitata (24 ore) o fino all'esaurimento delle scorte: il 52% degli internauti spende di più per le promozioni che durante i saldi!

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
			1	2 	3	4
5	6	7	8 Giovedì Grasso	9 	10	11
12	13 Carnevale 	14 San Valentino	15	16 Capodanno cinese	17	18
19 	20	21 Settimana della moda di Milano	22 	23	24	25
26	27	28 				

I consigli per febbraio



Proponi ai tuoi clienti **una selezione speciale di idee regalo** e assicura loro una consegna tempestiva, indicando sul tuo sito e sulla tua [newsletter](#) la scadenza per inoltrare un ordine, oppure proponendo di selezionare la data di consegna desiderata.



Semplifica il lavoro per quest'anno: inviando automaticamente [buoni sconto dopo l'acquisto](#), potrai aumentare di almeno l'11% il carrello medio dei clienti.



Il 65% degli italiani sceglie un sito per la rapidità di consegna! Non dimenticare di proporre [diversi metodi di consegna](#) per soddisfare i clienti che hanno fretta ma anche chi vuole risparmiare!



Aumenta la tua visibilità sui motori di ricerca! Ti sveliamo tutti i segreti per [ottimizzare l'indicizzazione](#) del tuo negozio on-line.



Approfitta del traffico generato dai saldi per [analizzare le statistiche del tuo sito di e-commerce](#) grazie alle dashboard sviluppate da PrestaShop: conversioni per paese e categoria, transazioni in base a metodo di pagamento ecc. Ciascun criterio è un indice per ottimizzare il sito, le vendite e ogni scheda prodotto.



Con l'avvicinarsi della Festa della Donna, punta al pubblico femminile del tuo database per [offrire un regalo o uno sconto sul tuo e-shop](#), e prevedi una comunicazione mirata mercoledì 8 marzo.

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
			1 Campionato del mondo di atletica leggera	2	3	4
5	6	7	8 Festa della donna	9	10	11
12	13	14	15	16	17 Anniversario dell'Unità d'Italia	18
19 Festa del Papà	20 la primavera	21	22	23	24	25 Domenica delle Palme
26	27	28	29	30	31	

I consigli per marzo



Il 68% degli internauti conduce una conversazione sulle chat on-line. Installa al più presto una soluzione di [messaggeria istantanea con i tuoi clienti](#) per fornire loro consigli, aumentare le conversioni e la soddisfazione del cliente, nonché ridurre i resi!



Il 27,8% del traffico e-commerce proviene direttamente dai dispositivi mobili: verifica che il tuo sito sia responsive e che la navigazione sia semplice su tutti i dispositivi



Nessun grafico? PrestaShop pensa a tutto! Scarica le [immagini dedicate a tutte le promozioni di primavera!](#)



I metodi di pagamento preferiti dagli italiani sono PayPal (40%) e la carta di credito (30%). [Proponendo metodi di pagamento](#) adeguati ai tuoi clienti, riuscirai sicuramente a ottimizzare il tasso di conversione e limitare l'abbandono del carrello.



Il 52% degli internauti utilizza i social network per cercare prodotti: [non esitare a condividere i tuoi nuovi prodotti e best seller sui social network](#) e ad organizzare giochi virali, per ampliare facilmente la tua community e ricompensare i tuoi fan.

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
						1 Pasqua
2 Lunedì dell'Angelo o Pasquetta	3	4	5 	6	7	8
9	10	11 	12	13	14	15
16	17	18	19	20 	21	22 Earth Day
23	24	25 Anniversario della Liberazione	26 	27	28	29
30						

I consigli per aprile



I clienti sono, da sempre, i tuoi migliori ambasciatori. Ora diventano anche i tuoi modelli più persuasivi! **Permetti ai tuoi clienti di condividere su Instagram le foto in cui compaiono insieme ai tuoi prodotti** e di postarle sul tuo negozio (naturalmente sarai tu il moderatore). Questa strategia farà aumentare il traffico e le conversioni e fidelizzerà la clientela... Pratico, no?



Le vendite sui marketplace sono aumentate del 66%... 16 milioni di visitatori unici per Amazon, 9,8 milioni su Cdiscount, 8,6 milioni su eBay
Con un solo clic, **sincronizza il tuo catalogo**, quindi gestisci gli ordini direttamente dal back-office. Ciò ti permetterà di **moltiplicare le vendite per 15 senza sforzi**.



Evita le controversie con i clienti con **condizioni generali di vendita personalizzate in base alla tua attività** e verifica che il tuo e-shop sia conforme alle **leggi in materia di tutela del consumatore** del tuo Paese.



Riempi di attenzioni i tuoi clienti... Fidelizzali facilmente inviando loro **automaticamente un coupon di sconto per il loro compleanno**. Sebbene venga utilizzato di frequente, questo sistema è davvero apprezzato!

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
	1 Festa del Lavoro	2 	3	4	5	6
7	8	9 Giorno Europeo	10	11 	12	13 Festa della Mamma
14	15	16	17 	18	19	20
21	22	23 	24	25	26	27
28	29	30	31			

I consigli per maggio



Prima di fare gli auguri a tutte mamme nel loro giorno di festa, [proponi un vantaggio \(spedizione gratuita, regalo aggiunto all'ordine...\)](#) quando i clienti raggiungono un certo importo di acquisto: ideale per soddisfare i tuoi clienti e aumentare il carrello medio!



Un'idea per stimolare il tuo carrello medio? Pensa ai [suggerimenti di prodotti personalizzati sulla finestra di conferma di aggiunta al carrello](#): questo sistema ti consente di aumentare il reddito medio del tuo e-shop dal 10 al 30%!



Moltiplica la visibilità dei tuoi prodotti, aggiungendo [etichette personalizzate](#): "Best seller", "Immaneabile", "In offerta", "Made in...", "100%...", "Consegna in 24h"... Personalizza le etichette e aggiungile ai tuoi prodotti per attirare l'attenzione dei visitatori!



Facilita il processo di acquisto per aumentare le conversioni! Gli acquisti aumentano del 45% quando non è presente l'obbligo di registrarsi... Proponi più soluzioni per soddisfare tutti i clienti: acquisto senza account, [registrazione con i social network](#) ecc.



La Coppa del Mondo si avvicina anche per chi non è tifoso di calcio e tutti i siti di e-commerce dovranno ispirarsi all'evento. Scendi subito in campo preparando una [promozione](#) e utilizzando tutti gli strumenti a tua disposizione!

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
				1 	2 Festa della Repubblica	3
4	5	6	7 	8	9	10
11	12	13	14 	15	16	17
18	19	20	21 l'estate 	22	23	24
25	26	27 	28	29	30	

I consigli per giugno



Il 61% degli utenti on-line ha abbandonato l'acquisto di un prodotto perché era privo di una marchio che ne comprovasse l'affidabilità: utilizza metodi di personalizzazione del piè di pagina per posizionare [elementi rassicuranti](#)



Nel 2016, il 68% ha abbandonato il proprio acquisto. Imposta un [sollecito di carrelli abbandonati](#) automatico (con o senza codice promozionale), per spingere i clienti a finalizzare l'ordine e per aumentare il tasso di conversione fino al 15%.



Un'idea per incrementare notevolmente il carrello medio riducendo l'inventario: [vendere i prodotti in pacchetti](#). Grazie a questo accorgimento i clienti acquisteranno 2 o 3 prodotti invece di uno solo, il fatturato aumenterà senza fatica e i clienti saranno felici di avere approfittato di un'offerta speciale!



Promozioni, saldi estivi, rientro a scuola... Scarica le [immagini dedicate a tutte le promozioni estive!](#)



Approfitta dell'estate per [rendere più dinamiche le schede prodotto](#) e ottimizzarne la capacità di attrattiva prima della riapertura delle scuole. Il 31% degli internauti è più propenso ad acquistare se riesce a vedere un prodotto da ogni angolazione e il 73% dei consumatori se è presente un video. Il miglioramento delle immagini e gli zoom di qualità possono **aumentare le vendite dei prodotti fino al 54%**.

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
						1 saldi estivi
2	3	4 	5	6	7	8
9	10 Amazon Prime Day	11	12	13 	14	15
16	17	18	19 	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30 	31					

I consigli per luglio



Tra qualche giorno si svolgerà il Prime Day 2018. [Se vendi i tuoi prodotti su Amazon](#), verifica che tutte le tue schede siano in perfetto ordine e preparati per le prossime numerose spedizioni! Il Prime Day 2017 è diventato il più importante evento di shopping mondiale di tutta la storia di Amazon, superando le vendite del Black Friday e del Cyber Monday. Per 30 ore centinaia di migliaia di offerte restano disponibili in questo celebre marketplace. Nell'edizione 2017 le vendite sono aumentate del 60% rispetto all'anno precedente, ma per le piccole aziende e gli imprenditori l'incremento è stato ancora più rilevante.



Aumenta il traffico di almeno il 15% durante l'estate grazie a un [blog](#). Scopri i nostri moduli semplici e rapidi per pubblicare i tuoi articoli!



La sicurezza del tuo e-shop non ha prezzo: [proteggilo da ladri e/o hacker](#). Scopri i moduli per configurare la protezione.



Come avrai notato, ora i clienti dei colossi dell'e-commerce invece di eliminare un prodotto dal carrello possono **riservarselo per un'altra occasione**. In questo modo, durante la visita successiva ritroveranno il prodotto nel carrello e con un clic potranno aggiungerlo all'ordine. Una buona notizia! Ora questa [funzionalità è disponibile anche per il tuo negozio](#), per fidelizzare i clienti e aumentare il carrello medio senza fatica!



Indicizzazione, marketplace, comparatori, promozioni, ecc.: organizza fin da ora le tue promozioni! Leggi [tutti i nostri suggerimenti e fatti trovare pronto](#) per una ripresa dell'e-commerce piena di successi!

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
		1	2	3 	4	5
6	7	8	9	10 	11	12
13	14	15 Ferragosto o Assunzione	16 	17	18	19
20	21	22	23 	24	25	26
27	28	29 	30	31		

I consigli per agosto



... Concediti un po' di riposo! Essere commercianti on-line significa svolgere mille attività, tra cui il coordinamento del sito, i rapporti con i clienti, gli acquisti, la logistica, gli sviluppi ecc. **Quindi, prenditi cura di te, è una priorità, e approfittane per seguire i Campionati del mondo di atletica leggera :)**



Prepara le tue e-mail per il rientro a scuola: adatta il design delle tue e-mail all'identità visiva del tuo sito, alla tua attività o al periodo dell'anno grazie al modulo nativo Manager dei template delle e-mail, presente nel back-office del tuo e-shop per impostazione predefinita! PrestaShop prevede di creare template di e-mail personalizzabili per facilitarti la vita!



Rientro a scuola: i consumatori risparmiano il 48% confrontando i prezzi! Non perdere alcuna vendita, [inserisci il tuo catalogo nei comparatori](#).



Il trucco infallibile per avere successo alla riapertura delle scuole: [il programma di sponsoring e fidelizzazione](#). Un investimento a lungo termine... I clienti abituali spendono in media il 67% in più a partire dai 31 ai 36 mesi di fedeltà che non nei primi 6 mesi del programma



Il rientro a scuola è il secondo momento più intenso dell'anno di e-commerce. Scopri la [nostra selezione di moduli](#) per **aumentare il fatturato a colpo sicuro!**

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
					1	2
3 ritorno a scuola	4	5	6	7 	8	9
10	11	12 	13	14	15	16
17	18	19	20	21 	22 l'autunno	23
24	25	26 	27	28	29	30

I consigli per settembre



[Proponi un concorso a premi](#) sul tuo e-shop! Grazie al tamtam sui social network e la newsletter, è la soluzione ideale per stimolare il database clienti e attirare nuovi visitatori per scoprire i tuoi prodotti.



Per ottimizzare la rassicurazione del tuo sito (e quindi le conversioni), [crea una sezione con le recensioni dei clienti](#). Possono generare un aumento delle vendite del 18% e delle conversioni del 34%. Non farti sfuggire questa occasione!



Scarica le [immagini per Halloween, il Black Friday, il Cyber Monday e Natale!](#)

Sono pronte all'uso per lo slider e il blocco pubblicità del tuo tema per impostazione predefinita.



I miglioramenti di utilizzo quali l'ottimizzazione della navigazione possono trasformarsi in un ROI pari fino all'83%. Riscopri il tuo sito come se fossi un nuovo cliente o chiedi a qualche amico di farlo per te. Le categorie sono chiare e sufficientemente esplicite? Non esitare a riesaminare ogni singolo titolo, rimanendo semplice, chiaro e... pensando anche in un'ottica di indicizzazione naturale.

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
1	2	3	4	5 	6	7
8	9	10	11 	12	13	14
15	16 	17	18	19	20	21
22	23	24	25 	26	27	28
29	30 	31 Halloween				

I consigli per ottobre



Il periodo degli acquisti di fine anno si avvicina... Riassortisci le scorte soprattutto per le vendite migliori e i prodotti più ricercati, per evitare che si esauriscano durante il periodo più importante dell'anno!



Quasi 8 e-acquirenti su 10 dichiarano di aver utilizzato il web per la preparazione o l'acquisto dei regali. Anticipa la concorrenza, applicando sin da ora [una strategia di indicizzazione \(SEO e SEM\) speciale per le feste](#) e lanciando campagne pubblicitarie mirate!



Prepara il tuo e-shop per il Natale: [consulta la nostra guida con 37 suggerimenti](#) per avere successo nel periodo più importante dell'anno!



Nel 2015, il 45% degli e-acquirenti dichiara di aver acquistato più regali natalizi su Internet rispetto all'anno precedente! Personalizza i prodotti sulla home page del tuo e-shop e prevedi una categoria dedicata, una pagina speciale e un banner per promuovere [gli acquisti natalizi anticipati](#).



Con l'avvicinarsi delle Feste di fine anno, assicurati che il tuo sito [sia sufficientemente rapido da supportare il traffico dei visitatori](#). Solo il 22% dei siti si carica in meno di 5 secondi, mentre il 57% degli internauti abbandona un sito che impiega più di 3 secondi ad aprirsi! Fatti notare riducendo il tempo di caricamento delle pagine.

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
			1 Tutti i Santi (Ognissanti)	2 Giorno dei Morti	3	4 Giorno dell'Unità Nazionale
5	6	7	8	9 	10	11 Single Day (Chine)
12	13	14 	15	16	17	18
19	20 	21	22	23 Black Friday	24	25
26 Cyber Monday	27	28	29	30 		

I consigli per novembre



Prepara in anticipo un **"Calendario dell'Avvento"** con un **articolo diverso in promozione ogni giorno a partire dal 1° dicembre sul tuo e-shop**. Questa iniziativa ti garantisce visite e acquisti per tutto il periodo delle festività. [Programma un pop-in ogni singolo giorno](#), presentando il "regalo" che i visitatori hanno vinto (ad es. una promozione su un prodotto). Un sistema tanto avvincente quanto apprezzato!



Preparati per il Black Friday! Questa giornata inaugura la stagione degli acquisti natalizi, cui fa seguito il Cyber Monday, durante il quale il traffico aumenta del 20%. [Insisti sulla durata MOLTO limitata dell'offerta](#) per incentivare gli acquisti compulsivi.



I regali personalizzati sono particolarmente apprezzati. [Proponi ai clienti di personalizzare i prodotti](#) ordinati sul tuo e-shop, in modo da aumentare il tasso di conversione!



Un dettaglio in più che fa la differenza: [proponi la confezione degli ordini con un biglietto d'auguri personalizzabile](#). Non esitare a farlo gratuitamente durante le feste per distinguerti dalla concorrenza: i clienti lo apprezzeranno e ti preferiranno ad altri.

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
					1	2 Primo Avvento
3 	4	5	6	7	8 Immacolata Concezione	9 Secondo Avvento
10	11	12 	13	14	15	16 Terzo Avvento
17	18	19	20	21 l'inverno 	22	23 Quarto Avvento
24	25 Natale 	26 Santo Stefano	27	28 	29	30
31 San Silvestro						

I consigli per dicembre



Il week-end in arrivo è commercialmente il più importante. **Fatti vedere** e non esitare a investire per migliorare la tua visibilità: il costo sarà rapidamente ammortizzato! Ad esempio, il 34% degli internauti ha acquistato un prodotto dopo averlo visto su Google Shopping nei corso degli ultimi 6 mesi. Facendo apparire le immagini dei tuoi prodotti, puoi aumentare le tue conversioni dal 20% al 50% in pochissimi giorni. Indispensabile in questo periodo essenziale dell'anno!



Indica chiaramente il termine ultimo per fare un ordine e ricevere il materiale in tempo per le feste per evitare di generare insoddisfazione nei clienti e la restituzione dei prodotti.



Scarica le tue [immagini promozionali](#) per guadagnare tempo prezioso e preparare meglio i saldi!_x000D_



Semplifica l'inventario di fine anno e risparmia tempo! Sono disponibili funzionalità che ti permettono di realizzare gli inventari delle scorte in tutta semplicità (manualmente o in modo assistito), con la possibilità di continuare a vendere.



La fine dell'anno si avvicina e i saldi sono già alle porte... Fortunatamente, esistono alcune funzionalità che ti permettono di [preparare i prezzi ribassati in pochissimi](#) clic sui prodotti, intervenendo per marca, per categoria, ecc. Approfitte e riposati prima del nuovo anno!