

Cliente: Luca P. Elettronica
Settore di attività: informatica e Tlc
Categoria: soluzione software - Almacommerce
Intervento: consulenza, housing, domini e posta elettronica. Installazione e personalizzazione Almacommerce
Anno di acquisizione cliente: 2004
Start up progetto: maggio 2006
Lingua: italiano
Partner creativo: Traffico Grafico
Indirizzo internet: www.lucaelettronica.it

Cliente

Luca P. Elettronica è un medio operatore nel settore della distribuzione di prodotti elettronici ed elettrodomestici. Oltre alla vendita dei marchi più importanti, garantisce consulenza ed assistenza.

Esigenza

Nel 2004 Luca P. Elettronica chiede a Traffico Grafico di occuparsi delle campagne di lancio del nuovo punto vendita a Bologna, la LucaElettronica. Nel 2005 nasce la necessità di essere presenti in rete con un sito istituzionale e, dopo pochi mesi, con un catalogo prodotti. Nel 2006 inizia la sfida online alle grandi aziende del settore, con la proposta di un negozio di e-commerce.

Soluzione

Per rispondere all'obiettivo di costituire un negozio virtuale, il sito usufruisce di un software progettato e realizzato dalla Neikos, Almacommerce.

Ricco di funzionalità, perfettamente integrato con il design, il software è stato personalizzato sulla base delle esigenze del cliente, al fine di permettere all'azienda di creare e gestire online un catalogo prodotti, ma anche registrare e gestire clienti, ordini e pagamenti, con diverse modalità tra cui la carta di credito.

A queste applicazioni si aggiungono quelle per la messaggistica automatica fra i clienti e l'azienda, il sistema di scontistica, la gestione delle offerte e delle pubblicazioni, l'organizzazione delle news pubbliche e della newsletter integrata, oltre a strumenti di calcolo realizzati ad hoc, per i costi di spedizione e consegna dei prodotti.

Per permettere la pubblicazione delle offerte di Lucaelettronica su portali nazionali ed internazionali (Kelkoo, Trovaprezzi, Costameno) si è infine realizzato un software specifico che interfaccia automaticamente i dati e le disponibilità dei prodotti e li rende disponibili in tempo reale.

L'introduzione di buoni acquisto spendibili e da regalare ad altri, ha completato l'offerta di servizio Lucaelettronica.

Risultati

Il successo dell'iniziativa è visibile nei numeri che questa ha generato nell'anno 2008. Le visite superano 1,5 milioni di unità e quasi 8000 sono i clienti che hanno deciso di registrarsi. La posizione privilegiata sui motori di ricerca garantisce visibilità, stabilità e durata del progetto. L'infrastruttura hardware e le soluzioni software offrono scalabilità e sicurezza al sistema. L'assistenza tecnica agli operatori commerciali assicura, infine, gli ottimi livelli di qualità del servizio pre e post vendita.

