

Lendinara, 28 giugno 2017

BREVE PRESENTAZIONE

I prodotti tipici di un territorio ne sono la storia e l'anima e raccontano - o sono il veicolo per raccontare - alle nuove generazioni gli usi e i costumi che hanno, nel tempo, caratterizzato quei luoghi.

Nella norma questi prodotti tipici sono realizzati da **piccole Aziende** o **Artisti** che, per la loro specificità, non riescono o non possono vendere nel mondo Internet a causa, maggiormente, dei costi e delle competenze che tale presenza comporta.

In Internet la formula usata è il **negozio On-Line** ovvero un sito web strutturato per la vendita on-line. Un'Azienda realizza e/o acquista i prodotti e li propone nel proprio store. Ha quindi la forza economica sia di competere nel mercato che di gestione del sistema e-commerce. Può anche usare grandi store come **Ebay** o **Amazon** ma deve sapere che una parte fissa e una parte percentuale sulle vendite deve essere stornata a questi grandi store (incidono pertanto sul prezzo finale).

In questo grande mercato i prodotti tipici dei territori sono ovviamente quasi completamente esclusi.

Da questa esigenza nasce, dopo vari anni di studio e di attesa, il progetto "**eccellenze territoriali**" che, a nostro parere, possiede molti punti di forza. Vediamone alcuni.

- **Primo punto di forza:**
questo **Portale** è il primo che non vende direttamente ma "**affitta**" vetrine di vendita alle Aziende e Privati che entrano nel progetto.
- **Secondo punto di forza:**
il prodotto viene venduto direttamente dal **Partner** che incassa per intero l'importo della transazione senza poi doverla condividere con alcun soggetto terzo. In questo modo il prodotto non deve subire aumenti forzosi per la redistribuzione dei guadagni diventando allo stesso tempo maggiormente "**competitivo**".
- **Terzo punto di forza:**
il **Portale**, che guadagna soltanto nell'affittare spazi vetrine (come un centro commerciale guadagna con l'affitto dei negozi), ha tutto l'interesse che i **Partner**

vendano e per questo ha sia la capacità che la forza (data dai numeri) di effettuare campagne di marketing mirate e a beneficio di tutti i Partner.

- **Quarto punto di forza:**
in questo **Portale** il **Partner** può decidere di "prendere in affitto" anche una sola vetrina e cioè vendere un solo prodotto. Può iniziare con poco e crescere nel tempo o chiudere con questa esperienza senza aver perso importanti investimenti che un e-commerce tradizionale comporta.
- **Quinto punto di forza:**
gli importi per entrare nel progetto (diventare **Partner**) sono bassissimi e prevedono una quota di registrazione (programmazione) di cento euro da corrispondere una volta soltanto e di quindici euro a vetrina, presa in affitto, per un periodo di sei mesi liberamente rinnovabili. Ovviamente più IVA al valore corrente del 22%.

Ogni **Partner** viene visto dal sistema (su programmazione) come venditore unico con tutte le sue specificità che vanno dalle modalità di pagamento da parte dei Clienti, dalle modalità di spedizione fino alla gestione degli sconti e dei "**coupon**". Può anche gestire vendite "**a tempo**". E' come avere un proprio negozio on-line senza il peso dello stesso e magari per un solo prodotto.

PIANO DI SVILUPPO (work in progress...)

Il progetto **eccellenzeterrioriali.store** ha dei punti di riferimento, sotto forma di obiettivi, da raggiungere nel tempo.

Raggiungimento di 50 Partners - fine dello sconto 50% sulla quota di registrazione e sull'affitto delle vetrine che passa da 10,00 Euro a 15,00 Euro..

Raggiungimento di 100 prodotti - Il raggiungimento di questo step comporta la diffusione su scala regionale del **Portale** tramite il programma **AdWords di Google** targettizzato sul Veneto.

Raggiungimento di 500 prodotti - Il raggiungimento di questo step comporta la diffusione su scala nazionale del **Portale** tramite il programma **AdWords di Google** targettizzato sull'Italia. Inoltre sarà fatto invio di email di presentazione alle varie Associazioni territoriali a livello mondiale.

Raggiungimento di 1.000 prodotti - Il raggiungimento di questo step comporta la diffusione su scala internazionale del **Portale** tramite il programma **AdWords di Google** e l'invio di informazioni (NewsLetter) targettizzate.

Franco Conti
