

RE MIDA BUSINESS. COME FARE AFFARI IN MODO SEMPLICE
ED EFFICACE CON GLI STRUMENTI DEL WEB 2.0

© 2008 di Stefano Calicchio

Tutti i diritti sono riservati. E' vietata qualsiasi riproduzione anche in parte dei contenuti se non espressamente autorizzata dall'autore.

Per qualsiasi dubbio o richiesta è possibile contattare l'autore al seguente indirizzo web: calmail@hotmail.it

Scarica il file completo su www.calmail.it

Benvenuti nel Re Mida Business!	5
Premessa	5
Il vostro nuovo business è a portata di click	7
Perché operare in internet	8
I mercati elettronici e le potenzialità di business	10
Un piccolo accenno ai requisiti legali	13
Le attività dei business on line	15
Create il vostro business plan	18
Parliamo di budget	20
Iniziare dalla parte più semplice	22
Il dominio .eu come identità europea	25
Come realizzare il vostro sito	27
Avete proprio bisogno di un webmaster?	32
La convergenza tra dirigenti e progettisti	34
Web Analytics: il termometro del vostro business	36
Il carrello della spesa virtuale	38
La scelta del prodotto o del servizio	40
AIDA: Il percorso di visita del sito	43
La stretta di mano virtuale	49
Come strutturare dei contenuti di vendita per il web	50
Come impostare un buon sistema di attractor	52
Le informazioni sulla vostra azienda on line	55
Le associazioni come strumento di credibilità	57
Customer Care: la presenza che fa la differenza	58
Perché il customer care è un elemento fondamentale del Re Mida Business	62
Dalla pianificazione all'azione	63

Le Pubbliche Relazioni on line del Re Mida Business	64
Le strategie di PR on line.....	65
L'influenza delle pubbliche relazioni on line nelle strategie di comunicazione d'impresa.....	67
La definizione degli obiettivi di PR on line.....	68
Gli strumenti delle PR on line.....	69
La Newsletter su Web	70
Il comunicato stampa on line	72
Come trovare la notizia per la creazione di un comunicato	74
Dove diffondere i comunicati stampa on line	75
La scrittura e diffusione di Article Marketing.....	76
La diffusione di Podcast gratuiti	78
Realizzare un buon Press Kit	79
Valutare i risultati delle azioni di PR	81
Come trattare con i giornalisti.....	83
Il flusso dei media: come entrarvi e come rimanerci	86
Far crescere il proprio business grazie ai motori di ricerca	88
Come sfruttare il Corporate Blog	92
Entrare nelle conversazioni naturali della rete	95
Raccontate la vostra storia.....	96
Quando le cose non funzionano: Kozmo.com.....	98
Come mantenere l'attività a misura d'uomo	102
Istruire il consumatore.....	104
Unire le tessere del puzzle.....	106
Conclusioni.....	109
Informazioni sull'autore	111

Benvenuti nel Re Mida Business!

Premessa

Vi piacerebbe poter lavorare tranquillamente da casa, accogliendo i vostri clienti 24 ore su 24 nel vostro negozio on line e guadagnando anche mentre dormite? Grazie ad internet quello che fino a pochi decenni fa poteva considerarsi utopia è una realtà, una realtà che questo manuale vi aiuterà a realizzare.

Diventare imprenditori on line non richiede doti o abilità riservate solo a pochi, ma è una possibilità accessibile a chiunque. La prova è riscontrabile su molti siti di e-commerce; si calcola infatti che su ebay nascono ogni anno migliaia di imprenditori profittevoli. Molti di essi praticano l'e-commerce solo come attività secondaria al proprio lavoro principale, ed ottengono successivamente un riscontro economico tale da affidare ad internet la loro principale fonte di reddito.

Ovviamente si tratta pur sempre di un'attività imprenditoriale, ed in quanto tale richiede di conoscere la strada da seguire e gli errori da evitare, ma seguendo i nostri suggerimenti sarete in grado di approcciare il tutto con il giusto grado di fiducia. Affacciatevi quindi al piano d'azione che vi proporremo con il giusto grado di impegno, in quanto se farete ciò i risultati non mancheranno ad arrivare.

Costruire una forma di business Re Mida significa operare con intelligenza finanziaria. Perché legare la propria attività

lavorativa ad un compenso fisso quando potete essere pagati migliaia e migliaia di volte per il vostro lavoro, durante tutto l'arco della vita? Le royalty o gli introiti derivanti da un'attività on line sono il miglior modo per costruire uno stile di vita agiato, che mantenga una dimensione umana nel modo di trascorrere e vivere il proprio tempo, senza dover rincorrere ed affrontare i limiti di un'attività lavorativa tradizionale.

Ma non è tutto! Un'altra considerazione potrebbe farvi riflettere sul giusto focus dove concentrare i vostri sforzi futuri: quante volte sentite parlare di Internet ogni giorno? Internet è ormai un fenomeno di massa, onnipresente e fruibile in tutto il mondo: è il vero mercato Re Mida del momento.

Le industrie di beni tradizionali stanno investendo milioni di dollari per cercare di approdare in internet, spesso con scarsi risultati perché il loro modello di business non sempre è interfacciabile con questo nuovo strumento.

Al contrario, persone comuni con idee geniali creano imprese multimilionarie. Anche se non tutti possono aspirare a conquiste simili, sicuramente c'è posto per ognuno di noi per costruire un proprio business redditizio e profittevole nel tempo.

Disponibilità verso i clienti 24 ore su 24, semplicità nel reperire il capitale d'avviamento, assenza di costi fissi, costi di marketing nulli: questi sono solo alcuni dei numerosi vantaggi dell'imprenditore on line, e grazie a questo manuale scoprirete come sfruttarli per creare una rendita vitalizia.

Il vostro nuovo business è a portata di click

Di cosa avete bisogno per iniziare il vostro business Re Mida nel mondo di Internet? Nel proseguo di questo manuale vedremo quali tipi di attività possono essere svolte in modo profittevole on – line, con tutti i vantaggi e gli ostacoli che ognuna di esse presenta. Anche se molto può dipendere dal genere di campo o settore nel quale deciderete di entrare, probabilmente resterete stupiti dal grado di semplicità con il quale può essere costruita un'attività on line.

Ovviamente non basta avere un sito internet per generare automaticamente dei guadagni: una buona parte del lavoro sarà dedicato all'approfondimento del marketing on line. Possedere un sito Internet è un po' come avere una città nel deserto. Inizialmente non saranno molte le persone che capiteranno *di passaggio* per il vostro sito, ma proseguendo nel lavoro riuscirete a trasformare il vostro eremo in una piccola Las Vegas. Ricordate! Prima di diventare uno dei luoghi più famosi del mondo anch'essa non era che un punto sperduto nel deserto!

Ancora, possedere un sito internet è un pò come possedere un'unità immobiliare: se sarete in grado di sviluppare la vostra proprietà digitale attrarrete un elevato volume di traffico. Ed attraverso il traffico potrete sfruttare il vostro business per incamerare dei guadagni, siano essi derivanti da un'attività imprenditoriale o dal semplice affitto di spazi pubblicitari.

Perché operare in internet

Probabilmente a questo punto avrete già intuito le potenzialità di business che possiede il mondo del world wide web. Nel caso abbiate ancora dubbi, ecco una tabella riassuntiva delle principali differenze tra il business Re Mida e quello tradizionale.

Caratteristiche del Business Tradizionale

- Alti costi fissi
- Alte barriere d'ingresso
- Forte concorrenza tradizionale
- Necessità di grossi capitali in start up
- Alto costo pubblicitario
- Altro costo d'acquisizione dei clienti
- Costi di trasporto per merci fisiche
- Alti costi di potenziale fallimento
- Eventuali pregiudizi di età, sesso, soldi...
- Elevati costi di spedizione
- Area geografica d'intervento limitata
- Ristretti orari di business

Il business Re Mida on line

- Costi fissi bassissimi o nulli
- Barriere d'ingresso basse o inesistenti

- Elevata possibilità di differenziazione dai competitor
- Zero capitali per partire
- Basso costo pubblicitario
- Basso costo d'acquisizione dei clienti
- Nessun costo di trasporto per beni immateriali
- Bassi costi nel caso l'idea non funzioni
- Nessun pregiudizio
- Bassi o nulli costi di spedizione (mail, chat, telefono VOIP)
- Area geografica illimitata (il mondo intero, ovvero qualsiasi luogo dal quale è possibile connettersi ad internet).
- Business disponibile on line 24 ore su 24, 365 giorni all'anno.

Ovviamente i vantaggi reali di un Business Re Mida non sono sintetizzabili in una semplice tabella, ma questa piccola comparazione vi aiuterà la reale portata di questo genere di business.

I mercati elettronici e le potenzialità di business

Il mondo di internet si presenta dopo quasi vent'anni d'attività come un luogo maturo dove fare business in modo pratico, conveniente e sicuro. Sono lontani i tempi in cui i primi consumatori diffidavano delle misure d'acquisto e pagamento, o dei siti di e-commerce online. Sebbene esistano ancora le possibilità di incappare in transazioni fraudolente, è emersa sicuramente una pleora di siti che si è guadagnata la fiducia dei propri clienti on line, superando quelle barriere che inizialmente rendevano difficile l'acquisizione dei clienti.

Nel contempo, i mercati elettronici mondiali (chiamati anche E-markets) hanno conosciuto un enorme sviluppo, e crescono tutt'oggi con tassi molto più alti rispetto alle attività offline.

Sebbene quasi sicuramente avete già in mente il settore nel quale volete basare la vostra attività di e-commerce on line, vediamo ora alcuni dati che potrete trovare utili per la vostra scelta.

Di seguito sono indicate alcune statistiche per i dati dei principali business on line in Italia:

Fatturato E-Commerce in Italia			
	Fatturato 2004	Fatturato 2005	Fatturato 2006
Turismo	785.641.000	982.051.000	1.571.026.000
Elettronica di consumo	287.000.000	384.000.000	518.400.000
Tempo	245.837.000	357.948.000	437.500.000

Libero			
Assicurazioni	60.000.000	84.000.000	380.000.000
Alimentare	144.000.000	149.000.000	165.840.000
Editoria	55.811.000	80.405.000	105.000.000
Moda	43.000.000	58.050.000	75.465.000
Arredamento	15.900.000	17.000.000	19.190.000
Salute e Bellezza	8.494.000	11.041.000	13.802.000

Fonte: *Casaleggio Associati, 2007*

Grazie a studi come questi siete in grado di reperire una statistica adeguata sul peso che il vostro futuro business potrà avere all'interno del mercato del commercio elettronico. Tenete presente anche che ulteriori statistiche¹ dimostrano come il business on line stia crescendo ad un fenomenale tasso del 60% per anno, fattore che non deve stupire se consideriamo che una larga parte della popolazione italiana ancora non è raggiunta da abbonamenti internet a banda larga. Salire sulla barca conviene maggiormente ora visto che il mercato è ancora ampiamente colonizzabile e ricco di opportunità.

Difatti è la stessa Unione Europea a parlare di E-business come un'opportunità che va al di là del semplice commercio elettronico (acquisto e vendita on line), perché prendendo spunto dalle stesse parole della commissione europea le

¹ Fonte: Commissione Europea, Europe's Information Society, thematic portal. *Un ambiente dinamico di E-business per l'europa*: http://ec.europa.eu/information_society/ecowor/ebusiness/index_it.htm

nuove tecnologie digitali permettono anche alle imprese off line numerosi vantaggi, tra cui:

- a livello interno: aggregando i vari reparti per offrire in modo più efficiente prodotti qualitativamente migliori e servizi più consoni alle esigenze dei consumatori;
- con quelli dei propri fornitori, distributori ed altri collaboratori, per continuare ad accrescere l'efficienza;
- con le autorità pubbliche, per ridurre gli oneri burocratici nei settori pubblico e privato: cfr. la sezione eGovernment;
- con i propri clienti, per essere in grado di rispondere con maggiore puntualità alle tendenze del mercato e di operare sui mercati mondiali.

Grazie all'eBusiness è quindi diventato possibile ciò che prima era solo immaginabile, inventando nuove forme di collaborazione, nonché migliorando sia i sistemi di lavoro delle imprese, sia la qualità dei prodotti e dei servizi che possono essere offerti.

Un piccolo accenno ai requisiti legali

Non è intenzione di questo libro approfondire gli aspetti legali legati alla partenza di un business in internet, principalmente perché le informazioni sono:

- di facile reperimento on line
- variabili da nazione a nazione

Inoltre le informazioni legislative dei vari paesi diventano velocemente obsolete perché spesso sostituite da normative più aggiornate, e nel caso di internet questo è maggiormente vero.

Nonostante ciò, dovete sapere che normalmente la creazione di un business on line non richiede nulla di più dei normali passaggi normativi – fiscali di una start up tradizionale. Al contrario, a volte è possibile adottare delle strutture maggiormente snelle o degli accorgimenti (ovviamene perfettamente legali) che possono rendere la fase di partenza iniziale più semplice che mai.

Ad esempio, se avete intenzione di partire con un business commerciale di vendita on line e siete residenti in Italia, potete cominciare a costruirvi un'esperienza imprenditoriale operando come privati, e costituendo la vostra società solo quando cominciate a creare un fatturato mensile sostenibile. Vi basterà verificare con il vostro commercialista su quale soglia di reddito

la legislazione fiscale considera la vostra attività imprenditoriale, per poter iniziare la vostra attività letteralmente a costo zero.

Un ultimo suggerimento dal punto di vista legislativo al quale porre la vostra attenzione. Il nome del sito internet che andrete a registrare è molto importante non solo dal punto di vista del marketing, ma anche da quello legale. Evitare casi di omonimia può essere molto intelligente perché durante i primi tempi non sarete probabilmente in grado di far fronte a richieste legali dei vostri competitor, anche se la ragione è dalla vostra parte.

Ma il nome del sito non è l'unico elemento su cui prestare le vostre cautele. Realizzando il vostro sito internet potreste essere tentati di utilizzare testi ed immagini scovati su altri siti. Sebbene prendere ispirazione sia più che normale, stati attenti che il materiale utilizzato non sia coperto da copyright, e nel caso lo fosse domandate al proprietario dei diritti il permesso di pubblicazione.

Scarica il file completo su

www.calmil.it