

Alla cortese attenzione del sig. Maurizio Postiglione,
come da accordi le facciamo richiesta formale per preventivo relativo al
progetto di E-commerce Asgabundu:

Ci occorre una piattaforma e-commerce (non cms standard es. joomla,
prestashop, magento e competitor vari, ma ad-hoc con linguaggi:

Html5,Css3,php,javascript, swift) con responsive Design, multilingue
(daremo priorità all'italiano ed inglese. Vorremmo collegare google traduttore
per le altre lingue) domini, estensioni internazionali (.it - .com - co.uk - .es
- .de - .fr - già in mio possesso) che ripuntano al .com.

Gli internauti a secondo di dove si trovano per geolocalizzazione vedranno la
lingua e la valuta del paese, quindi richiedo la possibilità di inserire in back
office meta tag per ogni sezione in multi lingua per indicizzazione SEO che
varierà di paese in paese. Richiediamo che l'ecommerce sia completamente
autonomo, in back office deve esserci la possibilità di gestire tutte le pagine,
contenuti, statistiche ed ordini con facilità, inoltre richiediamo per una migliore
performance di utilizzare hosting esterni es. aruba.

Peculiarità dell'Ecommerce

Sulla pagina del prodotto da acquistare, il cliente trova una serie di opzioni
pubbлицitarie da flaggare singolarmente. A secondo di ciò che spunta
automaticamente viene calcolato il suo prezzo finale. Selezionate le opzioni
pubbлицitarie, il cliente deve scegliere tra 3 tipologie di attesa più una quarta
"speciale". La prima (priorità alta) gli darà una scontistica, la seconda (priorità
bassa) un'altra, la terza (priorità investimento) un'altra ancora, la quarta
priorità platinum, compri al prezzo originale del prodotto, ma ricevendone 3,
di cui uno a priorità alta, uno a priorità bassa, ed ultimo a priorità
investimento). Ogni fascia di attesa sarà collegata ad una penale da
associare, il flag sulla penale farà diminuire ulteriormente il prezzo.

Selezionata la tipologia di attesa, il cliente otterrà il suo prezzo finale ed una
tempistica stimata di attesa (come già discusso di persona, insieme
calcoleremo le tempistiche di attesa e le logistiche di magazzino, da
associare al backoffice). Nel backoffice, in ogni scheda prodotto deve esserci
la possibilità di inserire, in una casella, il guadagno desiderato per prodotto
ed automaticamente calcolare, dividere ed assegnare i valori da collegare
alle azioni dei clienti (opzioni pubblicitarie, priorità di attesa e penali).

Inoltre in backoffice richiediamo la possibilità di avere i classici report (per
fascia oraria, giornaliera, settimanale e mensile) prodotti più visti, cercati,
acquistati (per categoria singola e tutte le categorie).

Nel backoffice ancora, dei report, statistiche, sul fatturato, i nostri guadagni al
netto e lordo, la percentuale che andrà ai progetti sociali, con associate le
percentuali per progetti.

Riporto qui di seguito esempio di una pagina prodotto per il cliente
Le opzioni spuntate al primo acquisto, diventano quelle di default per gli acquisti successivi.

Arrivato al pagamento, il cliente deve avere l'opportunità di pagare con ogni metodo di pagamento carta di credito es. visa, visa electron, postepay, prepagate paypal, american express, mastercard, maestro internazionale, carta si, bonifico bancario, PayPal, apple pay, google pay. Alipay per la cina, Sofort Überweisung solo per la Germania, iDEAL solo per i Paesi Bassi, PayU solo per l'India. (il sistema in automatico deve salvare i suoi dati di carta e renderli per le prossime volte quelli di default come avviene su amazon).

Concluso il pagamento, il cliente può decidere a quale progetto sociale devolvere la sua quota prestabilita (es 2%) per ogni prodotto acquistato, semplicemente spuntando con un flag il progetto desiderato (nel caso volesse maggiori informazioni può cliccare sul logo del progetto selezionato e verrà reindirizzato alla pagina del progetto dove si spiegherà la mission) (es. flag 1, 1000000 di pasti ad i senza tetto, flag 2 costruiamo scuole nel mondo, flag 3 Ricerca sulla meningite).

Terminata la procedura, il cliente riceverà in automatico il riepilogo del suo ordine (come avviene per amazon) e riceverà periodicamente lo stato di avanzamento del suo ordine per non farlo sentire mai abbandonato a se stesso (la cadenza della mail verrà calcolata in base alla priorità di acquisto selezionata).

Parte determinante dell'ecommerce è la Search Bar, oltre a tutti i prodotti inseriti e divisi per categorie mediante importazione di database o interfacciando l'ecommerce a comunicare con altre piattaforme (es. [amazon.com](https://www.amazon.com)), vorremmo che ci fosse la possibilità per qualsiasi internauta nel caso non ci fosse il prodotto desiderato sull'ecommerce, di leggere una casella di testo dove si spiega al cliente che c'è la possibilità di andare sul sito X(es. apple.it) copiare il link del prodotto ed incollarlo sulla Search Bar, in Automatico l'ecommerce dovrà essere in grado di: Inserire il prodotto richiesto dal cliente (dalla pagina prodotto del sito competitor), poi calcolare in automatico in percentuale (a secondo della categoria del prodotto e della fascia di prezzo), i prezzi da associare alle azioni dei clienti (flag di azioni pubblicitarie, priorità di acquisto e penali) ed infine calcolare il prezzo finale e dare l'opportunità al cliente di pagarlo subito.

Le opzioni da spuntare per avere una scontistica sul prodotto sono le seguenti:

- 1) Mi piace, un post sulla loro bacheca e seguirci su tutte pagine Facebook, Instagram, google, twitter e youtube (si può creare un format per fargli mettere un solo flag e farlo aderire a tutto?).

2) Creando un video pubblicitario Asgabundu di max 60 secondi da condividere sui loro Social (Opzione1, possibilità di creare un video, avendo già le credenziali social, è possibile interfacciare i social direttamente con la piattaforma in modo che il cliente registri il video es. su Instagram, [musical.ly](https://www.musical.ly), Facebook, Youtube, twitter e lo posti direttamente dall'ecommerce sulla propria bacheca? In modo che noi ogni giorno decideremo chi è stato il migliore e con l'applicazione repost, lo riporteremo sulla nostra SOCIAL BAR (di cui ne parleremo più avanti). Opzione2 creare un format dove spiegargli che devono creare e condividere un video sui loro social e poi copiare ed incollare il link in un'apposita casella che gli creeremo (possiamo creare in backoffice, la pagina dove archiviare in ordine cronologico i link dei video degli acquirenti ?

3) Condividere sui loro social (Facebook, Instagram, twitter) un post pubblicitario con un format precompilato con #tag scritto e concordato dalle Aziende Partner del progetto come da contratto, oppure possibilità di scrivere un post o articolo su di un blog.

4) Unboxing del prodotto o Video recensione mediante (Instagram, YouTube o Facebook) ricordando al cliente prima dell'arrivo del prodotto che dovrà realizzare e condividere il video con il pacco chiuso e dovrà copiare il link nella casella di revisione nella mail.

Poco più in basso con una sottile linea di separazione con 4 colonne da spuntare, 3 vicine una affianco all'altra e la quarta distanziata.

Le 4 caselle inerenti alla *priorità di spedizione sono:

- 1) Priorità alta
- 2) Priorità bassa
- 3) Priorità investimento
- 4) Priorità Platinum

Concludendo le spunte uscirà il prezzo con i vari metodi di Pagamento con icone associate (Es. PayPal con il logo PayPal ecc.).

Validazione Sociale

Un'altra cosa da tenere presente sul funzionamento della piattaforma è la possibilità (esattamente come accade in [booking.com](https://www.booking.com)) di creare le notifiche di acquisto con tanto di immagine, nome, icone dei social collegati e del bandierina paese di provenienza. Come per [booking.com](https://www.booking.com) chi prenota una camera, viene suggestionato mediante la validazione sociale dettata da notifiche in parte vere ed in parte no, vorremmo per la piattaforma un sistema che ci garantisse, nel momento in cui un internauta è sulla piattaforma, dopo pochi secondi vedere in alto una notifica di acquisto (come [booking.com](https://www.booking.com)),

inizialmente creando acquisti associati a profili utenti che creeremo noi, es. una ventina di profili per ogni lingua della piattaforma, in modo che possano automaticamente, riconoscendo gli utenti online, proporgli i banner-pop up di notifica acquisto collegate alla sezione acquistati nella pagina di acquisto del prodotto (in questa sezione troveremo gli utenti che sono connessi e stanno vedendo il prodotto e più in basso gli utenti che hanno già acquistato il prodotto (come dettoci verbalmente di prendere come esempio da IOFFER). Poi una volta conosciuta la piattaforma, le notifiche saranno solo vere e collegate a profili utenti veri (che possono scegliere se mantenere sia l'acquisto che il profilo, nascosto, quindi oscurato agli occhi di clienti che vorranno cliccare sulla notifica).

Descrizione della navigazione pagina per pagina :

1) LANDING PAGE : in allegato fig. 2. Il cliente potrà scegliere di registrarsi con opzioni 1 mail e password, opzione 2 Facebook, opzione 3 google, opzione 4 continua senza iscrizione (accettando i cookie e i termini di servizio dell'e-commerce e tutto quello che serve per monitorarli).

2) HOME PAGE : in allegato fig. 3. La pagina deve essere divisa in questo modo : testata con parte superiore dedicata 1) search bar al centro, a sinistra il logo, a destra la navigazione per gli utenti con i seguenti pulsanti : Il profilo, liste, ordini, voucher, carrello. Segue spazio dedicato a banner pubblicitari che a secondo dei prodotti che cercheranno, quindi in base alle categorie, cambieranno (i banner) poi segue testata a slideshow (come Amazon) nella prima verrà spiegato il funzionamento del sito magari in un video e nelle altre verranno pubblicizzate le varie categorie prodotto. La search bar vorrei che fosse Bloccata per permettere agli internauti di avere sempre un riferimento. Sotto l'elenco dei prodotti, prima categoria best seller, poi i nuovi arrivi, servizi più gettonati ed infine i prodotti suggeriti dalla cronologia delle ricerche. Prima di ogni evento importante es.uscita dei nuovi prodotti apple, dobbiamo aver la possibilità di mettere prima dei best seller, i prodotti in countdown con timer. Al lato destro, vorremmo creare una Social Bar, in alto i tasti per iscriversi e mettere mi piaci alle nostre pagine social, poi successivamente in questo ordine: Instagram, Facebook, Musical.ly YouTube, Google, twitter, pagina interna blog (dove collegare tutti gli articoli, post che scriveranno su di noi). La SocialBar sarà uno Spazio dedicato agli Utenti, i migliori video, post, articoli verranno pubblicati su essa e gli utenti avranno anche un'ulteriore sconto in cashback con un voucher che gli verrà inviato via mail da spendere per un prossimo acquisto!

Sotto alla social bar, con la grafica di un iPhone X(possibilità in backoffice di cambiare grafica aggiungendo semplicemente un .jpeg), interfacciare le Api

WhatsApp e Telegram ed una livechat, per permettere al cliente di contattare il Customer Service mediante la chat che preferiscono, la selezionata sarà salvata di default per le prossime volte che il cliente sarà sulla piattaforma. E' possibile impostare i bot delle applicazione Es. Telegram, noi prepareremo dei format di testo per direzionare e targhettizzare appunto l'utenza. Es. Selezionata l'app telegram ci sarà un primo messaggio di benvenuto con delle opzioni dove gli dirà premi 1) Per info sull'ecommerce 2) Info sul Prodotto 3) per informazioni sulla spedizione etc. Infine in basso, come da figura Fig. 5 la mappa di navigazione dell'ecommerce con a piè di pagina le Condizioni generali di uso e vendita, Informativa sulla privacy, Area legale, Cookie e Pubblicità su Internet etc.

3) La Pagina di acquisto, graficamente simile ad amazon, ma ad eccezione che sotto la descrizione del prodotto devono esserci le 4 caselle (opzioni pubblicitarie come sopra elencato) da flaggare, altre 4 con priorità di spedizione ed infine il metodo di pagamento. Successivamente il cliente dovrà compilare il form con tutti i suoi dati anagrafici, social ed inerenti alle scelte pubblicitarie fatte (potrà decidere es. di caricare i video anche in un secondo momento (max 48 ore altrimenti il suo ordine verrà annullato), inoltre come dettoci da vicino, ci sarà la possibilità di oscurare le opzioni dove il cliente si è mostrato restio. Compilati tutti i dati il cliente procedendo all'acquisto si può spuntare la casella è un regalo? se si, ci sarà la possibilità di inserire un videomessaggio personalizzato oppure di sceglierne uno di quelli di asgabundu di default . Dopo aver pagato, può scegliere a quale progetto sociale devolvere la percentuale X del prodotto acquistato. Riguardo gli acquisti, chi non completerà immediatamente tutto il form, in back office, verrà messo in una waiting list ed in automatico nell'arco di 24 ore, gli verrà inviata una mail che gli ricordi di completare l'ordine caricando i contenuti richiesti in base alle opzioni flaggate nel momento dell'acquisto. per chi ha scelto l'unboxing dovrà ricordarsi di non scartare il regalo senza fare il video attraverso una mail inviata da noi prima di ricevere il prodotto. Nella pagina di acquisto parte fondamentale sono le stelline in alto con le recensioni dei clienti, dove cliccandoci sopra i clienti potranno vedere le recensioni per ordine cronologico e di geolocalizzazione, potranno cliccare anche sul nome della persona X e vedere il suo profilo. A fianco alle stelline, il cliente troverà un tasto con scritto "acquistati" dove passandoci con il mouse potrà visionare in tempo reale gli utenti che stanno monitorando il prodotto e quelli che lo hanno acquistato.

4) Il mio profilo (caricati i social, si vedrà la foto caricata su instagram o FB), menu a tendina, poi pagina profilo graficamente simile ad Amazon con eccezione che sulla sinistra si potrà vedere la percentuale di profilazione del Cliente (esempio quanti social ha collegato), che setting utilizza per il suo

acquisto (esempio, flag sul video pubblicitario, flag sull'unboxing e flag sulla priorità alta), vicino ad essi per il proprietario del profilo ci sarà la voce 'modifica' dove potrà scegliere in qualsiasi momento quali impostazioni usare di default. Ogni cliente potrà decidere se rendere privato e quindi oscurare sia il profilo che gli acquisti effettuati.

Nel menù a tendina dopo la voce Il mio profilo troveremo: Accesso ed impostazioni di sicurezza (dove l'utente in qualsiasi momento potrà cambiare le sue credenziali), indirizzi (dove ci sarà l'indirizzo primario (di residenza o domicilio) e potrà aggiungere altri indirizzi, infine troveremo le Opzioni di pagamento (dove oltre ad associare carte di credito o debito, potranno aggiungere anche un nostro Voucher). Alla fine del menu a tendina Logout

5) Le mie liste

La prima voce nel menu a tendina sarà, Wishlist, appunto una lista dei desideri personale, nella navigazione il cliente oltre ad acquistare il prodotto potrà decidere di metterlo nella sua wishlist. La seconda voce è Crea Una lista, con la possibilità di decidere il tema, Natività, Compleanno, Festività varie, Matrimonio...con possibilità di renderla visibile a tutti oppure di trovarla mediante la mail ed una password e quindi privata. Poi le possibilità di lista sono 3. La prima opzione permette alle persone partecipanti, di mettere una quota che verrà riconosciuta come un nostro voucher, una volta chiusa la lista (a cui possiamo mettere una scadenza come data) gli verrà comunicato l'importo mediante un nostro voucher con grafica carina ed i partecipanti della lista potranno decidere se caricare anche un video (di 6 max 60 secondi) dove faranno gli auguri... La seconda opzione è quella che ogni partecipante alla lista può scegliere un prodotto da inserire nella lista. La terza opzione sarà una lista libera, dove gli utenti possono fare più di un'azione, potranno sia regalare un importo in € che verrà convertito in voucher, sia aggiungere prodotti.

6)Voucher

La prima voce sul menu a tendina sarà Ricarica il tuo Account con un voucher, dove il cliente dovrà semplicemente inserire il codice alfanumerico e gli verrà accreditato il totale importo del voucher.

La seconda voce sarà Regala un Voucher, con possibilità di scegliere l'importo, uno dei 10 format grafici preimpostati ed infine selezionare la mail della persona a cui regalare questo voucher.

La terza scelta (Voucher aziendali ?)

7) I miei ordini

uguale ad Amazon con i medesimi "tasti": Traccia il mio pacco, fatto più carino graficamente (da scegliere se mantenere i 3 step, Ordinato, Spedito e

consegnato oppure a secondo della fascia di spedizione aggiungere più step, uno ogni 7 giorni di attesa). Restituisci o sostituisci gli articoli, problemi con il prodotto, cambia prodotto(solo per utenti platinum quindi oscurato per gli altri), scrivi una recensione per il prodotto, invia un reclamo, nascondi ordine, (in modo che non si veda anche nel profilo) (quindi creare una pagina per gli ordini nascosti).

8) Carrello,

nel momento del pagamento, in caso scelgano Paypal e qualsiasi altro pagamento, in BACKOFFICE, poiché ad ogni fascia di prenotazione e priorità di spedizione c'è associata una clausola di penale, deve esserci la possibilità di emettere due pagamenti PayPal (uno per prodotto e l'altro per servizi, in modo da impedire ai clienti di farsi restituire la somma della penale. Una volta emesso il pagamento allora il cliente potrà scegliere a quale progetto sociale devolvere una parte dell'importo del suo acquisto.

9) Utenti Platinum

Sul Profilo, cornice color platino intorno alla foto del profilo, caratteristiche:

-5% sui prodotti

Platinum priorità si dimezza l'attesa !

cashback del 3% su tutti i prodotti

possibilità di cambiare prodotto in ogni momento e in tutte le fasce.

10) Prodotti e servizi:

Assicurazione auto, moto, vita da interfacciare da subito

Voucher di viaggio, esperienze

Voucher Carburante

Automobili e moto nuove

App e software

Dentista

trattamenti estetici

Utenze

Utenze mobile

Architetto

Abbonamenti mezzi pubblici

Abbonamenti stadi

Biglietti concerti

Cene pagate e budget

Crea il tuo evento dei sogni

Visite Specialistiche

Formazione

Appartamenti

Barche e gommoni
prodotto e servizi di tutti i tipi

11) Affiliazione Partner -

Una pagina dove, chi vuole affiliarsi ha la possibilità di leggere e scaricare il contratto da compilare e inoltrarci a mezzo pec, inoltre deve avere la possibilità di prenotare un appuntamento telefonico (come apple genius bar).

12) Guadagna con asgabundu

metodi per guadagnare (credito virtuale):

condividi campagna marketing:

content management

metti mi piace ai post social

commenta i post

presentaci un amico

crea video virale

e cose che ci siamo detti da vicino.

13) pagine navigazione portale

About Us, condizioni di vendita, diritto di recesso, utente platinum, privacy, informativa cookies, FAQ, modalità di consegna, Guadagna con asgabundu