



Camera di Commercio
Reggio Calabria



in.form.a.

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Reggio Calabria



SI.CAMERA

SISTEMA CAMERALE SERVIZI



E-COMMERCE

*Presenza on line e
strategie di vendita*

Intervento di Vincenzo
Filetti

Reggio Calabria, 9 novembre
2017

SITO WEB. PRESENZA ON LINE



Dominio

Hosting

Mobile first

User experience

Velocità di caricamento

USER EXPERIENCE



Useful
Usable
Desirable
Findable
Accessible
Credible
Valuable

The User Experience Honeycomb”
di Peter Morville

LEAD GENERATION



La Lead Generation è una tecnica di Web Marketing attraverso la quale un' azienda genera nuovi contatti (lead) identificando potenziali clienti

LEAD GENERATION MARKETING



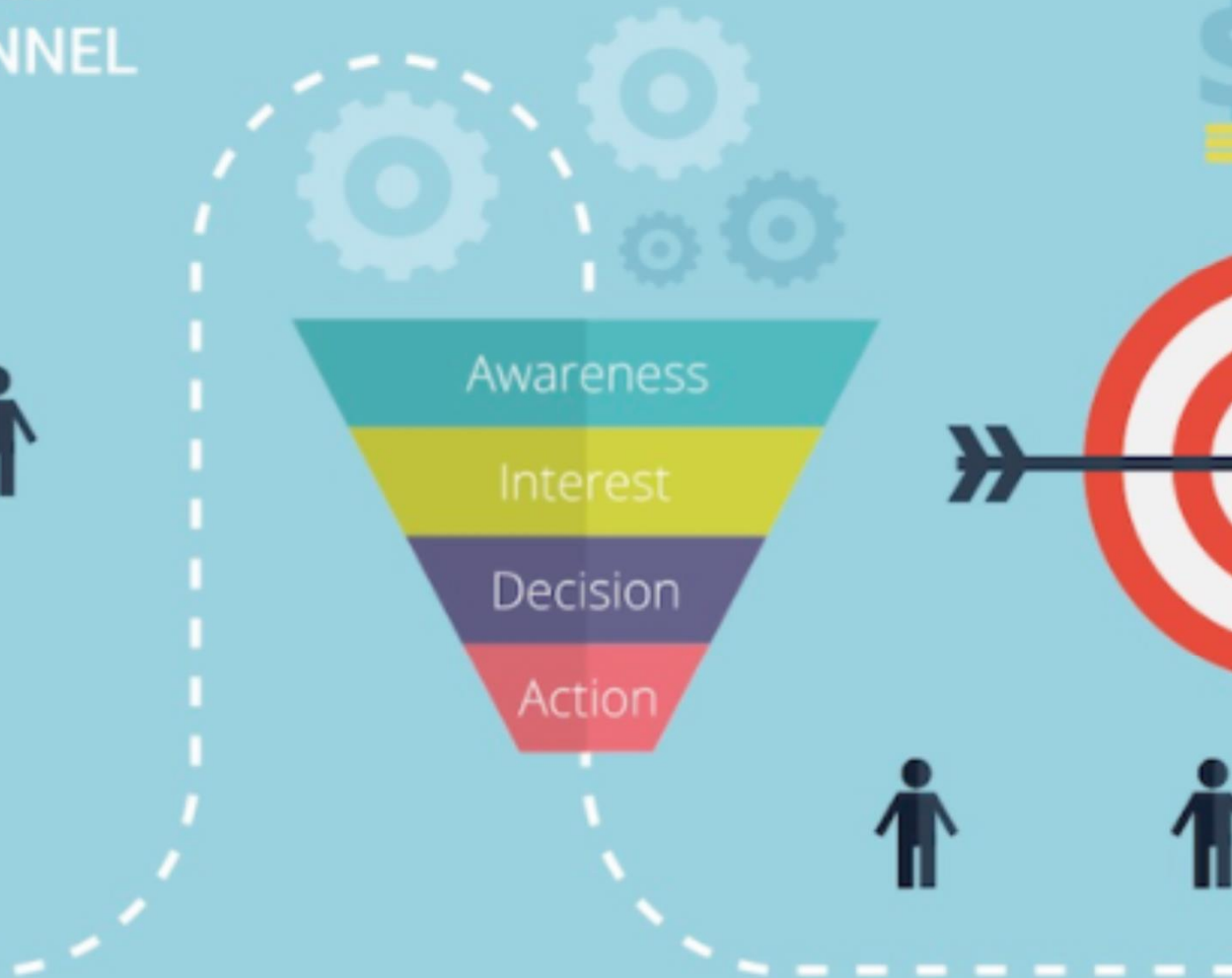
Blog post

Contenuti premium

Newsletter e azioni DEM
personalizzate

FUNNEL MARKETING [AIDA]

Welcome to
SALES FUNNEL



FUNNEL MARKETING [GLI STEP]



Know
Like
Trust
Try
Buy
Repeat
Refer

VENDITA ON LINE



Tripwire
Cross selling
Bumps
Down sales
One Time Offer

GRAZIE PER L' ATTENZIONE



v.filetti@sicamera.camcom.it

www.sicamera.camcom.it

SiCameraSocial 

www.linkedin.com/in/vincenzofiletti



Camera di Commercio
Reggio Calabria

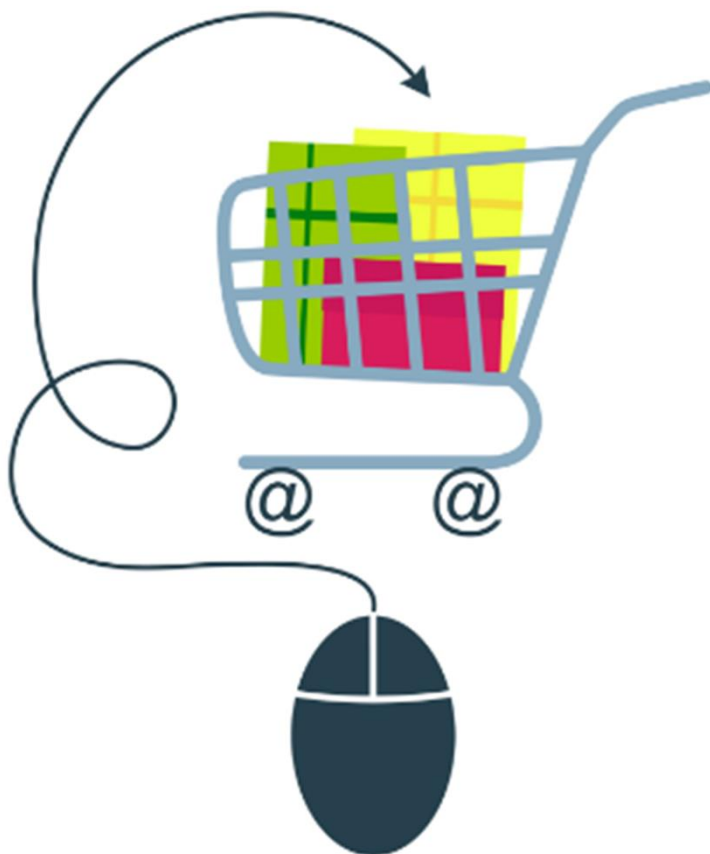


in.form.a.

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Reggio Calabria



SISTEMA CAMERALE SERVIZI



E-COMMERCE

Lo scenario

Intervento di
Vincenzo Filetti

Reggio Calabria
9 novembre 2017

PERCHE' L' ECOMMERCE?



Accessibilità
Disintermediazione
Controllo
Conoscenza del Cliente

E-COMMERCE NEL MONDO

8,7 % vendita
al dettaglio

+ 200 miliardi
su 2015

\$ 1.915
miliardi



E-COMMERCE IN EUROPA

€ 509 miliardi

296 milioni di
persone

57% utenti fanno
acquisti on line

16% PMI vende on
line





■ ■ E-COMMERCE IN ITALIA

11,1 mln consumatori abituali

21,8 milioni «almeno 1 volta»

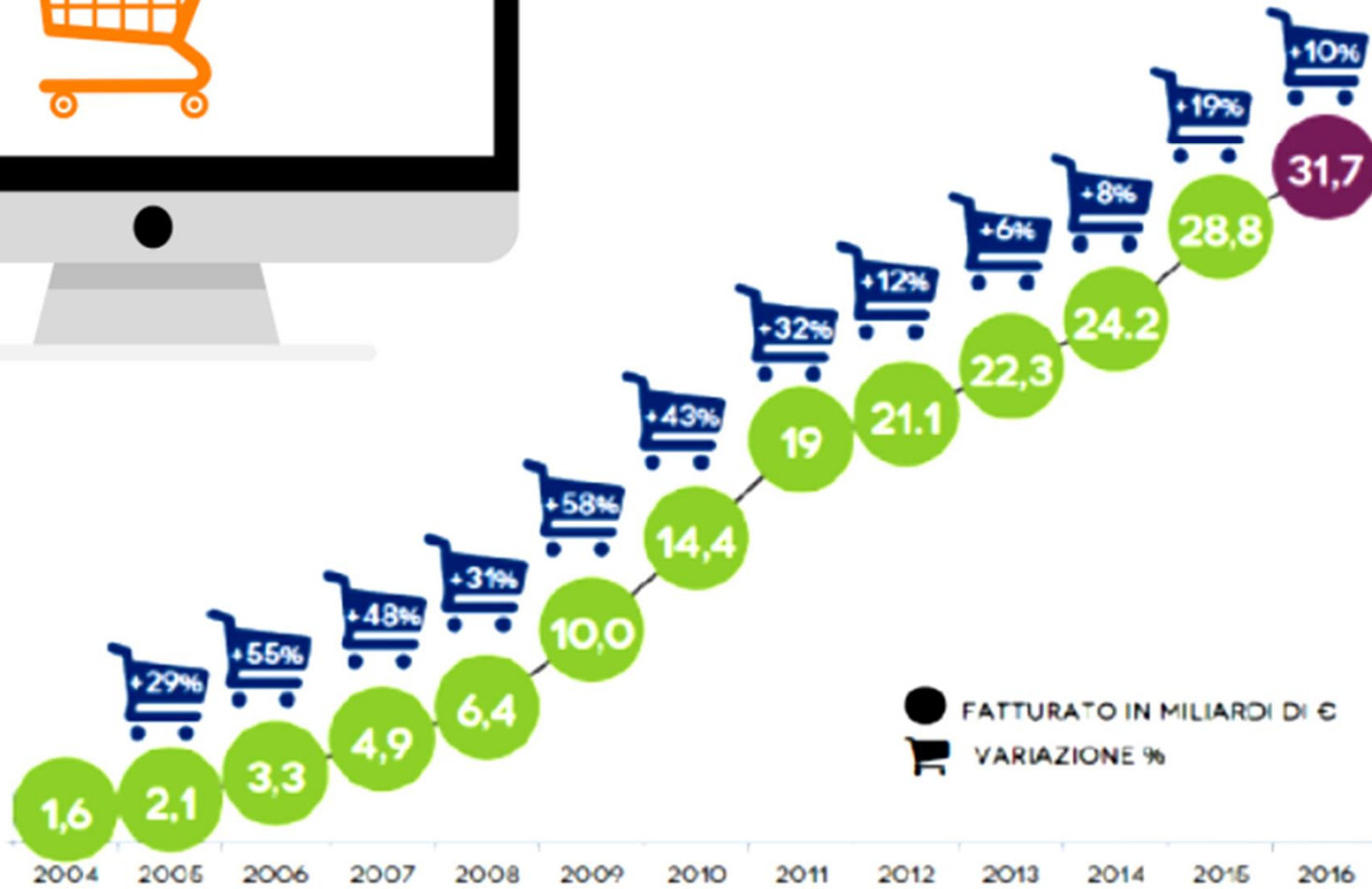
Oltre 60% penetrazione del mercato

20% via smartphone una volta alla settimana

16.000 aziende

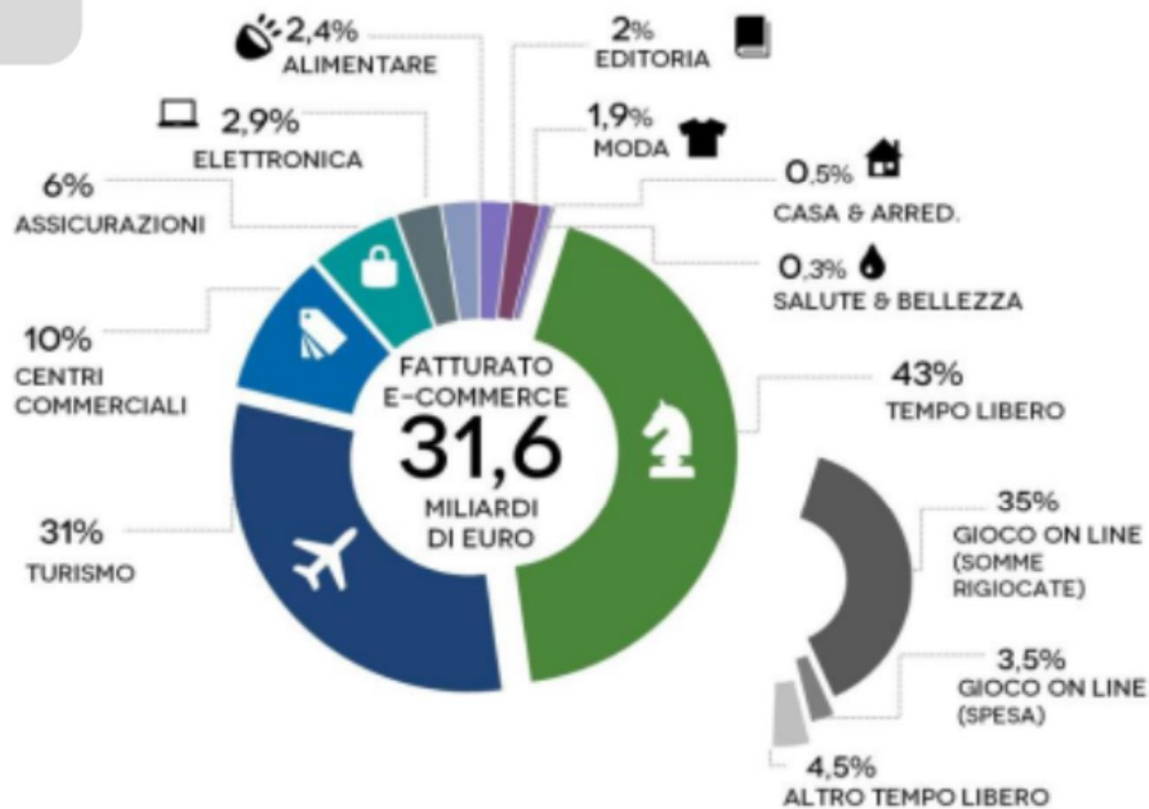


🇮🇹 E-COMMERCE IN ITALIA





🇮🇹 E-COMMERCE IN ITALIA



E-COMMERCE KEYWORDS



CHATBOT, FRICTIONLESS
PAYMENTS, PREDICTIVE ANALYSIS,
INFOCOMMERCE, SHOWROOMING

GRAZIE PER L' ATTENZIONE



v.filetti@sicamera.camcom.it

www.sicamera.camcom.it

SiCameraSocial 

www.linkedin.com/in/vincenzofiletti



Camera di Commercio
Reggio Calabria



in.form.a.

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Reggio Calabria

SI.CAMERA

SISTEMA CAMERALE SERVIZI



E-COMMERCE

Normativa, aspetti legali, fiscali e privacy

Intervento di Vincenzo Filetti

Reggio Calabria, 9 novembre 2017

ALCUNE PAROLE CHIAVE



Hosting, Caching, Point and click,
Cookies, Spam, b2b, b2C

AUTORIZZAZIONI PER AVVIARE E-COMMERCE



PARTIRE DA ZERO

NEGOZIO FISICO

Indirizzo PEC

SCIA

Firma Digitale

Telemaco

Comunicazione Unica

PRINCIPALI RIFERIMENTI NORMATIVI



D. Lgs. 70/2003

D. Lgs. 206/2005 c. d.
Codice del Consumo

D. Lgs. 21/2014

D. Lgs. 70/2003

PRIMO DECRETO LEGISLATIVO E-COMMERCE

Attuazione della direttiva
2000/31/CE relativa a aspetti
giuridici dei servizi della
società dell'informazione nel
mercato interno, con particolare
riferimento al commercio
elettronico



CODICE DEL CONSUMO E DIRITTI DEI CONSUMATORI



Articolo 7 della legge 29 luglio 2003, n. 229

Decreto legislativo del 21 febbraio 2014, n. 21

FOCUS SU CONTRATTO DI VENDITA



Obblighi informativi
precontrattuali

Ulteriori obblighi informativi

Clausole vessatorie

Diritto di recesso

Conclusione del contratto

ASPETTI FISCALI



Commercio elettronico diretto

Commercio elettronico indiretto

PRIVACY

Provvedimento Garante Privacy 229 del 4 maggio 2014



Obbligo di informativa

Divieto di spam

Cookie tecnici

Cookie di profilazione

Cookie di terze parti

Banner per informativa

GRAZIE PER L' ATTENZIONE



v.filetti@sicamera.camcom.it

www.sicamera.camcom.it

SiCameraSocial 

www.linkedin.com/in/vincenzofiletti



Camera di Commercio
Reggio Calabria



in.form.a.

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Reggio Calabria

SI.CAMERA

SISTEMA CAMERALE SERVIZI



E-COMMERCE

Make or buy?

Intervento di Vincenzo Filetti

Reggio Calabria, 9 novembre 2017

MODELLI DI BUSINESS



Vendita on line

Abbonamenti

Revenue sharing

Drop shipping

Aste on line

Club sales e flash
sales

E-COMMERCE: MAKE OR BUY?



GRAZIE PER L' ATTENZIONE



v.filetti@sicamera.camcom.it

www.sicamera.camcom.it

SiCameraSocial 

www.linkedin.com/in/vincenzofiletti