

Case Study Carnival Super Store



Settore: e - commerce

Sito: www.carnivalsuperstore.net

Situazione iniziale

Carnival SuperStore si è proposto sul mercato online nel dicembre 2003.

I vantaggi immediati di cui ha goduto l' e-commerce sono stati :

- scarsa concorrenza sul web
- ampia gamma di articoli

Gli svantaggi:

- La periodicità del business
- La scarsa presenza di canali tematici

Obiettivi

- Aumentare la visibilità sui motori di ricerca
- Aumentare gli accessi
- Migliorare il tasso di conversione
- Raggiungere target differenti
- Ottenere risultati durante tutto l' arco dell' anno

Intervento Euro.runner

Euro. Runner si è impegnata a seguire l'e-commerce di CarnivalSuperStore in tutte le sue fasi di sviluppo: dalla progettazione, alla diffusione, al monitoraggio.

Progettazione

Sviluppo sito

Il sito basato su linguaggio Asp si appoggiava su una buona piattaforma di gestione, tuttavia presentava diverse lacune in ambito usabilità.

Obiettivo

Migliorare la navigabilità per aumentare la % di conversione.

Per un utente l' impatto con un sito e-commerce deve essere altamente positivo affinché il soggetto si trasformi in "cliente".

Operazioni

- Rinnovamento grafico del sito → Aspetto più user-friendly
- Eliminazione della homepage iniziale → Accorciare il processo di navigazione per raggiungere obiettivo acquisto
- Aggiunta di sezione "Informazioni Utili" → Aumentare sicurezza nell' utente

Diffusione

Operazioni a 360° di webmarketing

Si è cercato di rendere visibile Carnival Super Store attraverso diversi canali e diversi tipi di operazioni

Obiettivo

Aumentare le visite, raggiungere target differenti e moltiplicare le vendite.

Operazioni

- Pay per click: Adwords, Overture, Miva → Copertura totale su tutti i motori di ricerca, aumento accessi
- Canali shopping: Kelkoo, Trovaprezzi, Msn Shopping, Kataweb Shopping, Costameno → Raggiungere target diversi, propone in maniera diretta i prodotti da vendere, aumentando la % di conversione
- Affiliation marketing → Aumentare la notorietà del brand, la forza commerciale e la link Popularity
- Indicizzazione → Completare l'attività del pay per click su motori di ricerca per una completa visibilità
- Mail Marketing → Fidelizzazione cliente, lancio promozioni
- Creazioni siti di contenuto (es: ForMoreFun.it) → Sfruttare una migliore indicizzazione e offrire anche un servizio informativo per accrescere interesse attorno all' argomento.
- Lancio comunicati stampa e articoli su riviste online → Accrescere credibilità oltre ad aumentare visibilità

