

**DIGITAL EXPORT:  
8 STEP PER  
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

---

**STOREIS.**  
a different story

# INTRODUZIONE

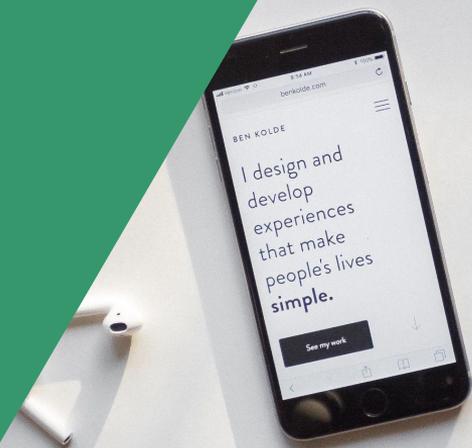
Quali sono i passi da intraprendere per **migliorare il processo di acquisto** e **far crescere il canale ecommerce all'estero**?

Ci sono diversi aspetti da prendere in considerazione per potenziare il **digital export**:



Alle pagine seguenti troverai **8 elementi** da considerare per realizzare una **strategia di internazionalizzazione efficace**.

# UX & LOCALIZATION



# UX & LOCALIZATION

## 1.



### Lingua

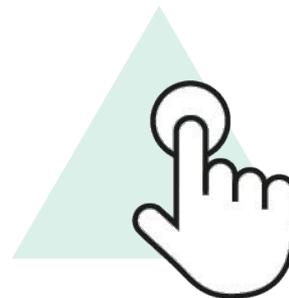
localizzare e non tradurre, utilizzando un team di esperti del mondo ecommerce e non dei semplici traduttori, **senza dimenticarci di localizzare perfettamente il processo di Checkout**

## 2.



### UX

Effettuare User Testing con utenti locali per verificare che il processo di acquisto sia fluido e senza frizioni in localizzazioni differenti, **soprattutto su mercati culturalmente distanti dal nostro (Russia, Far East, US, ..)**



# OPERATIONAL READINESS



# OPERATIONAL READINESS

## 3.



### Pagamenti

Verificare che i sistemi di pagamento siano specifici per ogni mercato, ad es. **in Russia sarà fondamentale attivare il payment upon delivery o in Giappone Konbini e PayEasy**

## 4.



### Customer Service

Valutare il livello di servizio clienti atteso, ad es. **in Russia sarà necessario attivare un customer care 7 giorni su 7, 24 ore su 24**

## 5.



### Delivery

Differenziare i tempi e le modalità di consegna in base alla destinazione e alla tipologia di delivery e ritiro del prodotto. **In Russia spedire a Mosca e San Pietroburgo (in certe condizioni) può essere molto più rapido che nelle altre aree**

# OMNICHANNEL



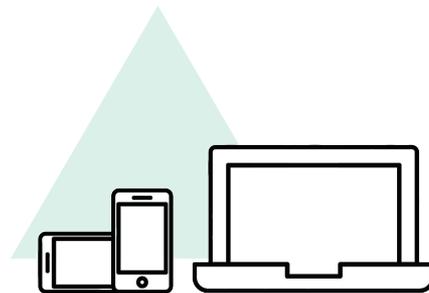
# OMNICHANNEL

## 6.



### Omnichannel

Comprendere le dinamiche locali e **applicare un modello efficace nell'interazione online/offline**, ad es. click & collect, possibilità di ritiro merce in negozio lo stesso giorno, ...  
Sapevi ad esempio che in certi mercati esistono dei Pick Up Point con i camerini, dove puoi provare la merce ed effettuare il reso? o che il corriere arriva a casa tua con il POS per il pagamento rapido e che aspetta che tu provi la merce e renda i capi che non ti piacciono?



# MARKETING & DISTRIBUTION STRATEGY



# MARKETING & DISTRIBUTION STRATEGY

## 7.



### Distribuzione Digitale

Valutare in base agli obiettivi quali canali distributivi utilizzare; **i marketplace potrebbero essere un buon ariete per aprire un nuovo mercato che non si conosce**

## 8.



### Marketing

Definire un piano di marketing e sales forecasting realistico e country-based; **Paesi diversi hanno valori differenti sui principali KPI (propensione e tassi di reso, ritorno delle campagne, ...)**





**PIACERE DI  
CONOSCERTI**

---

**STOREIS.**  
a different story

# ABOUT

Siamo una società di **consulenza ecommerce** e **omnichannel retail** fortemente orientata alla **performance**.

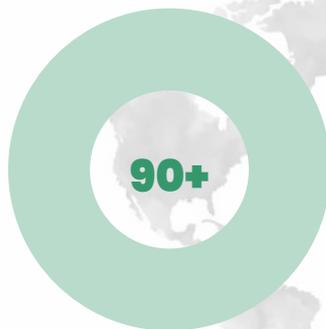
Ti aiutiamo a **migliorare le tue vendite online** e a **capitalizzare i tuoi investimenti digitali**.

Ti supportiamo nella **definizione della tua strategia di distribuzione omnicanale** e la mettiamo a terra concretamente attraverso la nostra **agenzia di digital marketing** interna, specializzata in **Website Optimization, Digital Export, Online Advertising, User-based Marketing, Digital Intelligence** e **Marketing Technology**.

**Ci chiamiamo Storeis perché pensiamo che ogni store online abbia la sua storia e ci piace pensare di poterla scrivere insieme a te.**



# UN APPROCCIO INTERNAZIONALE



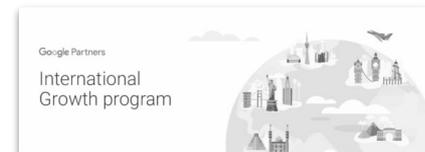
**Paesi con  
Campagne Attive**



**Incidenza Export  
su Budget Media**

## E inoltre...

### Google International Growth Program



Siamo partner di **Google** per l' **International Growth Program**, programma esclusivo, **riservato a sole 11 agenzie in Italia**, che ci consente di **accedere in esclusiva** a dati e trend sui mercati internazionali per supportare la tua crescita nelle diverse geografie

**VUOI  
SAPERNE DI  
PIU?  
RESTIAMO IN  
CONTATTO:)**

**STOREIS.**

Via Carlo Leoni, 7  
35139 Padova (Italy)

 (+39) 049 738 6284

 [info@store.is](mailto:info@store.is)

**[www.store.is](http://www.store.is)**