

10 DIFFERENZE TRA E-COMMERCE

B2C

B2B

1. RICERCA E NAVIGAZIONE

Ricerca per nome prodotto
Ricerca attraverso filtri per caratteristiche del prodotto (ad es. taglia/colore) o altri attributi specifici

Ricerca per SKU
Strumenti di ricerca personalizzati
Suggerimento di ricerca con preview dell'immagine prodotto

2. PRODOTTO

Labels con varie informazioni sul prodotto
Prezzi visibili
Alberatura di ricerca per arrivare al prodotto breve (al massimo due livelli)

Alberatura con più livelli di profondità
Catalogo su misura sezioni di catalogo
Acquisto rapido dei prodotti
Più informazioni tecniche
Stock e disponibilità in tempo reale

3. PREZZI

Prezzi Standard

Prezzi nascosti per utente non registrato
Prezzi personalizzati per cliente
Prezzi differenti per gruppi di clienti
Metodi di pagamento personalizzati
Sconti su metodi di pagamento
Sconti per clienti e gruppi clienti

4. MARKETING

Cross sell, up sell, correlati sul carrello, iscrizione alla newsletter, pop up per la generazione nuovi lead, blog per la gestione dei contenuti, chat customer care, coupon codici sconto

Stessi strumenti ma con attenzione al canale commerciale/vendite

5. ORDINI

Acquisto ed ordini standard
Storico degli ordini

Ordini veloci per grandi quantitativi
Riordino
Stato avanzamento ordine
Generazione automatica di ordini
Pre-ordini

6. PAGAMENTI

Bonifico
Pay Pal
Carta di Credito
Contrassegno

I pagamenti B2C ma già impostati per cliente
Condizioni di pagamento personalizzate

7. SPEDIZIONI

Spedizioni standard tramite corriere
Ritiro in negozio

Spedizioni B2C più
Porto Franco
Calcolo data spedizione in base ai tempi di approvvigionamento

8. GESTIONE ACCOUNT

Gli utenti si registrano in autonomia

Gli utenti possono registrarsi con controllo e approvazione
Gestione di diversi permessi
Accesso riservato per gli agenti che possono inserire ordini per i propri clienti

9. ASSISTENZA

Chat
Form per la gestione dei resi

Assistenza del B2C più
Personalizzazione della procedura in base al cliente

10. INTEGRAZIONE

Opzionale ma fortemente consigliata per evitare di caricare manualmente prodotti, prezzi, disponibilità, etc e commettere errori e sviste

Obbligatoria per associare e filtrare il catalogo prodotti all'elenco dei clienti e disporre di informazioni sulle spedizioni, metodi e condizioni di pagamento, listino prezzi dedicato, storico ordini, etc.