

Caso Studio

Ecommerce Settore Ferramenta

Conversion Design & Relationship Optimization

THE
SPACE

THE
STRATEGY
NEXT IS THE NEW NOW

telle**m**

Situazione iniziale



Punto di partenza

E-commerce attivo dal 2022

Settore Ferramenta



Problemi

UX da migliorare in particolare la velocità del sito

L'analisi delle **performance** era basata esclusivamente su dati di fatturato e vendite



Obiettivi

Migliorare l'**analisi dei dati**

Aumentare il **fatturato**

Pianificare strategie per far crescere la **retention**

Cosa abbiamo fatto

1

Analisi Sito Ecommerce

Abbiamo analizzato in profondità le performance del sito, utilizzando strumenti come **heatmap** e **session recording** per individuare le aree critiche nel percorso utente.

2

Analisi Numeri Chiave

Siamo passati da una visione centrata solo su vendite e fatturato a un approccio **data-driven**, identificando e monitorando i principali KPI di un e-commerce: CR, AOV, MER, CAC, Frequenza d'acquisto e LTV.

3

Piano strategico di crescita

Abbiamo costruito un piano strutturato su due fronti:

- **Marketing**: per aumentare la **retention** e incentivare i riacquisti
- **Conversion Design**: per ottimizzare la **User Experience**

4

Conversion Design

Restyling completo del sito con focus mobile, leve di urgenza, pagamento a rate e automazioni personalizzate basate su eventi custom

5

Relationship Optimization

- Marketing automation
- Campagne di risveglio
- Calendario Promozionale Annuale
- Waiting list per promo
- Segmentazione Catalogo

6

Ottimizzazione Continua

Monitoriamo costantemente l'impatto delle strategie adottate, con un approccio iterativo basato sui dati, per migliorare in modo continuo le performance e l'esperienza utente complessiva.

Analisi numeri chiave

Scontrino Medio

Abbiamo iniziato il progetto con un'analisi approfondita dello **scontrino medio (AOV)**, analizzando i dati del 2023, 2024 e dei primi 3 mesi del 2025, estratti direttamente dal CMS del cliente.

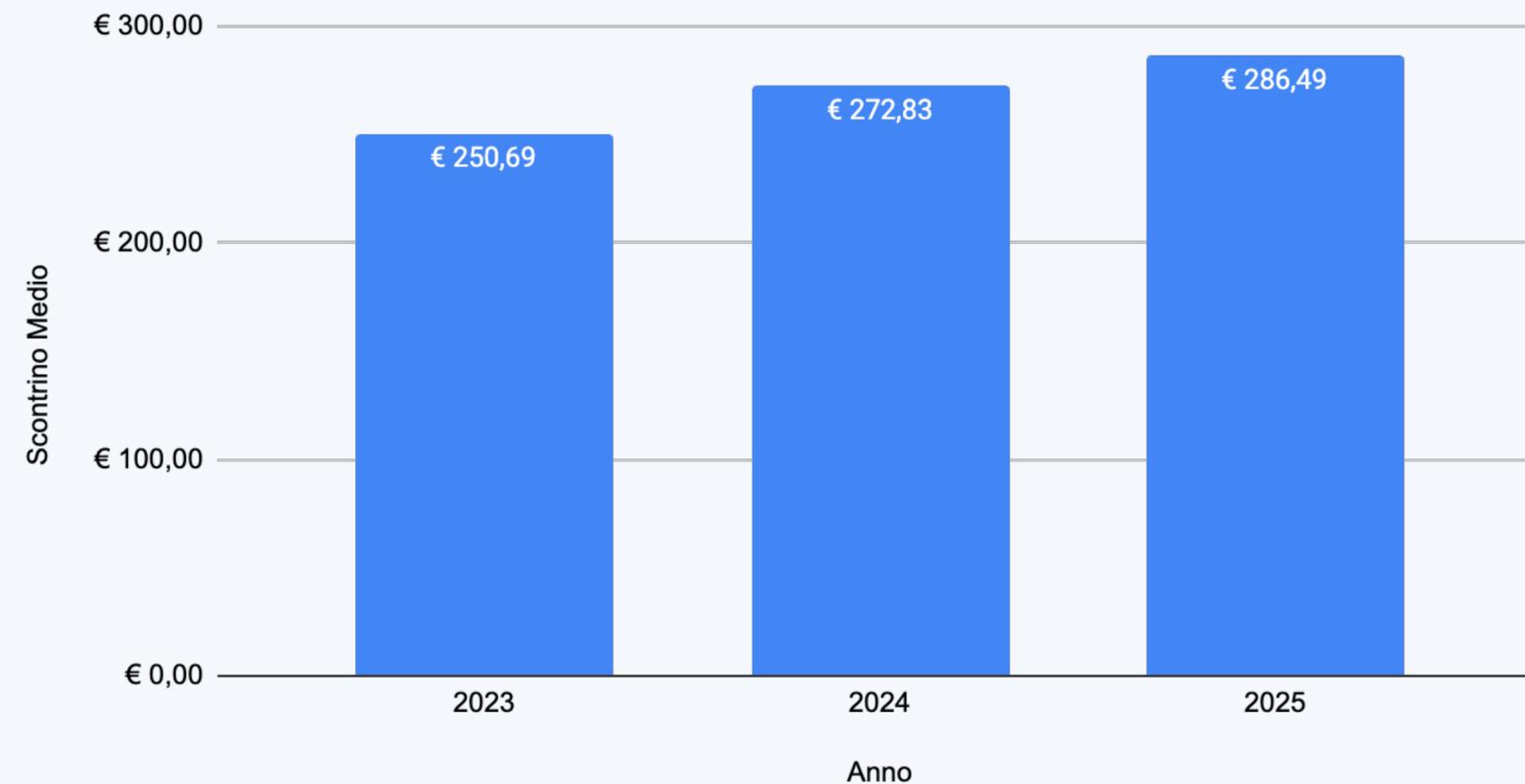
Si può notare una crescita costante del valore dello scontrino medio.

Un insight particolarmente significativo emerso dall'analisi riguarda la differenza tra lo scontrino medio dei nuovi clienti e quello dei clienti di ritorno*:

- **Nuovi clienti:** 252,18 €
- **Clienti di ritorno:** 313,23 €

Questo gap evidenzia in modo chiaro come i clienti fidelizzati generino un valore medio per ordine superiore, confermando l'importanza strategica delle attività di **retention**.

* dato misurato per il 2024



Analisi numeri chiave

KPI Fondamentali

Grazie al nostro metodo di lavoro, abbiamo introdotto un sistema di analisi che ha permesso all'azienda di misurare, per la prima volta, KPI fondamentali per un e-commerce:

MER (Marketing Efficiency Ratio), LTV (Customer Lifetime Value), CAC (Customer Acquisition Cost) e frequenza d'acquisto.

L'analisi ha rivelato una crescita costante e significativa nel tempo:

- **MER**: da 4,97 (2023) a una previsione di **8,12** nel 2025
- **LTV**: da 171,27 € a **385,10 €** (+125%)

Questi dati ci hanno permesso di comprendere l'effettivo valore di ogni cliente nel tempo, dandoci la sicurezza di poter attivare **strategie di acquisizione più aggressive** sul breve periodo, con un ritorno garantito sul lungo termine.

Parallelamente, abbiamo continuato a ottimizzare le attività di **retention**, per aumentare ulteriormente la frequenza e il valore degli acquisti.

	2023	2024	2025*
MER	4,97	7,84	8,12
LTV	171,27 €	284,50 €	385,10 €
CAC	48,21 €	32,27 €	33,15 €
Frequenza d'acquisto	1,12	1,32	1,41

* Previsione sulla base dei dati dei primi 3 mesi dell'anno

Conversion Design

Step di ottimizzazione



Performance

All'avvio del progetto, l'intervento prioritario è stato il **trasferimento del sito su un'infrastruttura dedicata**, per migliorarne le prestazioni. L'ottimizzazione del **database** ha portato a un **notevole incremento di velocità e stabilità**.



Replatforming & UX

Successivamente, è stato eseguito un **replatforming completo** con un layout pensato per il **mobile-first**, più semplice e intuitivo, e l'aggiunta di un **configuratore prodotto**.



Personalizzazione

Sono state introdotte **leve di urgenza**, **nuovi metodi di pagamento (rateali)** e **automazioni personalizzate** basate su eventi comportamentali, per aumentare le conversioni e migliorare l'esperienza utente.

Conversion Design

Ottimizzazione scheda prodotto

Home / Attrezzatura / Ponti moto / Ponte Sollevatore Moto 450Kg



Ponte Sollevatore Moto 450Kg

• SPEDIZIONE GRATUITA

ShoppingAdvisor 4.8

★★★★★ (recensioni dei clienti)

991,90€ **624,69€** IVA inclusa **Risparmi 36%**

PayPal Paga in 3 rate da 208,23€ senza interessi. TAEG 0%. Scopri di più

Alma 3x 4x

Oggi paghi 214,48 € poi 2 rate mensili di 208,23 €

Costo personalizzazione

0,00€

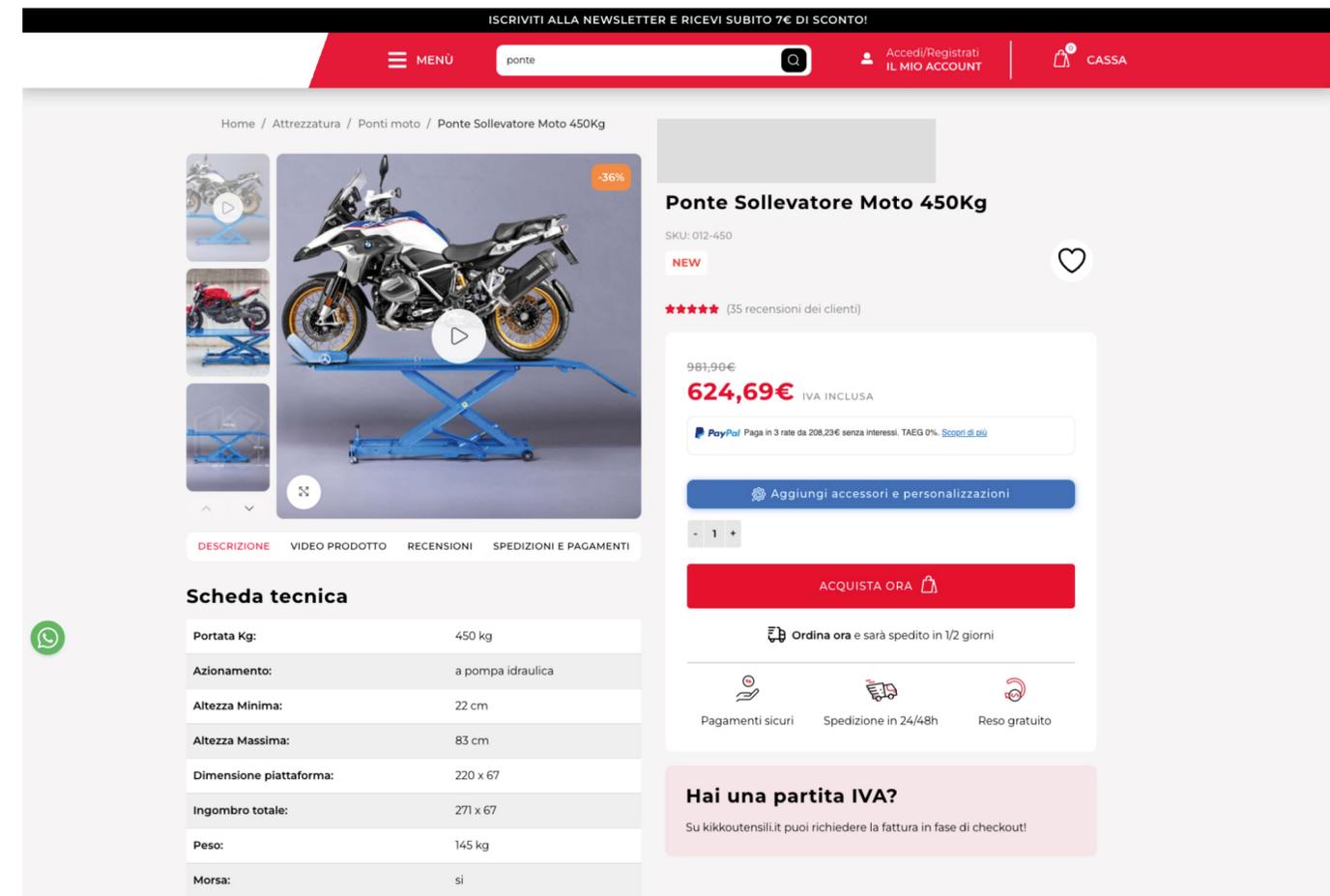
Prezzo totale

624,68€

1

Aggiungi al carrello

Prima



ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER E RICEVI SUBITO 7€ DI SCONTO!

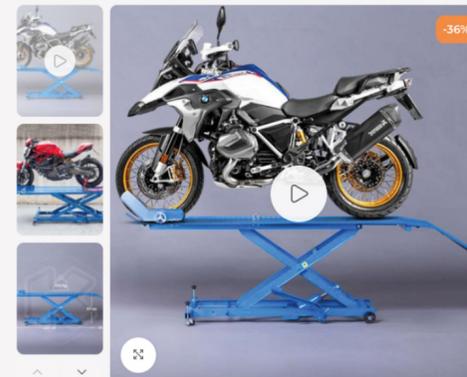
MENÙ

ponte

Accedi/Registra il mio account

CASSA

Home / Attrezzatura / Ponti moto / Ponte Sollevatore Moto 450Kg



Ponte Sollevatore Moto 450Kg

SKU: 012-450

NEW

★★★★★ (35 recensioni dei clienti)

991,90€ **624,69€** IVA INCLUSA

PayPal Paga in 3 rate da 208,23€ senza interessi. TAEG 0%. Scopri di più

Aggiungi accessori e personalizzazioni

1

ACQUISTA ORA

Ordina ora e sarà spedito in 1/2 giorni

Pagamenti sicuri

Spedizione in 24/48h

Reso gratuito

Hai una partita IVA?

Su kikkoutensili.it puoi richiedere la fattura in fase di checkout!

Dopo

Relationship Optimization

Attività implementate per aumentare il valore del cliente e il numero delle conversioni



Marketing Automation



Campagne di Risveglio



Calendario Promozionale



Waiting list per promo



Segmentazione del catalogo e dell'offerta sul sito e nelle campagne di advertising

Risultati Ottenuti

Considerazioni finali



Crescita del LTV

Le attività realizzate hanno portato ad una crescita del Valore del Cliente nel lungo periodo.



KPI fondamentali

Abbiamo implementato un sistema per monitorare indicatori chiave come **LTV, CAC, MER** e **frequenza d'acquisto**, fondamentali per guidare le decisioni strategiche.



Aumento del fatturato

Queste attività hanno portato ad una crescita delle entrate totali (anno 2024 vs 2023) del +44,31%

Entrate totali

518.375,30 €

rispetto a 359.205,02 €

↑ 44,31%

I nostri contatti

info@thespacesm.com

T. +39 0549 964894

www.thespacesm.com

Fissa una call



**THE
SPACE**

**THE
STRATEGY**
NEXT IS THE NEW NOW

tellem