

ARGONAUTIC

E-COMMERCE
A PACCHETTI DINAMICI PER
ESPERIENZE PROGRESSIVE



- ▶ **COSTRUTTORE DI ESPERIENZE**
- ▶ **MAGAZZINO CONTRIBUTIVO**
- ▶ **CATALOGO TEMATICO**
- ▶ **POST-VENDITA**
- ▶ **ROULETTE DEI FORNITORI**

IN SINTESI

IL VALORE AGGIUNTO DI ARGONAUTIC



1 COSTUTTORE DI ESPERIENZE GENERA PRODOTTI MODULARI E PROGRESSIVI

PRICE MANAGEMENT
ESPERIENZA PROGRESSIVA
INDURRE IN TENTAZIONE
IDEE PER IL POST VENDITA

2 MAGAZZINO CONTRIBUTIVO LA PIAZZA DI INTERSCAMBIO TRA GESTORI E FORNITORI

CALENDARIO DISPONIBILITÀ
DROP SHIP
BIGLIETTAZIONE & DIGITAL
CARATTERISTICHE DI OFFERTA
CONCORRENZA LEALE
VERIFICA
SCARICO

3 E-COMMERCE DINAMICO TROVA, CONVINCIE, INCASSA, CONSEGNA

CATALOGO TEMATICO
TASSONOMIA
FILTRI DI RICERCA
ONE-PAGE DEI FORNITORI
SCHEDE ESPERIENZA
PROCEDURA DI ACQUISTO

La conoscenza maturata da RDT nel campo del turismo viene da centinaia di ore di ascolto e di approfondimento, per rispondere alle esigenze di settori e discipline specializzati: questo perché le innovazioni invecchiano presto, il gusto fluttua verso nuove suggestioni, si avvicendano generazioni che ribaltando le certezze e cambia la tolleranza alla tecnologia, che ha invaso anche un momento "sacro" e privato come il tempo libero.

Cosa ha quindi di speciale il nostro e-commerce? È **dinamico** perché ricombina i prodotti, creando "esperienze di vacanza" progressive e automatizzate (non chiamatele *pacchetti*). È **collaborativo**, perché ospita lo scambio di idee, attività e servizi che realizzano la connessione tra le imprese del territorio. È **furbo**, perché conosce i clienti e reagisce mettendo in campo un arsenale di "trucchetti" da venditore: corteggia, informa, persuade, coccola con il giusto ritmo. È uno strumento ambizioso e con una marcia in più, pronto a fare business con voi!



“ ARGONAUTIC

E-COMMERCE A PACCHETTI DINAMICI

*per creare
esperienze di viaggio progressive
dedicato ai* **CLUSTER D'IMPRESA**



ARGONAUTIC

**E-COMMERCE A PACCHETTI DINAMICI
PER ESPERIENZE PROGRESSIVE**

COSTRUTTORE DI ESPERIENZE

GENERA PRODOTTI MODULARI E PROGRESSIVI

COSTRUTTORE è lo strumento marketing per la definizione delle caratteristiche di tutte le esperienze messe in vendita sull'e-commerce: ne gestisce i contenuti, la durata, il pricing e automatizza i periodi di vendita, ad esempio su base stagionale, solo nei weekend o in occasione di eventi speciali.

TARGET

**CONSORZI DI IMPRESE
STRUTTURE RICETTIVE
IMPIANTI E STABILIMENTI**



ARGONAUTIC

COSTRUTTORE DI ESPERIENZE



PRICE MANAGEMENT

La prima regola del gioco è stabilire il giusto prezzo e i termini di vendita: da questo passo si determina il successo o il fallimento di qualsiasi attività di commercio elettronico online.

Il sistema assiste l'operatore nella formulazione del valore con autonomia e flessibilità: gli strumenti automatizzano i calcoli e guidano nell'uso di tecniche di vendita efficaci e consolidate.

Il **costo di produzione** viene calcolato in base ai servizi inclusi nel pacchetto secondo i prezzi indicati dai fornitori: è un riferimento fondamentale per stabilire il guadagno o il sottocosto controllato.

Il **prezzo di vendita** va inserito manualmente: le tecniche di arrotondamento "un pochino in meno" (note come *charm pricing*) sfruttano alcune soglie psicologiche per catturare l'attenzione del cliente.

	€ 19	x2	+0%
	€ 10	x1	-5%
	€ 29	x1	-5%

Il costo di produzione si aggiorna automaticamente durante la costruzione di una "esperienza"



Il segreto per stabilire un pricing vincente? Arrotondamenti mancati e "numeri magici"!

Il **markup** e la **commissione** regolano l'aspettativa di guadagno da realizzare per ciascuna vendita: vengono calcolati in automatico e possono essere modificati manualmente con grande flessibilità.

I **bonus/malus** sono supplementi e riduzioni che scattano in particolari condizioni e sono legati ai tipi e le quantità di pax, ai giorni della settimana in cui si soggiorna e alle fasce stagionali.



Il markup è una percentuale per incrementi proporzionali, la commissione è un importo per un guadagno fisso



Il bambino entra gratis, aggiungi un amico per uno sconto, sovrapprezzo camera singola, alta e bassa stagione...

ARGONAUTIC

COSTRUTTORE DI ESPERIENZE



ESPERIENZA PROGRESSIVA

Definendo i servizi **inclusi** si crea la base per una esperienza economica di buona qualità, in grado di attirare l'attenzione dei clienti: la proposta avviene sull'ampio catalogo di pacchetti tematici e stagionali con un prezzo "a partire da" e "a persona".

L'addetto alle vendite pianifica il **timing di vendita** decidendo quando proporre l'acquisto di moduli accessori: l'esperienza del cliente sarà sempre più appagante e la percezione della spesa, sostenuta un po' alla volta, risulterà essere più sopportabile.



CAMERA 3 STELLE



TRATTAMENTO BENESSERE

Il "pacchetto" classico abbina una soluzione di ospitalità e una attività tematica: il prezzo deve essere appetibile!



CAMERA 3 STELLE



CAMERA 4 STELLE

Tentazione: passare da una camera 3 stelle a 4 stelle con (relativamente) pochi euro di differenza...



TRATTAMENTO ESTETICO

Il pacchetto base includeva un trattamento benessere: aggiungiamo all'esperienza un trattamento estetico?

INDURRE IN TENTAZIONE

Quando il cliente sta acquistando l'esperienza di base possiamo proporgli delle piccole "tentazioni" per stimolare l'*acquisto di impulso*: servizi non richiesti talmente convenienti da cogliere al volo quando si ha già la carta di credito in mano.

Il **cross selling** e l'**upselling** possono essere usati per passare alle versioni "premium" dei servizi inclusi con un sovrapprezzo minimo, e per arricchire l'esperienza con nuove attività, come trattamenti o escursioni, funzionali all'esperienza base.

IDEE PER IL POST VENDITA

Il **re-targeting** e il **nudge** propongono i servizi migliorativi in momenti emozionali: poco prima dalla partenza, quando c'è grande entusiasmo per la vacanza, o mesi dopo il ritorno, quando si pensa al prossimo viaggio e si hanno maggiori disponibilità.

Promuovere proprio i moduli ai quali il cliente aveva inizialmente scelto di rinunciare è una forte provocazione: il post vendita avviene con messaggi email fatti su misura per il cliente e con notifiche durante la navigazione del catalogo e-commerce.



KIT PRODOTTI ESTETICI



OFFERTA DEGUSTAZIONE

Mancano pochi giorni alla partenza: il sistema propone nuovi prodotti e attività in promozione con email marketing



PACCHETTO TERME

La tua ultima vacanza ormai è un ricordo: vuoi provare qualcosa di simile o tentare una nuova esperienza?

ARGONAUTIC

**E-COMMERCE A PACCHETTI DINAMICI
PER ESPERIENZE PROGRESSIVE**

MAGAZZINO CONTRIBUTIVO

LA PIAZZA DI INTERSCAMBIO TRA GESTORI E FORNITORI

MAGAZZINO è la piattaforma di scambio centralizzato dove i fornitori condividono le caratteristiche della propria azienda e le disponibilità e i prezzi dei propri prodotti: con il calendario possono programmare autonomamente la capacità di risposta e sospendere l'erogazione dei prodotti non ancora venduti.

TARGET

CONSORZI DI IMPRESE
STRUTTURE RICETTIVE
IMPIANTI E STABILIMENTI



ARGONAUTIC

MAGAZZINO CONTRIBUTIVO



CALENDARIO DISPONIBILITÀ

I fornitori possono dichiarare la propria capacità di erogazione di servizi e prodotti concedendoli in **allotment** secondo una delle tre modalità previste: **giorno per giorno, a scalare e illimitata**.

Il sistema gestisce le vendite e lo scarico del magazzino a seconda del tipo di disponibilità: la meccanica ibrida fonde insieme le migliori caratteristiche dell'**e-commerce** e del **booking**.

La modalità **giorno per giorno** gestisce i servizi che si rinnovano ciclicamente, come avviene normalmente nei sistemi di booking per la gestione delle stanze d'albergo e delle soluzioni di ospitalità.

La modalità **a scalare** è tipica dei prodotti fisici e dei servizi "a ingresso", messi a stock in quantitativi prestabiliti fino all'esaurimento delle scorte: è la modalità solitamente utilizzata dagli e-commerce.

La modalità **illimitata** eroga prodotti digitali o prestazioni con conferma di prenotazione in numero indeterminato: il fornitore semplicemente "accende o spegne" la propria disponibilità.



BOOKING
ENGINE



E-COMMERCE
DROP SHIPPING



PIATTAFORMA
VENDITA DIGITALE



→ DROP SHIP

Il **drop ship** è il modello in cui il venditore non possiede materialmente il prodotto venduto: è cura del fornitore erogare al cliente finale i beni che ha acquistato sulla piattaforma.

BIGLIETTAZIONE & DIGITAL ←

I beni immateriali, come biglietti di eventi, titoli di viaggio, prenotazioni di attività, documenti elettronici e opere multimediali vengono essere consegnati a costo zero via e-mail.

ARGONAUTIC

MAGAZZINO CONTRIBUTIVO



TIPOLOGIA SERVIZIO OSPITALITÀ

- CLASSIFICAZIONE QUATTRO STELLE
- ALLOGGIO DOPPIA USO SINGOLA DUS
- ACCOMODATION MEZZA PENSIONE HB



TIPOLOGIA SERVIZIO MASSAGGIO

- ZONA TESTA, SPALLE, SCHIENA
- DURATA 45 MINUTI
- TECNICA LOMI LOMI AWAJIANO

La definizione e l'applicazione di caratteristiche chiare aiuta a raccontare le specificità di ogni prodotto

CARATTERISTICHE DI OFFERTA

La costruzione di una *esperienza progressiva* coinvolge i prodotti e le attività di aziende provenienti da molti settori che hanno identità, costi di gestione e capacità di risposta decisamente differenti.

Il cliente, dal suo canto, vuole canoni oggettivi per valutare la qualità di quello che sta acquistando: nel caso degli alberghi, la classificazione "a stelle", il tipo di alloggio, la soluzione di accomodation.

Per far convergere queste esigenze il sistema racconta le **strutture** e le **servizi** con un sistema di **caratteristiche personalizzabili**, il vero standard per tutti i fornitori, di facile lettura per i clienti.

CONCORRENZA LEALE

Il cluster di impresa coopera applicando un disciplinare di qualità che calmieria i prezzi, uniforma l'offerta e disincentiva i furbi: il confronto stimola la circolazione di idee e la produzione di proposte differenziate con beneficio del territorio.

Il magazzino usa tutti questi ingredienti per la costruzione di ogni *esperienza* tenendo conto dei costi interni e della disponibilità dichiarata.



VERIFICA

Il magazzino supervisiona le vendite e viene richiamato per verificare l'effettiva disponibilità delle strutture a fornire i loro prodotti per tutta la durata dell'esperienza, approvandone la possibilità di acquisto: questo controllo è fondamentale per gestire il sistema di costruzione delle esperienze, basato su prodotti provenienti da più fornitori, consentendo a tutti di modificare autonomamente il proprio magazzino locale.

SCARICO

Quando il cliente finalizza l'ordine con il pagamento e riceve le prenotazioni dei prodotti acquistati, il sistema aggiorna le rimanenze e sospende la vendita delle esperienze esaurite fino a nuovo rifornimento: lo scarico è responsabile dalla creazione delle statistiche del venduto, fondamentali per la tracciabilità dei compensi da riconoscere ai fornitori. È possibile consultare le movimentazioni dal calendario delle disponibilità.

ARGONAUTIC

**E-COMMERCE A PACCHETTI DINAMICI
PER ESPERIENZE PROGRESSIVE**

E-COMMERCE DINAMICO

TROVA, CONVINCERE, INCASSA, CONSEGNA

E-COMMERCE è la porta di ingresso per il cliente finale: l'ampio catalogo tematico espone i prodotti, approfondisce le caratteristiche e pubblicizza il territorio; i filtri facilitano la ricerca; la procedura di vendita guida il cliente alle personalizzazioni, le modalità di pagamento e la consegna delle prenotazioni.

TARGET

TURISTI
VIAGGIATORI
REALTÀ ASSOCIATIVE



ARGONAUTIC

E-COMMERCE DINAMICO



CATALOGO TEMATICO

La varietà dell'offerta territoriale si traduce in un catalogo leggibile e piacevole da sfogliare, che incontra il gusto e le aspettative del cliente con informazioni affidabili ed facili da capire.

Un linguaggio visivo coordinato è alla base del family feeling: fondare un *brand* autorevole è la garanzia a medio e lungo termine, grazie alla quale i clienti non vorranno mai rinunciare a voi.

TASSONOMIA

Il catalogo è suddiviso in grandi temi, che colpiscono l'immaginario e si riferiscono a segmenti del mercato rilevanti: il registro narrativo e le proposte aggiuntive sono calibrate sui profili dei clienti tipo, facendo sentire al posto giusto ogni acquirente.

FILTRI DI RICERCA

I filtri consentono di effettuare ricerche trasversali: visualizzare solo le promozioni, i last-minute, le soluzioni disponibili in una certa data, invitare a scoprire nuove ipotesi e valutare esperienze di vacanza delle quali non si era ancora a conoscenza.

ONE-PAGE DEI FORNITORI

Tutte le strutture coinvolte sono organizzate per tipologia: poter consultare le schede profilo degli alberghi, ristoranti, stabilimenti e aziende è molto rassicurante per i clienti e contribuisce a dare una sensazione di imparzialità e trasparenza della piattaforma.

ARGONAUTIC

E-COMMERCE DINAMICO



DATA DI PARTENZA ●

La scelta della **data di partenza** verificare se l'esperienza è effettivamente acquistabile: l'e-commerce chiede al magazzino di controllare la disponibilità di tutti i servizi coinvolti per l'intera durata del prodotto.

PAX ●

Indicando i pax sarà possibile creare la propria **comitiva di viaggio**: l'esperienza organizzerà automaticamente i quantitativi di prodotti in base al tipo di pax, evidenziando eventuali promozioni e sconti.

OSPITALITÀ ●

La scelta della propria **soluzione di alloggio** è possibile grazie alle caratteristiche di classificazione e di accomodation: il tipo di alloggio verrà individuato automaticamente per ospitare tutta la comitiva.

SCHEDA ESPERIENZA

La **scheda esperienza** guida il cliente nella valutazione del prodotto con informazioni chiare, strumenti automatici di calcolo e di profilazione, suggerimenti.

La pagina è organizzata in grandi aree dedicate alla consultazione, all'inserimento di informazioni da parte del cliente ed alla modifiche delle caratteristiche del prodotto.

INFORMAZIONI ●

Il sistema di gestione contenuti permette di inserire informazioni testuali, immagini fotografiche e collegamenti per raccontare al meglio le condizioni e le caratteristiche del prodotto, con massima persuasione.

PREZZO ●

Il cliente visualizza costantemente il risultato delle personalizzazioni: i servizi inclusi, l'alloggio, i quantitativi e il prezzo vengono aggiornati ad ogni passaggio per un riscontro chiaro che non fa mai sorprese.

STRUMENTI ●

Alcuni clienti procedono con decisione all'acquisto, mentre ad altri piace ponderare a lungo la scelta magari utilizzando una lista, oppure stampando su carta la scheda sintetica dell'esperienza desiderata.

COMPORAMENTO ●

L'e-commerce osserva il cliente, conosce i suoi gusti, sa quanto tempo trascorre a studiare le schede e su quali ha deciso di completare l'acquisto: quindi reagisce adattando le promozioni e creando le tentazioni.

TURISMO
DIGITALE

ARGO

ARGONAUTIC

*E-COMMERCE A PACCHETTI DINAMICI
PER ESPERIENZE PROGRESSIVE*

SUNESYS S.C.a R.L

PI | CF 09085071216

CONTATTI

INFO@SUNESYS.IT

SUNESYS@PEC.IT



SUNESYS



WWW.SUNESYS.IT