



### ***Relazione di consuntivazione della attività realizzate***

Ashanti è una realtà aziendale che nasce con l'ambizione di esportare l'eccellenza della manifattura italiana del settore dell'oggettistica per la tavola e della posateria. L'azienda produce e commercializza posateria e accessori per la tavola con manici in MEBA Bioresina ecosostenibile e certificata a livello internazionale. La Bioresina riproduce fedelmente l'effetto naturale che caratterizza le madreperle, i coralli, i corni. Ashanti ha stretto un contratto di esclusiva con l'azienda produttrice della materia prima per i manici in Bioresina, presentandosi in questo modo al mercato con un prodotto unico ed esclusivo nel suo genere. Tale collaborazione permetterà inoltre di creare collezioni personalizzate su richiesta. Inoltre tutta la filiera della sua produzione, dalla progettazione concettuale di una nuova collezione alla lavorazione artigianale di ogni singolo elemento che compone le posate e i vari complementi per la tavola, sono concepite e realizzate in Italia.

L'azienda, priva di un sito aziendale dedicato, ha pertanto deciso di investire nella realizzazione di un sito e-commerce dei propri prodotti in due lingue (italiano e inglese).

Gli obiettivi perseguiti sono stati i seguenti:

- sviluppare un'immagine forte a livello digitale come azienda di prodotti "per la tavola" settore lusso su mercati prevalentemente extra nazionali;
- dare vita a un e-commerce che permetta di creare una buona rete di vendite on-line dei prodotti sopracitati, in modo particolare sul mercato inglese;
- costruire nuovi contatti commerciali tramite canali digitali su mercato B2B inglese.

realizzati attraverso

- la definizione del target di riferimento, dei possibili competitor comparabile;
- un lavoro parallelo di gestione, monitoraggio, analisi, implementazione/modifica della struttura e dei contenuti dell'e-commerce, sulla base degli andamenti di funzionamento dello stesso.
- La definizione di un programma di organizzazione e implementazione di local marketing (Facebook, Google mybusiness) con il lancio dell'e-commerce sul mercato; la definizione di un piano di approccio alla vendita.
- Un costante monitoraggio e modifica dell'e-commerce per ottenere risultati di vendita, analisi dei risultati e azioni correttive se necessarie.

La costruzione dell'e-commerce si è sviluppato in diversi passaggi:

- la costruzione in doppia lingua;
- la struttura dei contenuti principali: homepage con offerte speciali e best selling, categorie, prodotti, carrello, cross-selling, check pagamenti, login area personale, area personale utente, riepiloghi ordine, area back-end di amministrazione, possibilità su qualunque pagina di switchare da IT a EN.
- Lo sviluppo web: layout grafici, lo sviluppo (definizione architettura e contenuti, progettazione grafica, implementazione, SEO)



In particolare il progetto ha previsto:

- attività di consulenza per lo sviluppo del sistema di e-commerce;
- attività di formazione per la gestione e-commerce, per ricerca, analisi e gestione dati di flusso Google analytics;
- programmi di digital marketing e ottimizzazione del SEO.

Podenzano, 16/12/2020

In fede  
Il legale rappresentante  
  
(firmato digitalmente)