

Relazione consuntiva realizzazione sito web e-commerce “Enoteca picchioni” e sviluppo strategia Digital Marketing

24 Novembre 2021

OBIETTIVI PROGETTO “ENOTECA PICCHIONI”

1. Consulenza strategia digital Marketing annuale, la quale comprende:

- Revisione immagine coordinata
- Creazione profili social network aziendali
- Studio strategia digital marketing
- Studio campagne ADV
- Creazione contenuti fotografici per la pubblicazione di post
- Elaborazione Copywrite contenuti
- Creazione grafiche per post



2. Creazione e pubblicazione sito web e-commerce la quale comprende:

- Acquisto dominio
- Creazione tema sito web
- Scelta palette colori
- sviluppo sito web e-commerce in css, ph, javascript -configurazione dei metodi di pagamento elettronici, PayPal, carta di credito ecc
- Creazione foto articoli
- Caricamento foto prodotti
- Antivirus

3. Corso di Formazione utilizzo sito web e-commerce: corso di formazione utilizzo back and piattaforma in quanto il cliente non dispone e non ha mai avuto un sito web istituzionale o e-commerce.

SPECIFICHE REALIZZAZIONI

Il nostro compito è cominciato con l'analisi e lo studio dell'azienda "Enoteca picchioni", la filosofia che trasmetto al lavoro e la comprensione del loro spirito propositivo ed imprenditoriale con il quale conducono la loro attività con successo da oltre 10 anni.

Abbiamo dunque cercato di trasferire tutte le sfaccettature dell'azienda sui canali social e nella realizzazione di un sito web che rispecchiasse a pieno Italo ed Alessandro.

Nello specifico, dopo aver acquistato il dominio "enotecapicchioni.it" e aver provveduto a configurare le mail di riferimento, che si appoggiano sullo



stesso dominio, ci siamo serviti della piattaforma “WordPress” per la scelta del tema sul quale impostare il sito web con le dovute modifiche.

Abbiamo installato dominio e mail sul nostro server di proprietà (dotato di antivirus) ,abbiamo cominciato a modificarlo tramite la palette colori selezionata dal cliente e con i plug-in, collegamenti e filtri di ricerca richiesti dal cliente; contemporaneamente abbiamo portato avanti la produzione, tramite attrezzature di proprietà, degli scatti in alta definizione di tutti gli articoli (prodotti) da inserire nel sito web adattandoli e postproducendoli singolarmente per ottenere il miglior risultato estetico possibile.

Come fase finale abbiamo completato e testato la configurazione dei metodi di pagamento elettronici Paypoll, carta di credito (ecc..). A seguito test sito web abbiamo poi provveduto alla pubblicazione online e alla configurazione della scheda Google dell’attività.

Per quanto riguarda il caricamento di tutti i prodotti abbiamo realizzato un corso di formazione per Alessandro Picchioni, il quale ha appreso le tecniche di:

- inserimento prodotti
- modifica prodotti
- inserimento sconti
- gestione ordini (presa in carico, esecuzione, evacuazione)
- utilizzo backend sito web

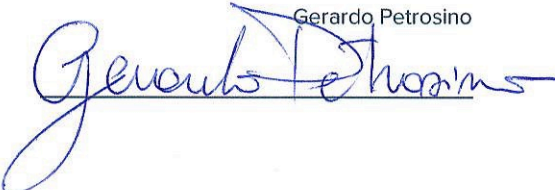
Contestualmente allo sviluppo e alla pubblicazione del sito web del cliente abbiamo elaborato una strategia di comunicazione per i social Network di tendenza: Facebook e Instagram, con lo scopo di portare il maggior traffico possibile al sito web e-commerce.



Oltre alla creazione dei profili social del cliente abbiamo creato tramite il nostro staff di produzione i contenuti grafici e fotografici per la pubblicazione dei post, studiando per ogni singolo post il corrispettivo copywrite.

Tutti i servizi sono stati realizzati a cura e sotto il controllo della nostra azienda che si è occupata a 360° del progetto commissionato da “Enoteca Picchioni”, cercando di rispettare al meglio i nostri standard di qualità.

L4B SRL

Gerardo Petrosino


L4B SRL
Piazza Cavalli, 68 - Piacenza 29121 (PC)
P.IVA 01802920338
SUBM70N