

E-COMMERCE

Kit e-commerce: diagnosi e crescita

Punteggio di salute, vendite potenziali, scheda prodotto, checkout, dashboard e continuità.

COME USARLO

Compila le caselle, conserva i dati usati e scegli una sola priorità per ciclo. I punteggi servono a ordinare il lavoro, non a promettere risultati.

e-roe.it/risorse



01 / E-commerce Health Score

Valuta ogni voce da 0 a 5. Totale massimo: 100.

Area	5 controlli	Punti
Offerta	valore, differenza, fascia, disponibilità, rischio	/25
Scheda prodotto	titolo, immagini, benefici, prova, FAQ	/25
Acquisto	mobile, velocità, carrello, pagamenti, errori	/25
Continuità	post-acquisto, assistenza, riacquisto, recupero, dati	/25

PRIORITÀ

Intervieni prima sull'area sotto 15/25. Se due aree sono pari, scegli quella più vicina alla transazione.

02 / Vendite perse e scheda prodotto

☐ Titolo che identifica il prodotto	☐ Immagine principale immediata
☐ Benefici prima dei dettagli	☐ Varianti comprensibili
☐ Disponibilità chiara	☐ Tempi e costi di spedizione
☐ Resi spiegati	☐ Recensioni specifiche
☐ FAQ vicino all'acquisto	☐ Pulsante stabile su mobile
☐ Elementi di fiducia verificabili	☐ Prodotti correlati pertinenti

Scenario prudente: visite mensili × differenza di conversione × valore medio ordine. Mantieni visibili tutte le ipotesi e usa un intervallo, non un valore singolo.

03 / Checkout mobile e dashboard

☐ Carrello modificabile	☐ Acquisto come ospite
☐ Campi minimi	☐ Tastiere corrette
☐ Errori leggibili	☐ Riepilogo costi
☐ Metodi di pagamento utili	☐ Conferma ordine
☐ Evento acquisto affidabile	☐ Test reale mensile

Indicatore	Formula	Frequenza
Conversion rate	ordini / sessioni	settimanale
Valore medio ordine	ricavi / ordini	settimanale
Abbandono carrello	1 - ordini / carrelli	settimanale
Riacquisto	clienti ricorrenti / clienti	mensile
Margine dopo campagne	marginale - spesa	mensile

04 / Mappa retention

Momento	Obiettivo	Messaggio	Misura
Primo acquisto	rassicurare	conferma e tempi	richieste assistenza
Post-acquisto	far usare bene	guida e supporto	soddisfazione
Riacquisto	tornare al momento giusto	promemoria utile	tempo al secondo ordine
Cliente inattivo	capire l'ostacolo	novità o aiuto	riattivazione

PASSO SUCCESSIVO

Conserva questo documento come baseline. Ripeti la valutazione tra 30 giorni e confronta solo dati raccolti con lo stesso metodo.