

*L'E-COMMERCE
DI OGGI E DI
DOMANI?*

*È HEADLESS
SAAS*

QUAMM

04.

Lo status quo
dell'eCommerce

09.

eCommerce monolitico
VS eCommerce headless

14.

I vantaggi dell'eCommerce
headless SaaS

18.

I costi dell'eCommerce
headless SaaS

20.

Oltre la tecnologia,
i servizi di Quamm

ECOMMERCE: *UNO STRUMENTO* IN CONTINUA *CRESCITA*

Anche il 2023 lo conferma: **l'eCommerce diviene sempre più un asset di vendita fondamentale**. Con un tasso di conversione globale del 2,58%, un fatturato annuo di 80,55 miliardi di euro in Italia e una crescita del 21% rispetto al 2022, calcolata al netto dell'inflazione, il ruolo delle piattaforme di vendita online è centrale nella strategia di ogni azienda.

In questo scenario, le imprese si aspettano un supporto sempre più performante e personalizzabile dagli strumenti di vendita online. Ne sono la dimostrazione alcuni dati estratti dal Report Ecommerce Italia 2024 condotto da Casaleggio Associati: tra i motivi che orientano la scelta di un nuovo fornitore per la piattaforma di vendita online compaiono proprio **la necessità di implementare nuovi servizi/funzionalità (69%)** e **il bisogno di innovazione continua (51%)**.

Fonti: Report Ecommerce Italia 2024, Casaleggio Associati e Indagine InfoCert

80,55 miliardi di euro

Fatturato eCommerce in Italia nel 2023

+21%

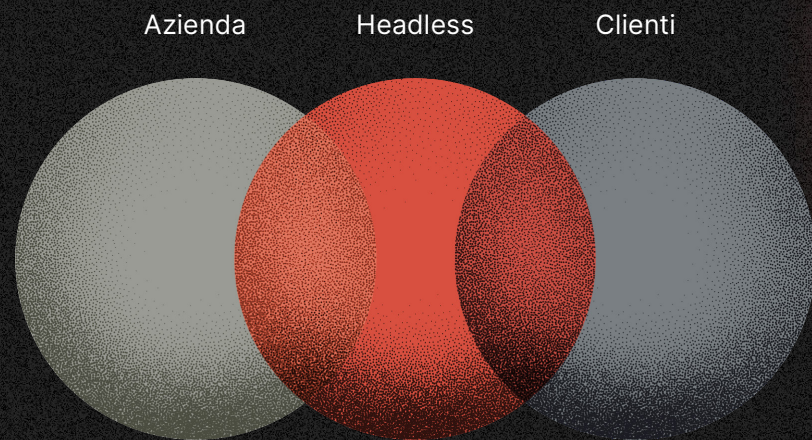
Crescita fatturato rispetto al 2022
al netto dell'inflazione

83%

delle aziende italiane non
vende ancora online

Come garantirsi innovazione e rapida implementazione di nuovi servizi?

In questo momento l'unico paradigma tecnico/tecnologico che può garantire la massima personalizzazione di esperienza di vendita e una gestione efficace della complessità è l'**headless eCommerce**.



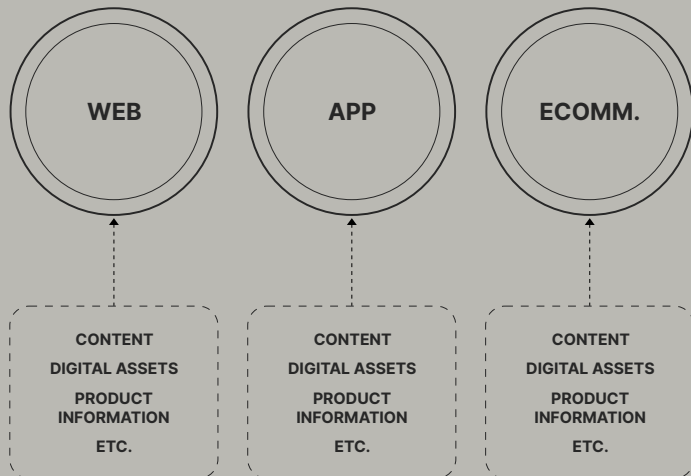


ECOMMERCE MONOLITICO *VS ECOMMERCE* *HEADLESS SAAS*

Due approcci “filosoficamente” diversi nella creazione e gestione di piattaforme di vendita online.

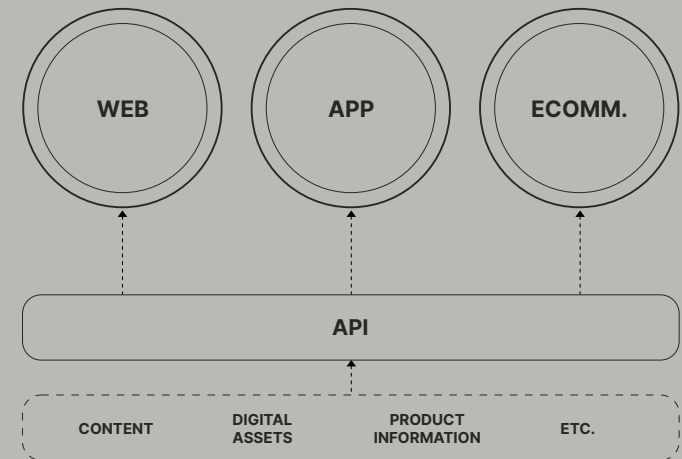
eCommerce monolitico: la prima generazione di piattaforme di vendita online

Le piattaforme e-commerce monolitiche integrano front-end e back-end in un unico ecosistema. Questo modello, che ha caratterizzato tutta la prima generazione di eCommerce, limita la flessibilità e la scalabilità della piattaforma. Qualunque modifica che esula da quanto fornito "out of the box" richiede interventi sull'intera codebase rendendo complesso il mantenimento e l'aggiornamento nel tempo. Si tratta di un rischioso compromesso nella migliore delle ipotesi.



eCommerce headless SaaS: Lo strumento che si adatta al tuo business, oggi e domani

L'e-commerce **headless SaaS** separa il front-end, la parte visiva e interattiva dove agiscono gli utenti, dal back-end, il cuore operativo dove si gestiscono dati e funzionalità. Questa separazione garantisce l'adozione di tecnologie e applicativi in linea con le esigenze tecniche e di business. **Il risultato è un'esperienza personalizzata sulle esigenze degli utenti, una piattaforma scevra da limiti per la comunicazione di prodotto e di brand e la gestione efficace della complessità.**



Grazie alle API integrate, l'e-commerce headless è intrinsecamente flessibile, consentendo una gamma di output infiniti e una migliore e rapida integrazione con altri servizi, come ERP, CRM, OMS, sia in input che output. Associando a ciò il modello SaaS avremo una piattaforma sicura, scalabile e semplice da mantenere.

COMPARAZIONE TRA I DUE APPROCCI

La differenza tra eCommerce monolitici e eCommerce headless.

	ECOMMERCE MONOLITICI Magento, Prestashop, Woocommerce, Shopify	HEADLESS (SaaS) Gemini Commerce, Saleor Commerce Layer
Costi Infrastruttura	Con business consolidato possono essere elevati per hardware, licenze plugin e configurazioni, alti i costi di manutenzione da fare manualmente	Bassi costi iniziali con pagamenti periodici flessibili basati sull'effettivo uso delle risorse, manutenzione automatica
Esperienza utente	Standard, limitata dai vincoli tecnici della piattaforma, ogni evoluzione determina un sensibile effort nella parte di sviluppo	Ogni progetto è un foglio bianco, permette la personalizzazione di ogni step del funnel di vendita e di gestione post acquisto
Gestione della complessità	È ideale per le necessità standard, ogni deviazione necessita di molteplici plugin che concorrono a rendere fragile il sistema	La libertà assicurata dalle API garantisce la piena adesione a ogni specifico modello di vendita, unico per ogni business
Marketing freedom	Le funzionalità sono basilari e necessitano di pesanti implementazioni lato sviluppo o la dipendenza da plugin anche costosi	Headless e SaaS permettono una personalizzazione puntuale delle funzionalità, dando seguito alle più disparate iniziative commerciali
B2B e B2C unificati	Da sviluppare custom o con plugin, ma molto complesso e fragile	Nativo, progettati per entrambi i modelli con configurazioni e integrazioni flessibili
Scalabilità	A carico dell'azienda, può richiedere hardware aggiuntivo, upgrade software, consulenza sistemistica di alto livello	Scalabilità gestita dal provider SaaS, supporta anche picchi di traffico improvvisi
Sicurezza	Richiede aggiornamenti costanti, possono causare conflitti con plugin e codice di terze parti, a volte non si fanno per i malfunzionamenti causati	Gestita dal provider SaaS con aggiornamenti e patch regolari e su standard di sicurezza elevati e certificati
Aggiornamenti	Gestiti internamente; possono essere costosi, richiedere tempo e causare interruzioni di servizio	Continui e automatici, gestiti dal provider SaaS senza interruzioni, adattamenti sui microservizi
Supporto tecnico	Gestito internamente in presenza di reparto IT o da un'agenzia in outsourcing, è sufficiente un livello di conoscenza amatoriale essendo vincolato a possibilità standard	Assistenza diretta del produttore del software SaaS, richiede figure tecniche professionali per la creazione e manutenzione dei microservizi

I VANTAGGI DI UN ECOMMERCE HEADLESS SAAS

100% bespoke experience

Personalizza l'esperienza di vendita con funzionalità, flussi e prodotti progettati sulle aspettative dei tuoi clienti. E con l'AI porta le performance al livello successivo.

59%

dei consumatori ritiene che le aziende debbano utilizzare i dati utente raccolti per personalizzare la loro esperienza.

Zendesk, 2023

92%

dei retailer dichiara di investire sempre di più nell'AI per migliorare la propria customer experience

Salesforce, 2023

Una piattaforma headless può integrarsi più facilmente con tecnologie guidate dall'intelligenza artificiale
(es. raccomandazioni personalizzate, marketing automation, funnel management ...)

Vendita Omnichannel

Scegli un unico motore che gestisce multi-store, web app e retail store.

40%

dei consumatori italiani effettua ricerche online prima di acquistare in negozio.

Netcomm, 2023

61%

dei consumatori sarebbe più fedele a un'azienda che permette di acquistare online e restituire in negozio.

ShippyPro, 2024

Integrazione agile

Integri con semplicità i software già in uso o quelli che vorrai adottare in futuro come CRM, DAM, PIM, ERP.

5,3

milioni di consumatori utilizzeranno il Quick Commerce in Italia entro il 2028.

Statista, 2023

Business senza confini

Porti il tuo business in tutto il mondo grazie alle funzionalità multicurrency, multiwarehouse, multilistino.

72%

dei consumatori nel 2024 si dichiara disposto ad acquistare prodotti da aziende situate all'estero.

Visa, 2023

CASE STUDY AIRDOM

L'headless come soluzione alla complessità di gestione e alle problematiche di sicurezza / performance di una piattaforma monolitica.

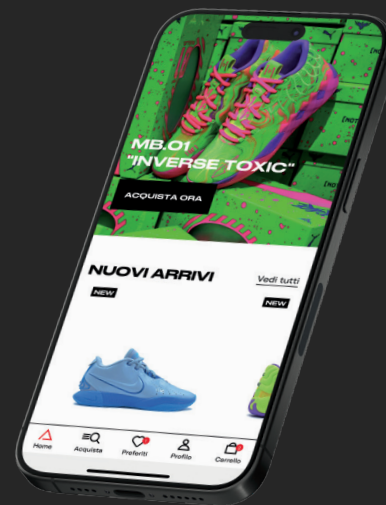
Da comparse nel mondo della vendita di articoli da basket a protagonisti assoluti in Italia e in Europa.

È con il nuovo eCommerce headless che Airdom è riuscito a cogliere tutte le potenzialità fino a quel momento rimaste inespresse **grazie al connubio tra un ecosistema tecnico/tecnologico moderno e flessibile e un approccio olistico a copertura di tutte le attività del brand.**

Uno stack in grado di crescere nelle funzionalità all'evolversi del business e facilmente integrabile con applicativi ERP/CRM e servizi esterni. Un concentrato di velocità, flessibilità e performance che garantisce continuità nell'esperienza d'acquisto grazie a un approccio omnichannel in grado di gestire multi-store, web, APP e vendita retail store.

ECOMMERCE AIRDOM

+154% vendite online
+135% nuovi utenti
+300% aumento traffico estero

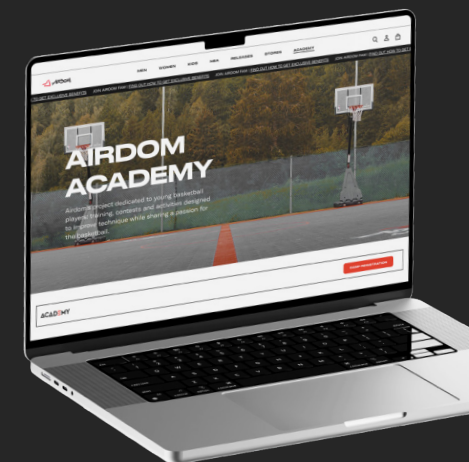


APP AIRDOM

700 Accessi il giorno del lancio
5500 download in 3 mesi
+30% utenti in media attivi al mese

SOFTWARE PRENOTAZIONE CAMP

-43% di tempo impiegato
nella gestione delle prenotazioni
1.335 utenti iscritti in un mese



I COSTI DEGLI *ECOMMERCE* HEADLESS SAAS *PIU' SCELTI*

I SOFTWARE PARTNER DI QUAMM



	PREZZI	BUDGET	FEE SULLE VENDITE
Headless Saas adottati da Quamm	Tutto compreso, prezzi disponibili al pubblico	Miglior valore sul lungo periodo	NO
Adobe	Costo di licenza alto con plugin in abbonamento costanti	Costoso	Costo nascosto, dipende dalle entrate
Shopify Plus	Costo di licenza alto con plugin in abbonamento costanti	Costoso	Si
Salesforce	Costi rivolti ad aziende molto strutturate	Molto costoso	Si

SAAS CHE *PERFORMA*, E-COACH *CHE GUIDA.*

Con Quamm scegli un partner che può guidarti in tutto il percorso di costruzione e affermazione del tuo business nel mondo digitale.

Il 65% delle aziende vuole aumentare il fatturato

Grazie alla consulenza strategica dei nostri esperti sales & marketing costruisci una strategia di vendita online con risultati misurabili.

Il 49% delle aziende vuole acquisire nuovi clienti

In linea con la tendenza Martech, attraverso l'AI, marketing automation, Seo, Sem, Social e Adv che integriamo e gestiamo per te, aumenti visibilità e conversioni.

Fonti: report
Ecommerce
Italia 2024,
Casaleggio
Associati



Il 40% delle aziende vuole fidelizzare i clienti

Grazie ai programmi di loyalty di cui curiamo la strategia e i contenuti, aumenti il livello di fidelizzazione dei tuoi clienti.

Il 34% delle aziende vuole aumentare la brand awareness

Grazie alla content production e alla gestione dei canali social di cui ci occupiamo direttamente, comunichi al meglio i tuoi prodotti e la tua identità.

HEADLESS: *L'ECCOMMERCE* PERFORMANTE *E SOSTENIBILE.*

Diventa protagonista dell'eCommerce con Quamm

sales@quamm.it

QUAMM

Quamm Digital Agency coniuga le strategie di marketing alla comunicazione omnicanale: mappa, governa e misura la customer experience per costruire ecosistemi funzionali al bisogno e non schiavi del mezzo, adattando azioni e contenuti a obiettivi e business plan.

quamm.it