

*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%

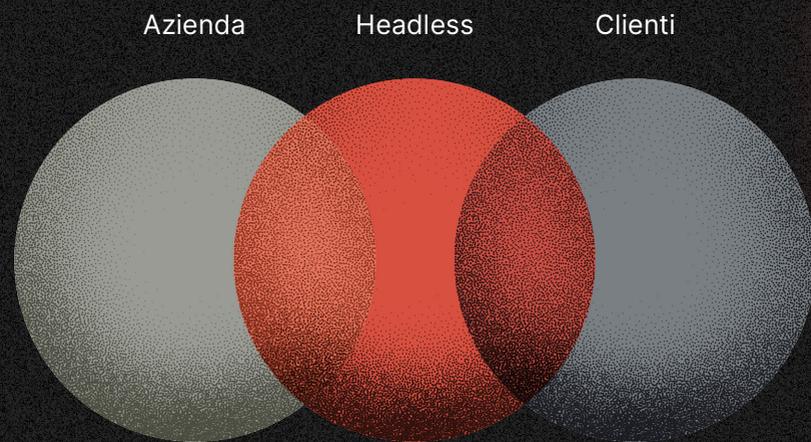
Crescita fatturato rispetto al 2022  
al netto dell'inflazione

# 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**.



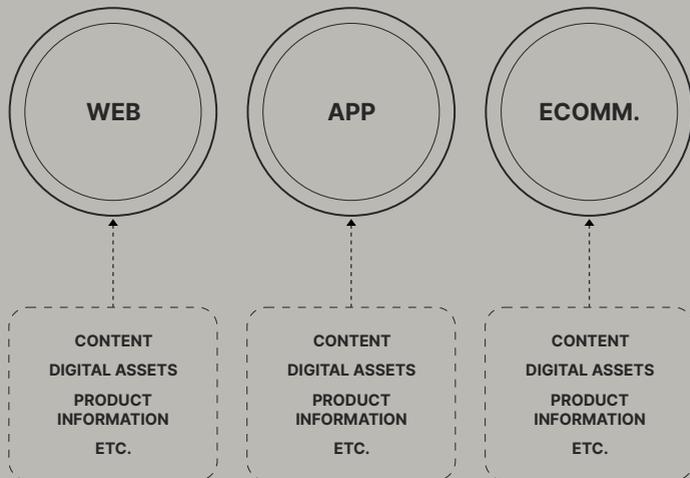


# ECOMMERCE MONOLITICO *VS ECOMMERCE* *HEADLESS SAAS*

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

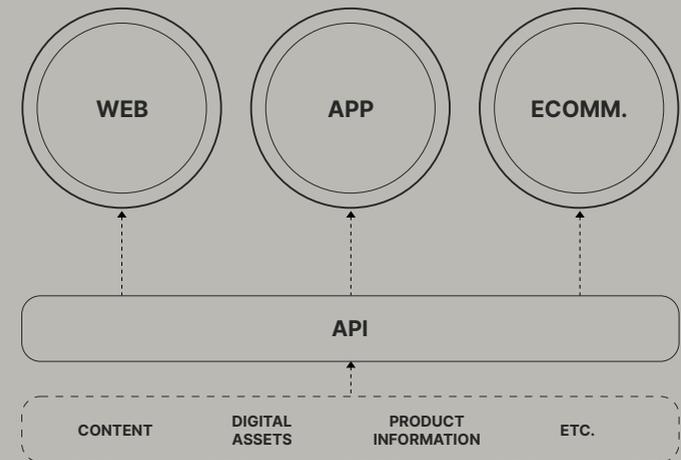
## eCommerce monolitico: la prima generazione di piattaforme di vendita online

**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.

	<b>ECOMMERCE MONOLITICI</b> Magento, Prestashop, Woocommerce, Shopify	<b>HEADLESS (SaaS)</b> Gemini Commerce, Saleor Commerce Layer
<b>Costi Infrastruttura</b>	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
<b>Esperienza utente</b>	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
<b>Gestione della complessità</b>	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
<b>Marketing freedom</b>	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
<b>B2B e B2C unificati</b>	Da sviluppare custom o con plugin, ma molto complesso e fragile	Nativo, progettati per entrambi i modelli con configurazioni e integrazioni flessibili
<b>Scalabilità</b>	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
<b>Sicurezza</b>	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
<b>Aggiornamenti</b>	Gestiti internamente; possono essere costosi, richiedere tempo e causare interruzioni di servizio	Continui e automatici, gestiti dal provider SaaS senza interruzioni, adattamenti sui microservizi
<b>Supporto tecnico</b>	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.

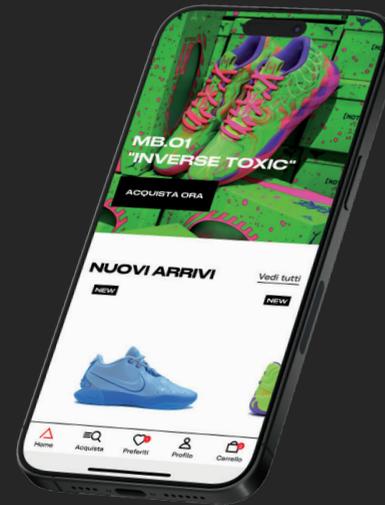
Da comparse nel mondo della vendita di articoli da basket a protagonisti assoluti in Italia e in Europa.

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

gemini  
commerce

 commerce layer

 *shopifyplus*

 saleor

	PREZZI	BUDGET	FEE SULLE VENDITE
<b>Headless Saas adottati da Quamm</b>	Tutto compreso, prezzi disponibili al pubblico	Miglior valore sul lungo periodo	NO
<b>Adobe</b>	Costo di licenza alto con plugin in abbonamento costanti	Costoso	Costo nascosto, dipende dalle entrate
<b>Shopify Plus</b>	Costo di licenza alto con plugin in abbonamento costanti	Costoso	Si
<b>Salesforce</b>	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.

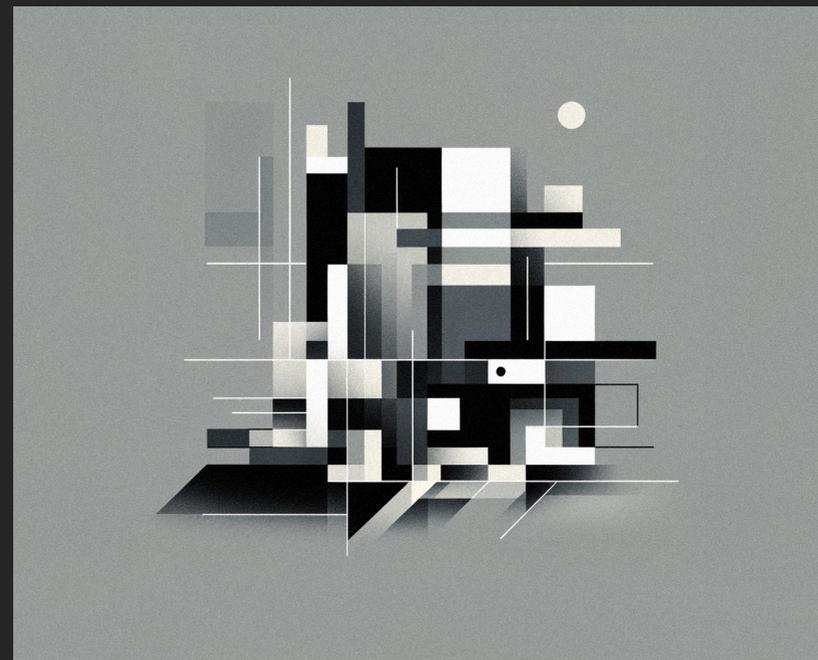
*Il 65% delle aziende vuole aumentare il fatturato*

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](mailto: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](http://quamm.it)