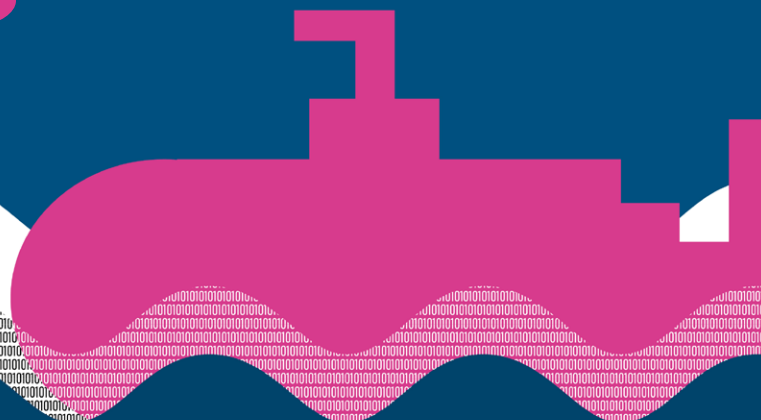


# Linkness Ecommerce Adventures



Piattaforme innovative  
e soluzioni per il miglioramento  
delle performance di vendita online

**Costruiamo  
soluzioni web  
personalizzate ed  
ecosistemi digitali  
di successo,  
mettendo  
l'accento su  
strategia, visibilità  
e conversioni.**

Accompagniamo  
le aziende in  
un processo  
continuo di Digital  
Transformation  
volto a migliorare  
le performance  
degli ecommerce.

# Perché Linkness.

Realizziamo l'habitat ideale per coinvolgere il pubblico accompagnandolo in un processo di acquisto volto a migliorare le conversioni e aumentare il volume delle vendite.

## Oltre 25 anni di esperienza

Il mondo digitale è nel nostro DNA: fin dalle origini ci siamo posti al fianco delle aziende per guidarle in un percorso di crescita e di creazione di progetti digitali volti al raggiungimento degli obiettivi di marketing.

## Innovazione che genera valore

Il mondo degli ecommerce in questi anni si è notevolmente evoluto e con esso l'esperienza di acquisto che i consumatori richiedono. Per questa ragione, l'ecosistema da noi proposto è basato su una piattaforma scalabile, espandibile nel tempo e perfettamente integrabile con qualsiasi servizio esterno.

## Miglioramento delle performance

Definiamo strategie appositamente studiate per rispondere alle esigenze del mercato e del pubblico di riferimento, focalizzandoci sull'ottimizzazione del processo di vendita, sulla conversione e sulla promozione.

## Soluzioni digitali trasversali

Dalla definizione della strategia e della digital brand identity, allo sviluppo di soluzioni tecniche personalizzate, fino alla pianificazione di azioni di visibilità e diffusione online, costruiamo nuovi percorsi volti a migliorare le performance e creare esperienze digitali di successo.

## Partner di rilievo internazionale

Ci avvaliamo dei migliori partner internazionali per offrire soluzioni tecniche all'avanguardia. Rappresentiamo inoltre l'Italia nel network Community International, che raggruppa oltre 30 agenzie indipendenti in altrettanti Paesi europei ed extra europei.

# We are Linkness.

## 25

ANNI FA

Noi non c'eravamo, così come non c'erano i Social Network e Google Ads.

## 15

ANNI FA

è successo qualcosa di straordinario: abbiamo invertito la rotta e ci siamo avvicinati al digitale. È stato un percorso nuovo, inesplorato, particolare ma continuo.

## OGGI

Costruiamo ecosistemi digitali recuperando esperienze, disegnando percorsi e costruendo relazioni. Questa è la direzione che oggi ci appartiene.

## 20

ANNI FA

Ci piacevano l'odore della carta stampata, i colori vivaci, le riviste di moda, le creatività esplosive su quotidiani nazionali.

## 5

ANNI FA

Abbiamo imparato l'importanza del dato, dell'automazione e dell'intelligenza artificiale come semplificazione e velocizzazione dei processi. Abbiamo capito che tutto va sempre misurato e comparato con il percepito reale.

# La flessibilità della competenza.

Qual è la nostra ricetta per supportare le aziende nel miglioramento delle performance di vendita? Una forte dose di competenza, unita ad una spiccata flessibilità.

Grazie al connubio tra professionalità tecniche, creative e digitali possiamo modulare la nostra strategia di intervento per rispondere alle specifiche esigenze dei nostri interlocutori.

In base alle necessità dei nostri clienti, plasmiamo team dedicati che disegnano percorsi e strategie finalizzate a generare risultati concreti e misurabili.



# Competenze trasversali per accompagnare le aziende nel loro processo di miglioramento delle conversioni.

- E-commerce manager
- Account manager
- Project manager
- Webmarketing manager
- Data analyst
- Seo specialist
- Adv specialist
- Social media manager
- UX/UI specialist
- Frontend developer
- Backend developer
- Content creator



# La nuova frontiera dello sviluppo.

**Il nostro impegno costante in ricerca e sviluppo si è concretizzato in un approccio innovativo per la realizzazione degli ecommerce.**

Abbiamo scelto come framework **Laravel**, che rappresenta per noi la risposta ai problemi di stabilità, affidabilità e aggiornamento che caratterizzano le più comuni piattaforme open source.

L'affiancamento di Laravel a **October CMS**, di cui siamo l'unico Premium Partner in Italia da ormai 5 anni, ci permette di realizzare soluzioni affidabili e scalabili nel tempo.

Nato nel 2014, October CMS è un rivoluzionario e pluripremiato strumento per la creazione di progetti web tradizionali, ecommerce e piattaforme verticali. La sua solidità è riconosciuta a livello internazionale, tanto che brand rinomati come **Toyota**, **KFC** e **Nestlé** lo hanno scelto per la loro presenza online.

## Stabilità

Maggiore longevità e minore vulnerabilità ad attacchi informatici rispetto ad altre piattaforme CMS.

---

## Flessibilità

Adattabilità a qualsiasi progetto web tradizionale, di vendita online o verticale.

---

## Scalabilità

Possibilità di crescita della piattaforma nel tempo, senza problemi di retrocompatibilità e conflitti tra moduli/plugin.

# Laravel + OctoberCMS + Know How = STABILITÀ, FLESSIBILITÀ, SCALABILITÀ

## Catalogo e ricerca

- Ricerca semplice
- Filtri
- Prodotti più ricercati

## Gestione prodotti

- Comparazione prodotti
- Prodotti correlati
- Prodotti più visti
- Wishlist

## Gestione pagamenti

- Paypal
- Stripe
- Nexi
- Scalapay
- Carte di credito

## Visibilità

- Blog/magazine interattivi
- Moduli SEO
- Moduli per condivisione

## Marketing e promozioni

- Sconti
- Campagne promozionali
- Coupon
- Affiliazioni

## Logistica

- Gestione ordini
- Gestione scorte
- Tracking spedizioni

## Interfacciamento con sistemi esterni

- Integrazione con Facebook
- Integrazione con Google
- Integrazione con CRM/gestionali

Certified Developer



Unico Premium Partner in Italia



LINKNESS • ECOMMERCE ADVENTURES

# “L'innovazione distingue un leader da un follower.”

Questa celebre frase di Steve Jobs risuona quotidianamente nelle nostre menti: rincorrere non è mai stato nelle nostre corde.

**Anticipare i tempi, innovare, creare nuove logiche e metodologie di sviluppo e di comunicazione sono gli elementi della nostra realtà.**

# Soluzioni per aumentare il valore dell'e-commerce.

Quante volte un'azienda ha una piattaforma di vendita online ma non è soddisfatta delle performance, non si riconosce nell'identità visiva o desidera dare un ulteriore boost alla sua attività?

Ecco allora che entra in gioco il nostro team di professionisti che definisce strategie per migliorare le conversioni e ottimizzare il processo di acquisto.

- Interveniamo sul sito per migliorare le funzionalità e agevolare le vendite.
- Studiamo soluzioni per rendere l'e-commerce più visibile.
- Definiamo percorsi per aumentare il volume degli acquisti.

## Ecommerce Boost

### Digital advertising

Ads Google  
Google shopping  
Meta network  
Pinterest  
Affiliazioni  
Comparatori  
Reservation  
Programmatic

### Upgrade

Clerk - Intelligenza artificiale  
Eber - Sistemi di loyalty  
Recensioni verificate  
Store locator  
Affiliate marketing

### SEO

Site audit  
Ottimizzazione Core Web Vitals  
Formazione

### Analisi UI/UX

Analisi performance  
Ottimizzazione CRO  
Analisi dati



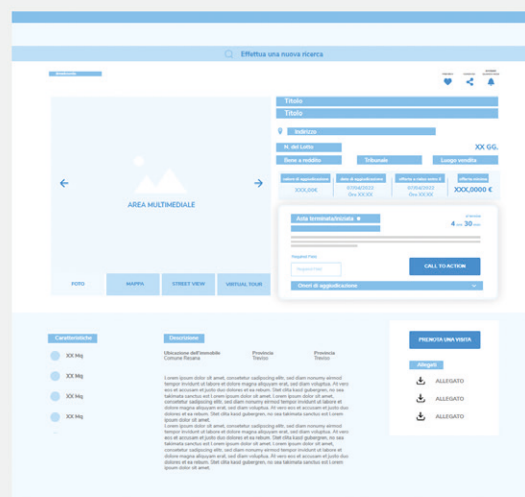
# User Experience Design.

**Nella progettazione di un sito web, la UX Design gioca un ruolo fondamentale.**

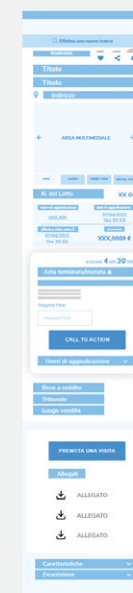
La User Experience Design rappresenta l'insieme delle analisi, delle scelte, delle verifiche e delle soluzioni messe in atto per consentire all'utente di navigare il sito in maniera semplice e intuitiva.

La UX diventa ancora più importante quando si realizza un ecommerce: il peso delle call to action e il processo di acquisto devono essere articolati sulla base di scelte grafiche e tecniche finalizzate ad agevolare e a rendere istintiva e spontanea la navigazione.

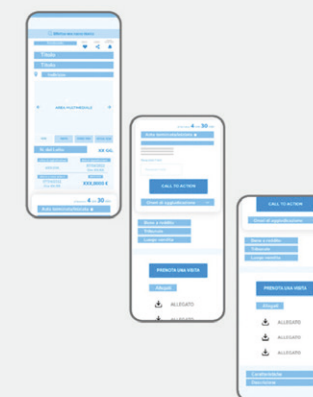
Wireframe scheda asta da desktop



Wireframe scheda asta da mobile



Mockup su dispositivo mobile



Quando progettiamo e realizziamo una piattaforma ecommerce, il nostro obiettivo primario è rendere chiaro il flusso di acquisto mettendo al centro i bisogni del cliente per non farlo mai sentire spaesato.

# Strumenti e Funzionalità per la CRO.

**Analizzare l'esperienza dell'utente all'interno del nostro sito ci permette di migliorarne le performance non solo in termini di traffico ma anche di conversione.**

Oltre a Google Analytics, esistono servizi che integrano ulteriori funzionalità per analizzare e ottimizzare la navigazione dell'utente nell'ecommerce.

Matomo, ad esempio, è una piattaforma open source che consente di mantenere la proprietà e l'accesso ai dati sotto il controllo esclusivo di chi li raccoglie, poiché l'installazione avviene su server proprietari.

Questo ha un ulteriore vantaggio: mentre Analytics effettua delle procedure di campionamento dei dati che lo portano ad approssimare alcuni valori, Matomo non effettua alcuna approssimazione e quindi i dati sono più verosimili.



Matomo dispone inoltre di strumenti per la CRO (l'ottimizzazione del tasso di conversione) come:

## Heatmaps

Consentono di registrare click, movimenti del mouse e attività di scorrimento dei visitatori sul proprio sito web.

## Test A/B

Permette di confrontare diverse versioni di siti o app e rilevera la variante vincente.

## Analisi del flusso dell'utente

Attraverso le registrazioni delle sessioni di ogni utente, è possibile seguirne l'esperienza di navigazione.

## Analisi SEO Web Vitals

Analizza le metriche che valutano la user experience di un sito web e che sono diventate ufficialmente fattore di ranking per Google.

## Analisi dei form

Permette di verificare il tempo di esitazione e di compilazione dei form, in modo da individuarne eventuali problematiche e migliorare l'interazione.

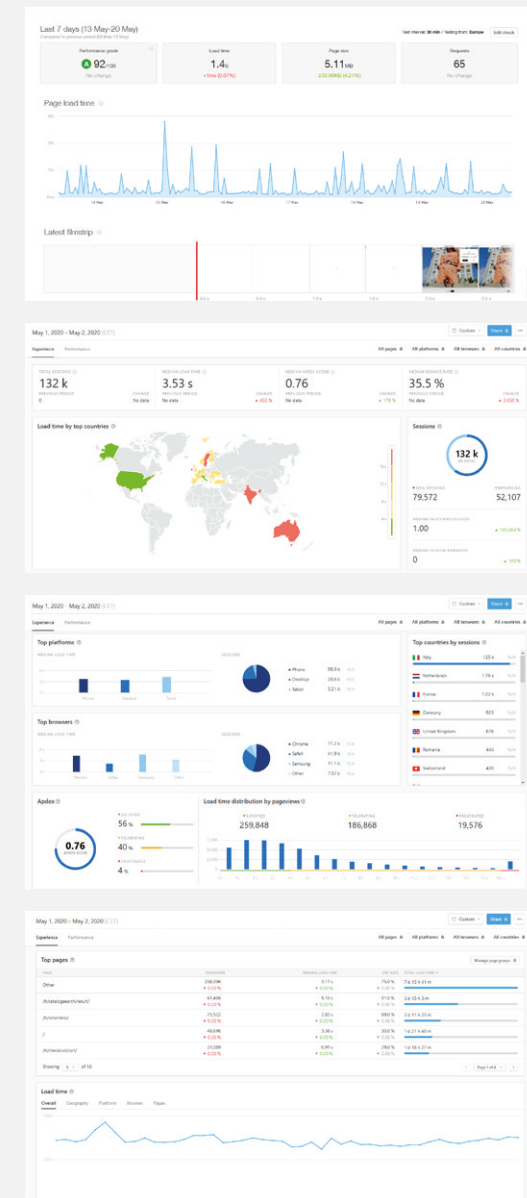
**L'abbinamento di tutte queste funzionalità, abbinata a quelle di Analytics, consente di aumentare notevolmente le performance e il tasso di conversione del proprio ecommerce.**

# Analisi delle Performance.

**Il successo di un sito internet dipende in buona parte anche dalle sue performance di velocità, stabilità e interattività: più un sito sarà performante, tanto più sarà apprezzato dai navigatori e dai motori di ricerca.**

La velocità di caricamento incide sul tasso di conversione, sul ritorno degli utenti e sulla frequenza di rimbalzo, ma non dobbiamo dimenticare che anche la SERP di Google è influenzata dai tempi di caricamento delle pagine web.

Per tale ragione sottoponiamo le piattaforme online ad approfondite analisi delle performance e valutiamo l'ottimizzazione dei Core Web Vitals tramite verifiche dettagliate del Page-Speed e l'eventuale utilizzo di sistemi RUM (Real User Monitoring).

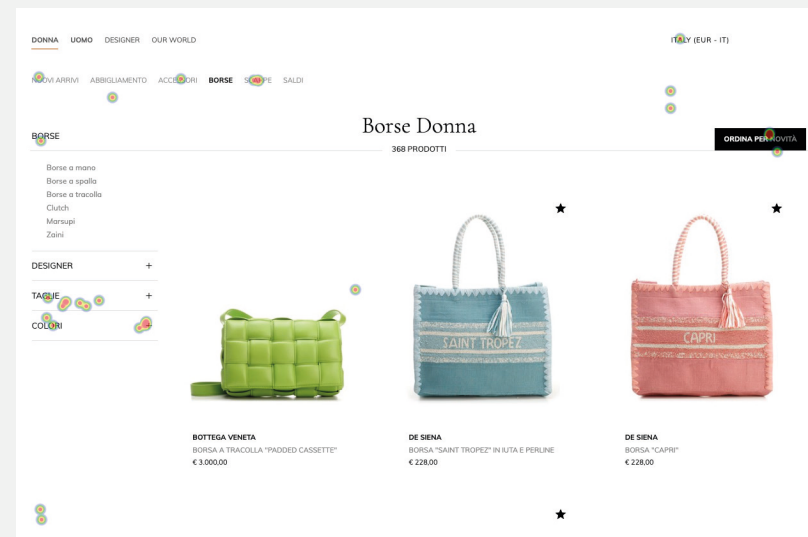
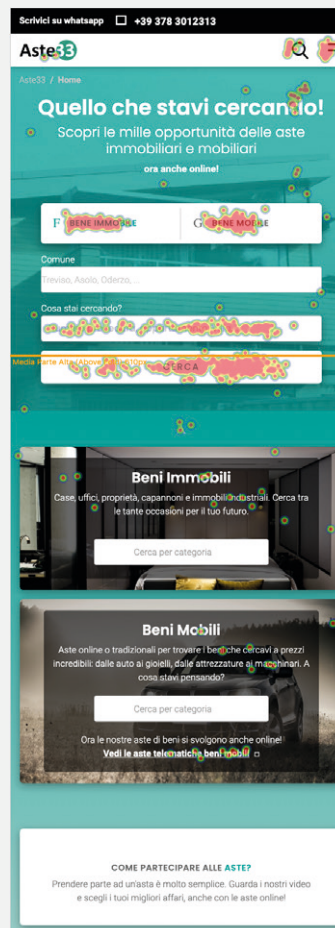


# Mappe di Calore.

L'analisi delle mappe di calore, o heatmap, ci permette di verificare quali sono gli elementi che vengono cliccati maggiormente dagli utenti, il flusso di navigazione di una pagina specifica e quanto questa viene scrollata.

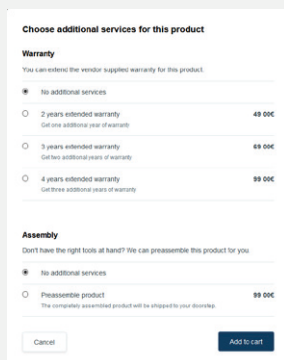
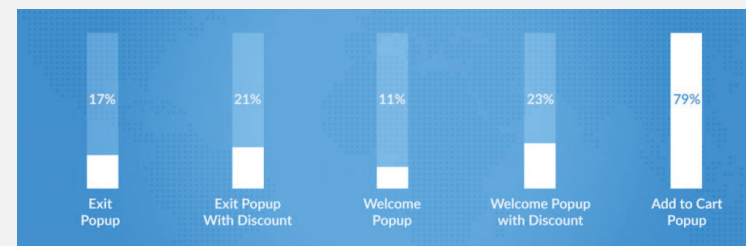
Attraverso l'uso di colori più caldi o più freddi è possibile identificare come i navigatori interagiscono con le diverse aree del sito.

Questo strumento si rivela fondamentale per i nostri studi sulla UX e per l'analisi della CRO.



# Add to Cart Popup Avanzato.

Il nostro processo evolutivo ha visto una revisione completa del power step di «Aggiunta al Carrello» con uno studio ad hoc volto a garantire una migliore User Experience, un più alto tasso di conversione e una gestione innovativa dei Carrelli Abbandonati.



1. Nel caso in cui siano in vendita dei servizi addizionali, questi vengono mostrati direttamente nel momento dell'aggiunta al carrello.



2. All'utente viene subito indicato un riepilogo con il prodotto aggiunto, il totale del carrello e le azioni da compiere in maniera chiara



3. Per un checkout veloce, agli utenti viene chiesto di inserire la propria mail nel momento in cui aggiungono un prodotto al carrello.

- Cattura immediatamente tutti coloro che vogliono aggiungere qualcosa al carrello
- Creazione di un elenco di e-mail molto calde per attività di marketing
- Possibilità di raggiungere un numero almeno 5 volte maggiore di utenti rispetto ai tradizionali strumenti di gestione dei carrelli abbandonati

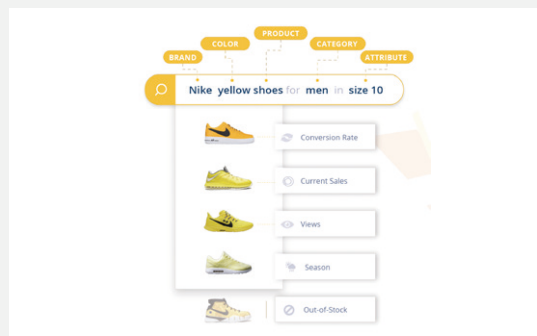
# Clerk - Intelligenza Artificiale.

L'Intelligenza Artificiale di Clerk applicata agli ecommerce ci consente di potenziare la personalizzazione e la pertinenza dell'intera esperienza utente aumentando così le vendite.



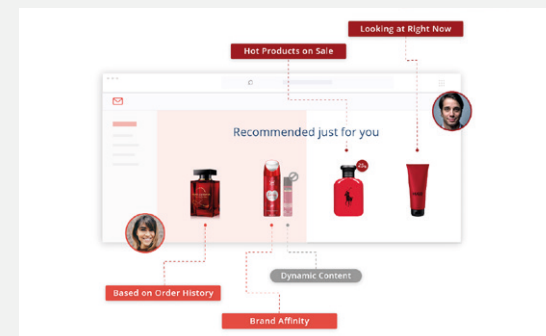
## Aumento garantito delle vendite

Analizziamo automaticamente il comportamento dell'utente, le tendenze e i trend di stagione e lo storico degli ordini per presentare risultati di ricerca in tempo reale, consigli sui prodotti e generare email altamente personalizzate capaci di aumentare le vendite del 15-30%. L'AI di Clerk indicizza istantaneamente l'intero catalogo prodotti e impara velocemente a conoscere l'utente, reagendo in tempo reale a qualsiasi cambiamento del suo comportamento.



## Pieno controllo sull'esperienza d'acquisto

Integrando l'AI nel design dell'ecommerce ogni utente visualizza un'esperienza d'acquisto personalizzata. Attraverso slider e logiche di ricerca predittiva è infatti possibile guidare l'utente in un percorso d'acquisto fatto su misura. Ad ogni cliente vengono suggeriti in tempo reale prodotti in linea con i suoi gusti, la sua storia di navigazione o i trend del momento, ottimizzando la User Experience e aumentando il valore medio del carrello.



## Sistemi di Email Automation

Applicare logiche di automation all'interno di una strategia di email marketing significa inviare contenuti altamente personalizzati e rilevanti per il cliente, migliorando la Customer Experience e incrementando le vendite. L'intelligenza artificiale si occupa infatti di contattare in automatico i clienti che non visitano lo store da diverso tempo oppure quelli interessati a determinati nuovi prodotti promuovendo articoli inerenti ai propri gusti o basati sugli acquisti passati.

# Eber - Sistemi di Loyalty.

**Per la gestione di programmi di fidelity e/o raccolta punti, integriamo gli ecommerce con la piattaforma Eber.**

I programmi di fidelizzazione sono un modo per accrescere le relazioni a lungo termine con i clienti, aumentare le entrate e rafforzare il brand.

Attraverso la soluzione da noi messa a punto, che consente di inviare email ed sms ai clienti, è possibile gestire facilmente sistemi di rewards, punteggio, gift cards e attività di engagement anche con notifiche di prossimità.

Tutto questo si può naturalmente interfacciare con qualsiasi punto cassa all'interno di negozi e con il CRM.



Partner Certificato



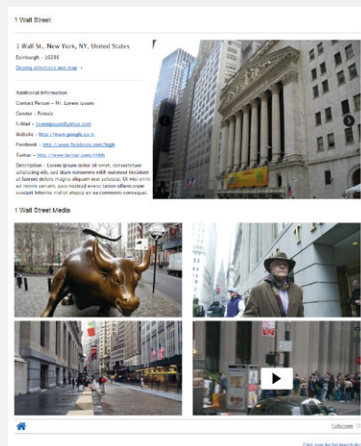
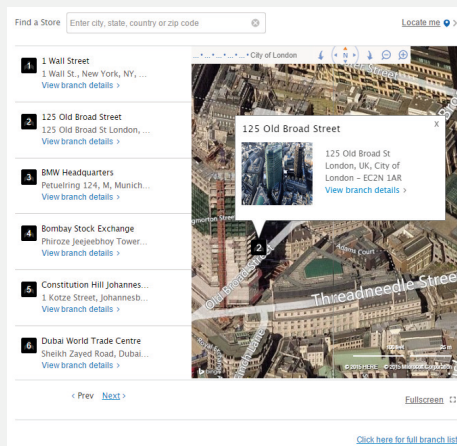
**+ 500 marchi di successo** hanno scelto Eber per aumentare la fidelizzazione dei loro clienti

La fedeltà dei consumatori si basa sulla capacità del brand di offrire un'esperienza cliente eccezionale, sia online che nei negozi fisici.

# Store Locator.

Lo Store Locator è uno strumento innovativo molto utile per la gestione di negozi, punti vendita, distributori, ecc.

L'interfaccia per la ricerca è facile da usare, tramite posizione, indirizzo o codice postale degli store.



- Ricerca tramite CAP**  
Possibilità di ricerca tramite CAP
- Import Store**  
Import veloce da file .xls.
- Categorie**  
Gli Store possono essere raggruppati per categorie (es. rivenditori/centri assistenza/ecc.).
- Campi Personalizzati**  
Possibilità di aggiungere campi personalizzati alle schede dei singoli Store.
- Scelta Mappe**  
Possibilità di usare l'integrazione con Bing Maps oppure Google Maps
- Store Videos**  
Possibilità di integrare la scheda degli Store con contenuti video.
- Massima flessibilità**  
Campi configurabili come persona di contatto, ramo azienda, ecc. da mostrare nella lista o nella mappa se necessario.
- Calcolo Itinerario**  
Calcolo automatico dei vari itinerari per raggiungere gli Store.

## Caratteristiche principali:

- Possibilità di importare ed esportare gli store
- Utilizzo di Google Maps o di Bing Maps per visualizzare gli store
- Possibilità di creare gli store tramite Google Places API con un singolo click da backend
- Autocompletamento ricerca tramite Google
- Geolocalizzazione dell'utente (per trovare store nelle vicinanze)
- Possibilità di ricercare e categorizzare gli store
- Calcolo Itinerario automatico per raggiungere gli store.

## LA NOSTRA FORMULA PER IL TUO SUCCESSO

**Miglioramento della user experience +**

**Aumento delle conversioni +**

**Aumento del valore medio di acquisto =**

---

**Aumento dei ricavi**

Ci avvaliamo dei migliori partner internazionali



Con chi abbiamo già intrapreso un percorso di crescita online

*al duca d'aosta*  
VENEZIA

Aste33

AXO

**BAXI**  
Innovative Heating & Cooling Systems

**CARRERA**  
Jeans  
Accessori

fuerteventura  
B4FV

GASTRODOMUS

LT LAVOROTURISMO

LUMBERJACK

METALGLAS  
BONOMI

OFFCAR®  
THE GREAT COOKING

PIAGGIO

*piùesse*  
cabine doccia e home spa

sem

snaidero  
CUCINE PER LA VITA

TH Resorts

**TIGOTA'**  
belli, puliti, profumati

TIM

TRUSSARDI

vini.ws  
wines for passion



Digital First

---

**LINKNESS.COM**



member of [community-international.com](http://community-international.com)