



# E-commerce case studies

---

**synesthesia**

Giovedì 11 giugno 2020

**Le sfide del digitale**

“Towards Intelligent Market: e-Commerce and e-Business”

Vincent Van Gogh

# Francesco Ronchi

Presidente & CEO di Synesthesia

Francesco Ronchi è un imprenditore torinese, classe 1975, con un forte background tecnologico, ha fondato nel 2011 Synesthesia.

Oggi in Synesthesia come CEO e Presidente è alla guida della strategia a lungo termine e dell'area tecnologica.

Sotto la sua leadership Synesthesia ha visto una crescita rapida e costante lavorando con clienti nazionali e internazionali su progetti di Digital Transformation, Sviluppo Software, Comunicazione Digitale, Formazione, Eventi e Open Innovation.



<https://www.linkedin.com/in/francescoronchi>



# E-commerce cases

---

Sono due i case studies che vi presento oggi:

- Pomodoor.it per Stroppiana Ortrofrutticoli SpA
- Amazon Marketplace per Mondo spa (MondoMotors)

Il nostro team in entrambi i casi ha curato tutte le fasi dall'analisi e strategia alla fase di produzione di tutti gli elementi necessari per consentire la vendita on line.

Si tratta di due **approcci molto diversi tra loro**. In un caso abbiamo curato tutti gli aspetti della presenza on line di un brand locale, Pomodoor, su piattaforma **WordPress / WooCommerce**, con tutti i servizi marketing necessari per la sua promozione.

Nel secondo caso, Mondo Spa, abbiamo lavorato con una multinazionale famosa nel mondo per gli allestimenti sportivi per valorizzare su Amazon il brand **Mondo Sport** dedicato ai giocattoli.



# Pomodoor

PMI (anno 2020)

- **Starting point**

Stroppiana Ortofrutticoli SpA è un'azienda storica del territorio piemontese, specializzata nella distribuzione in ambito b2b di ortaggi e frutta di elevata qualità. Rifornisce ristoranti, trattorie ma anche mense scolastiche e aziendali con prodotti biologici, a km0 e più di difficile reperimento sul mercato.

- **Obiettivo**

Creare un brand “e-commerce” agile e di alto profilo. Nel corso del 2019 è stata realizzata una prima analisi strategica del posizionamento, utilizzando anche tecniche di Growth Hacking data-driven, che hanno portato prima alla scelta del nuovo naming del servizio B2C, “Pomodoor”, poi alla definizione delle sue guidelines grafiche e di posizionamento.

*L'emergenza COVID-19 ha portato alla necessità di accelerare la pubblicazione online del servizio rispetto al piano previsto (marzo 2020 vs giugno 2020).*



# Pomodoor | actions

PMI (anno 2020)

## ● Cosa abbiamo fatto

- Analisi strategica di servizio e posizionamento
- sviluppo naming, logo, concept grafico
- realizzazione e-commerce
- definizione della strategia Go-To-Market
- creazione delle campagne ADV digitali Google, Facebook e su stampa locale
- realizzazione di una blog content strategy \* comunicazione sui canali social.



[LINK](#)

**Woo** **COMMERCE**

# Pomodoor | risultati

PMI (anno 2020)

- Da inizio marzo e inizio giugno 2020, quindi sostanzialmente nei primi 90 giorni di attività Pomodoor ha fatturato circa **4 volte l'investimento necessario** per realizzare l'intero progetto nei mesi precedenti, realizzando oltre duemila transazioni online, con un **tasso di conversione in acquisto superiore all'8%**.
- Ottimo il ROAS\* delle campagne Google: tenendo in considerazione sia il budget pubblicitario sia le spese di creazione e ottimizzazione della campagna nei primi 90 giorni è stato di oltre 600 € di transazioni dirette per ogni euro investito in campagne Google.

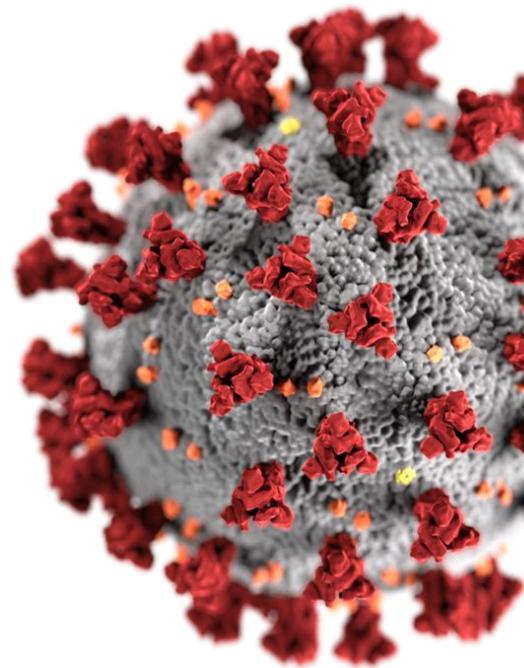
\* *Ricavo campagna / costo della campagna*

The screenshot displays the Pomodoor website interface. At the top, the Pomodoor logo is on the left, and navigation links for 'CULINARI', 'RICETTE', 'BLOG', and 'CONTATTI' are on the right. The main banner features a person's hands holding a basket of fresh vegetables, with the text 'Dalla Semina Alla Consegna' and 'Frutta e verdura per un pieno di vitamine'. Below this, it states 'Gusto, qualità e freschezza direttamente dalla campagna.' and includes a 'NOI CON NOI' button. A green bar below the banner says 'Ordina subito!' with a note about fast delivery. The 'Scegli Pomodoor!' section highlights 'Il mercato online dei prodotti agricoli in Italia è in piena crescita.' and lists three guarantees: 'QUALITÀ GARANTITA', 'FRESCHESZA E GARANZIA', and 'CONSEGNA VELOCE'. The 'I nostri prodotti' section is divided into 'Frutta', 'Biologico', and 'Pronti per il consumo', each with a grid of product images and prices.

# Pomodoor | covid19

PMI (anno 2020)

- *Uscire con Pomodoor, come attività B2C, oltre agli ottimi dati di per sé, ha voluto anche dire per quest'azienda, durante il lockdown, non chiudere al 100% le attività, ma tenere qualcosa di aperto. Hanno evitato di mettere persone di cassa integrazione; le hanno tenute impegnate fisicamente e mentalmente, trasmettendo comunque senso di utilità sociale e una visione aziendale.*



# MondoMotors su Amazon

Multinazionale (anno 2019)

- **Starting point**

Mondo Spa ha un linea di giocattoli radiocomandati chiamata Mondo Motors. Da anni era presente su Amazon ma senza risultati significativi.

- **Obiettivo**

Incrementare le vendite in Italia ma soprattutto lanciare i marketplace europei: Francia, Germania e Spagna.

- **Cosa abbiamo fatto**

**Analisi, ottimizzazione a azione diretta tramite personale dedicato.**

Grazie alla logistica FBA di Amazon siamo riusciti a proporre la linea di prodotti Mondo Motors a prezzi competitivi nei paesi europei supportati da Amazon la platea di clienti di almeno un ordine di grandezza.



[LINK](#)

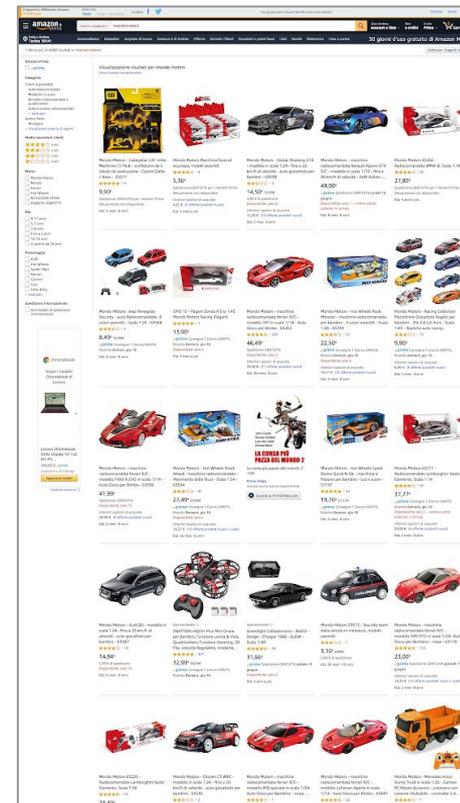


available at  
**amazon**

# MondoMotors su Amazon | risultati

Multinazionale (anno 2019)

- A oggi (giugno 2020) le **vendite dei prodotti nel 1Q 2020 sono più che triplicate** rispetto allo stesso periodo 2019, tanto da spingere l'azienda a spostare anche altre linee di prodotti su Amazon.
- Mondo Spa, visti gli ottimi risultati, sta valutando di **lanciare delle linee ad hoc anche su Aliexpress ed eBay** per coprire segmenti di mercato e country non attualmente coperti da Amazon Pan Europeo.
- Grazie al brand registrato su Amazon siamo riusciti a incrementare la **brand awareness** di Mondo Motors e di Mondo spa in generale.



# Thank You!

Stay in touch

# synesthesia

Headquarters: Corso Dante 118, 10126 Torino - Italy  
Via Aosta 4, 20155 Milano - Italy

Contacts: +39 011 0437401 | [info@synesthesia.it](mailto:info@synesthesia.it) | [www.synesthesia.it](http://www.synesthesia.it)

