

Manuale

del componente

e-commerce

di **Andrea Pastore**

Versione 4.0

18/09/2024



*Ai miei genitori,
senza il loro supporto non sarei riuscito a
creare quello che ho fatto finora.*

*A mia sorella,
che con i suoi tanti spunti mi ha reso
migliore.*

Tutte le immagini di questo ebook, compresa la copertina ed i loghi di Geecom ed Heliac Technologies, sono di proprietà di Heliac Technologies.

Nessuna parte di questo ebook può essere riprodotta senza il preventivo assenso dell'Azienda.

Sommario

Il mondo del commercio elettronico

1.1 Cos'è un sito e-commerce	5
1.2 Tipi di siti e-commerce	5
1.3 Imparare a creare un e-commerce	6
Corsi Geecom	6
L'Accademia di Geecom	6
1.4 Le certificazioni Geecom	6
Tipi di certificazioni	6
1.5 La piattaforma Geecomhost	7

Il componente e-commerce di Geecom

2.1 Installazione	9
Installazione manuale del componente	9
2.2 Impostazioni	10
Impostazioni generali	10
Pagina prodotto	10
Pagina carrello	10
Tasse	10
Fatturazione	10
2.3 Statistiche	11
Grafico degli ordini	11
Prodotti più visti e più venduti	11
2.4 La gestione dei prodotti	11
Scheda prodotto	11
Caratteristiche aggiuntive	13
Immagini prodotto	13
Attributi prodotto	14
Componenti aggiuntivi	14
2.5 Gestione della scontistica	14
Buoni sconto	14
Sconti gruppi	15

2.6 Gestione ordini	16
Modificare lo stato di un ordine	16
La pagina dettagli ordine	16
2.7 Abbonamenti	17
2.8 Spedizioni	17
Gestione delle aree geografiche	17
Gestione delle zone disagiate	18
Creare/modificare metodi di spedizione	18
2.9 Metodi di pagamento	19
PayPal	19
Stripe	19
Bonifico bancario	19
Carta prepagata	19
Pagamento alla consegna	19
2.10 Incentivi all'acquisto	20
Incentivi all'acquisto nella pagina prodotto	20
Incentivi all'acquisto nella pagina carrello	20

La legislazione italiana sul commercio elettronico

3.1 cosa serve per vendere online	21
Normative aggiuntive per alcune categorie di prodotti	22
3.2 Dati obbligatori da inserire in un sito di vendita online	22
3.3 Le condizioni di vendita di un e-commerce	22
Condizioni di vendita nel B2B	22
3.4 La normativa sulla privacy	22
Limiti del trattamento automatizzato e nuovi diritti	23
Regole per i cookie e gestione del consenso	23
Applicazione extra-europea e sanzioni	23
Il diritto all'oblio	23
Quali sono gli script che usano i cookie?	23
Come configurare il GDPR in Geecom	23





Capitolo 1

Il mondo del commercio elettronico

Le prime piattaforme di vendita online hanno iniziato a prendere piede negli Stati Uniti a metà degli anni '90. Tra queste, Amazon ed eBay, entrambe lanciate nel 1995, sono esempi iconici. Nonostante la diffusione iniziale sia stata lenta, il commercio elettronico ha registrato una crescita costante. Pochi anni dopo, l'Europa e l'Italia hanno visto l'arrivo dei primi e-commerce: il primo sito e-commerce italiano, IBS, è stato creato nel 1998. Da allora, le piattaforme di e-commerce sono aumentate in modo esponenziale, registrando crescite a doppia cifra anno dopo anno. Nel 2023, in Italia, oltre il 60% della popolazione ha effettuato almeno un acquisto online, mentre in Europa questa percentuale sale all'89%.

1.1 Cos'è un sito e-commerce

Un sito e-commerce è una piattaforma online dove è possibile acquistare prodotti, sia fisici che digitali. Questi siti sono collegati a sistemi di pagamento online che permettono di concludere una transazione in pochi secondi. Inoltre, offrono un sistema di gestione degli ordini che permette ai clienti di seguire lo stato del loro acquisto, dal pagamento alla consegna.

1.2 Tipi di siti e-commerce

Gli e-commerce possono essere classificati in base al tipo di clientela a cui si rivolgono. Le due principali tipologie sono:

- **Consumatori privati (B2C)**

Questo è il modello di commercio elettronico più comune, dove un venditore offre beni o servizi a un consumatore privato per uso personale. I siti B2C devono essere accattivanti, con una forte attenzione all'esperienza utente per attrarre e mantenere l'interesse dei visitatori.

- **Clienti business (B2B)**

In questo modello, il cliente finale è un'altra azienda o un professionista. In questi casi, l'aspetto estetico del sito può essere meno rilevante rispetto alla funzionalità, soprattutto per i siti dedicati agli ingrossi. Tuttavia, le schede prodotto devono essere estremamente dettagliate, e potrebbe essere necessario gestire diversi tipi di utenti con politiche di prezzo diversificate.



1.3 Imparare a creare un e-commerce

Il modo più semplice ed efficace di reperire informazioni utili per creare un e-commerce con Geecom è il sito del progetto: www.geecom.org. Per sfruttarne appieno le potenzialità è poi possibile frequentare corsi di formazione singoli, o quelli più strutturati offerti dall'Accademia di Geecom.

Corsi Geecom

I corsi Geecom sono organizzati per tematica e consentono di approfondire gli aspetti principali dei vari prodotti. È possibile frequentare i corsi sia individualmente (online) che in gruppo (in aula), presso scuole ed istituti partner presenti in varie regioni d'Italia.

Per maggiori informazioni visita la pagina <https://www.geecom.org/?alias=corsi>

L'Accademia di Geecom

L'Accademia di Geecom si rivolge a tutti coloro intendano fare della realizzazione di siti web una professione.

Il corso ha una durata di cinque mesi con due appuntamenti settimanali, durante i quali saranno affrontati esaurientemente tutti gli aspetti inerenti alla realizzazione di un progetto web completo:

- concept del progetto web;
- definizione dei contenuti testuali e multimediali;
- ottimizzazione delle pagine;
- marketing;
- privacy e sicurezza,
- normativa europea.

Tutor qualificati seguiranno gli allievi nella realizzazione di ogni tipo di sito web finalizzabile con Geecom, seguendo passo dopo passo l'intero iter che, dalla definizione dell'idea iniziale, si conclude con la pubblicazione del sito.

1.4 Le certificazioni Geecom

Le certificazioni Geecom attestano il possesso delle competenze necessarie per utilizzare al meglio tutti i suoi prodotti. Conseguirle, oltre a rappresentare uno stimolo per migliorarsi, certifica il sicuro possesso di capacità oggi particolarmente richieste come:

- la capacità di realizzare, gestire e rendere profittevole un sito web;
- l'attitudine a gestire gruppi di utenti per organizzare flussi di vendita o aree ticket;
- la capacità di pianificare al meglio la sicurezza di una piattaforma web.

Tipi di certificazioni

Geecom prevede le seguenti certificazioni:

• **Certificazione Junior**

La certificazione base del mondo Geecom, necessaria per ottenere le successive.

Viene certificata la capacità di creare un sito con Geecom CMS, sfruttando tutti i componenti di cui dispone.

L'esame consiste nel realizzare un sito web a partire dai contenuti forniti.

• **Certificazione Pro**

I possessori di questa certificazione sono in grado di usare tutti i prodotti Geecom e creare diverse tipologie di sito: e-commerce, landing page, siti vetrina, aree riservate, ambiente di scambio file, e tanto altro. Saranno inoltre certificate competenze base di HTML, CSS e dei principi della SEO.

L'esame consta di tre prove, una teorica e due pratiche, nelle quali l'esaminando dovrà costruire una scelta fra le piattaforme web realizzabili con Geecom;

- **Certificazione SSW**

I possessori di questa certificazione sono in grado di utilizzare al meglio gli strumenti messi a disposizione da Geecom per rendere sicuri i sistemi informativi da loro gestiti.

L'esame si compone di due prove, una teorica e una pratica, nelle quali l'esaminando dovrà sfruttare le falle di una piattaforma web per accedere ad un'area riservata senza conoscerne username e password.

- **Certificazione sviluppatore**

I possessori di questa certificazione sono in grado di sviluppare autonomamente componenti per tutti i prodotti Geecom.

L'esame si compone di due prove, una teorica e una pratica, nelle quali l'esaminando dovrà creare un componente.

1.5 La piattaforma Geecomhost

Gecomhost (<https://geecomhost.it>) è una piattaforma di hosting nata nel 2014 e dedicata esclusivamente a Geecom. Consente di creare un sito senza la minima competenza tecnica: basterà scegliere il dominio desiderato fra quelli disponibili, associarvi l'abbonamento più adatto alle proprie esigenze e finalizzare la procedura di sottoscrizione: avremo subito a disposizione la nostra installazione di Geecom pronta all'uso.



Capitolo 2

Il componente e-commerce di Geecom

Il componente e-commerce di Geecom è stato progettato per semplificare la gestione di un'attività di vendita online. Il componente è regolarmente aggiornato ed è disponibile gratuitamente sul sito ufficiale di Geecom.

2.1 Installazione

Per scaricare il componente e-commerce, visita il sito ufficiale all'indirizzo www.geecom.org e seleziona la voce "Scarica". Nella pagina di download, potrai trovare tutti i prodotti Geecom, aggiornamenti, manuali e componenti aggiuntivi. Se non disponi già di un sito, puoi scaricare Geecommerce, una distribuzione che include Geecom CMS, Geecom Admin e il componente e-commerce, fornendo tutto il necessario per avviare una vendita online. Se invece possiedi già un sito basato su Geecom, potrai scaricare il componente e-commerce e procedere con un'installazione manuale.

Installazione manuale del componente

Dopo aver scaricato il file zip, estrailo e troverai le seguenti cartelle:

- amministrazione
- classi
- controller
- include
- ecommerce
- installazioneEcommerce
- js

Per eseguire l'installazione, rinomina la cartella "amministrazione" con lo stesso nome della cartella amministrativa del tuo sito, in modo che la struttura corrisponda e i file possano essere sovrascritti correttamente. Carica tutti i file sul server, inclusa la cartella appena rinominata, e sovrascrivi i file esistenti quando richiesto. Una volta terminato, visita la pagina installazioneEcommerce (ad esempio, www.nomesito.it/installazioneEcommerce) e clicca su "Installa".

Al termine dell'installazione, troverai la nuova voce e-commerce nel menu dell'area amministrativa.



2.2 Impostazioni

Questa sezione consente di configurare le impostazioni generali del tuo e-commerce e personalizzarne l'aspetto. Le opzioni sono suddivise in diverse sottosezioni, descritte di seguito.

Impostazioni generali

In questa sezione è possibile configurare le impostazioni globali dell'e-commerce:

- **Usa il sito come catalogo:** Se selezionato, gli acquisti online saranno disattivati. I prodotti verranno visualizzati senza il pulsante "Aggiungi al carrello" e senza informazioni sulle quantità disponibili.
- **Email ricezione ordini:** Indirizzo email amministrativo al quale verranno inviati gli ordini.
- **Pagina acquisto non effettuato:** Se impostata, gli utenti verranno reindirizzati a questa pagina in caso di errore durante il pagamento.

Pagina prodotto

Questa sezione permette di personalizzare la pagina dei singoli prodotti:

- **Mostra selettore quantità:** Se disattivato, gli utenti potranno acquistare solo una unità per prodotto.
- **Mostra quantità rimanenti:** Se attivato, verranno visualizzate le quantità disponibili dei prodotti.
- **Mostra EAN:** Se attivato, verrà mostrato il codice EAN dei prodotti.
- **Attiva raccomandazione prodotti:** Sotto ogni prodotto verranno suggeriti prodotti simili.
- **Prodotti raccomandati da mostrare:** Numero di prodotti raccomandati che verranno visualizzati sotto ogni prodotto.

Pagina carrello

In questa sezione puoi configurare le opzioni relative alla pagina carrello:

- **Registrazione obbligatoria:** Se attivata, gli utenti dovranno registrarsi per completare un acquisto.
- **Richiedi password:** Se attivo, nella pagina del carrello verrà richiesta una password oltre ai dati di registrazione.
- **Nascondi metodi spedizione:** Se attivato, non verranno visualizzati metodi di spedizione. Consigliato solo in caso di spedizione gratuita.

Tasse

Questa sezione permette di gestire la visualizzazione delle tasse sui prezzi dei prodotti:

- **Aggiungi IVA ai prodotti:** Se attivato, l'IVA sarà aggiunta ai prezzi dei prodotti.
- **Valore predefinito IVA:** Imposta il valore IVA predefinito per i nuovi prodotti.
- **Mostra prezzi negozio:** Seleziona come mostrare i prezzi nelle pagine dei prodotti.
- **Mostra prezzi carrello:** Configura come visualizzare i prezzi nella pagina del carrello.

Fatturazione

In questa sezione è possibile abilitare la fatturazione per gli ordini:

- **Documento fatturazione:** Seleziona il tipo di documento di fatturazione (fattura o ricevuta).
- **Prefisso documento fatturazione:** Aggiungi un prefisso personalizzato per i documenti di fatturazione.

2.3 Statistiche

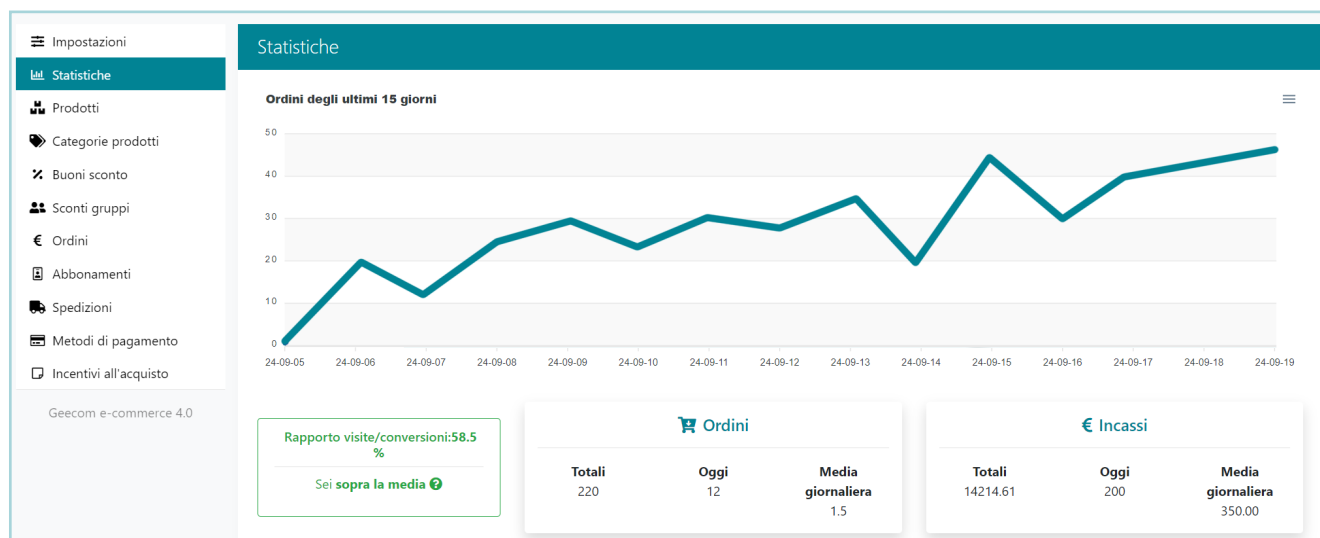
Questa sezione contiene una serie di statistiche che ti permettono di monitorare le performance del tuo e-commerce e di ottenere informazioni sulle preferenze dei clienti.

Grafico degli ordini

Il grafico degli ordini si attiva tre giorni dopo l'installazione del componente e mostra l'andamento degli ordini negli ultimi quindici giorni.

Prodotti più visti e più venduti

Questi due riquadri mostrano rispettivamente i prodotti più visualizzati dagli utenti e quelli più venduti nel tuo e-commerce.



2.4 La gestione dei prodotti

Quando si clicca sul pulsante "Nuovo prodotto", si apre una schermata composta da cinque pannelli collassabili, ognuno dei quali contiene una serie di informazioni da inserire.

Scheda prodotto

La scheda prodotto raccoglie le informazioni principali da inserire per ogni articolo. Tra queste, troviamo:

- **Nome** del prodotto
- **EAN**
- **Disponibilità**
- **Prezzo di vendita** e **Prezzo in offerta** (opzionale)

Alcuni campi, come "Fornitore" o "Prezzo di acquisto", non sono obbligatori. Il campo "In offerta" è utile per proporre il prodotto a un prezzo ridotto, mostrando il prezzo originale barrato seguito dal prezzo scontato.

Se il prodotto è inesauribile, ad esempio perché non si esaurisce mai nel magazzino, è possibile selezionare l'opzione **Prodotto inesauribile**, evitando così di dover aggiornare costantemente le quantità disponibili.

Una delle caratteristiche fondamentali è la tipologia di prodotto, che può essere:

- **Fisico**: Prodotti materiali che richiedono spedizione.
- **Digitale**: Prodotti digitali, come ebook o corsi online, che non necessitano di spedizione.



- Inoltre, è possibile scegliere l'aspetto del prodotto tra tre template predefiniti, che puoi visualizzare per capire quale si adatta meglio alle tue esigenze.

12

Caratteristiche aggiuntive

Questa sezione consente di aggiungere campi extra, che verranno visualizzati nella scheda "Dettagli" (con il template base). Puoi inserire:

- Un testo introduttivo, visualizzato in cima alla sezione "Dettagli".
- Campi come marca, modello, formato, e altri, che compariranno in una tabella con i rispettivi valori.

Caratteristiche aggiuntive

I campi inseriti in questa sezione, se compilati, saranno visualizzati nella scheda **Dettagli** se viene utilizzato il tema **template base** o **Colonna laterale in alto**

Testo dettagli

File - Modifica - Visualizza - Inserisci - Formato - Strumenti - Tabella -

Paragrafo B I A A

0 PAROLE

Marca
Omniacasa
Lascia vuoto per non mostrare nulla

Modello
ep3620a
Lascia vuoto per non mostrare nulla

Formato
Formato
Lascia vuoto per non mostrare nulla

Materiale
Porcellana
Lascia vuoto per non mostrare nulla

Colore
Bianco e Tortora
Lascia vuoto per non mostrare nulla

Larghezza (cm)
0
Lascia 0 per non mostrare nulla

Altezza (cm)
0
Lascia 0 per non mostrare nulla

Profondità (cm)
0
Lascia 0 per non mostrare nulla

Peso (kg)
0,00
Lascia 0 per non mostrare nulla

Peso volumetrico (kg)
0
Lascia 0 per non mostrare nulla

Capacità (l)
0
Lascia 0 per non mostrare nulla

Salva

Immagini prodotto (disponibile dopo il primo salvataggio)

Qui puoi caricare e gestire le immagini del prodotto. Basta trascinare le foto nell'apposito campo. Una volta caricate, potrai ordinarle come preferisci.

Nota: ricorda di selezionare un'immagine da mettere in evidenza cliccando sul pulsante sopra l'immagine desiderata.

Immagini associate

Trascina o carica qui le immagini

Diascalia Salva Pos. 1 Salva

Diascalia Salva Pos. 2 Salva

Diascalia Salva Pos. 3 Salva

Diascalia Salva Pos. 4 Salva

Attributi prodotto (disponibile dopo il primo salvataggio)

Questa sezione ti permette di aggiungere attributi al prodotto, come la scelta del colore o della taglia. Per ogni attributo, puoi specificare:

- **Nome** dell'attributo (es. colore)
- **Opzioni** disponibili (separate da virgole)
- **Prezzi** (opzionale; se non inseriti, verrà utilizzato il prezzo base del prodotto).

The screenshot displays the 'Attributi' (Attributes) management interface. At the top, there's a form to add a new attribute with fields for 'Nome' (Name), 'Valori' (Values), and 'Costi €' (Costs €). Below this is a section for 'Variazioni' (Variations) which includes a toggle for 'Usa variazioni' (Use variations) and a table. The table has columns for 'Codice' (Code), 'Nome' (Name), 'Disponibilità' (Availability), and 'Costo €' (Cost €). It lists four variations for the attribute 'taglia' (size) with values 38, 40, 42, and 44, all with a cost of 420,00 and availability of 1. There are also buttons for 'Crea tutte le variazioni' (Create all variations) and 'Aggiungi' (Add).

Componenti aggiuntivi (disponibile dopo il primo salvataggio)

Analogamente agli articoli, anche i prodotti possono essere personalizzati con componenti aggiuntivi, che verranno visualizzati dopo la descrizione del prodotto.

2.5 Gestione della scontistica

Gli sconti sono una potente leva di marketing per migliorare le vendite online. Geecom offre due modalità principali per gestire la scontistica nel suo componente e-commerce: buoni sconto e sconti di gruppo.

Buoni sconto

I buoni sconto sono codici promozionali, composti da lettere e/o numeri, che possono essere distribuiti ai clienti per incentivare gli acquisti. È possibile configurare diversi parametri per personalizzare le condizioni di utilizzo.

Creare un buono sconto

Nella sezione "Buoni sconto", cliccando su "Crea buono", si apre la schermata di creazione.

Qui è possibile configurare i seguenti parametri:

- **Nome:** il nome del buono sconto, visibile solo nell'area amministrativa per identificarlo.
- **Codice sconto:** il codice che l'utente potrà inserire al momento del pagamento.
- **Tipo di sconto:**
 - **Percentuale di sconto:** la cifra inserita nel campo "Ammontare" rappresenterà una percentuale di sconto sul totale dei prodotti (esclusa la spedizione).
 - **Sconto in euro:** l'importo inserito verrà sottratto direttamente dal totale del carrello.

- **Ammontare:** il valore dello sconto, che verrà applicato in base al tipo di sconto scelto.

È possibile inoltre aggiungere delle regole per il buono sconto:

- **Data di scadenza:** specifica il periodo di validità del buono.
- **Buoni disponibili:** indica il numero massimo di utilizzi disponibili per il buono sconto.
- **Spesa minima:** definisce l'importo minimo del carrello necessario per applicare il buono sconto.
- **Limite di utilizzo per singolo utente:** limita il numero di volte in cui un singolo utente può utilizzare il buono.
- **Prodotti:** consente di specificare per quali prodotti è valido il buono. Sono disponibili tre opzioni:
 - **Tutti i prodotti:** predefinito, il buono sarà applicabile a qualsiasi prodotto del carrello.
 - **Categoria di prodotti:** il buono sarà applicabile solo a prodotti appartenenti a una determinata categoria.
 - **Singolo prodotto:** il buono sarà valido solo per un prodotto specifico.

Sconti gruppi

Gli sconti di gruppo sono particolarmente utili in contesti come gli e-commerce B2B. Questa funzionalità permette di applicare sconti personalizzati a gruppi specifici di utenti. Ad esempio, un grossista potrebbe

Nome Nome	Codice sconto Codice Il codice di sconto che può essere inserito in fase di finalizzazione dell'ordine	Tipo sconto percentuale di sconto ▼	Ammontare 0 Inserisci l'ammontare dello sconto
Regole			
Data scadenza 24/09/2024	Buoni disponibili 0 Numero di buoni sconto disponibili	Spesa minima € 1 Importo minimo a partire dal quale lo sconto è applicabile	Limite di utilizzo per singolo utente 1 Numero massimo di volte che un singolo utente può usare questo buono sconto
Prodotti Tutti i prodotti ▼			
Salva			

distinguere tra negozianti e supermercati, offrendo a quest'ultimi uno sconto maggiore dato il volume di acquisto.

Per impostare uno sconto di gruppo, basta accedere alla sezione "Sconti di gruppo" e modificare la percentuale di sconto associata al gruppo desiderato.

Nota bene: questa sezione consente di modificare solo le percentuali di sconto. La creazione dei gruppi viene gestita nell'area amministrativa di Geecom Admin.

ID	Nome	Sconto %
3	Negozianti	0
2	Supermercati	107

Vista da 1 a 2 di 2 elementi

2.6 Gestione ordini

Ogni volta che un cliente finalizza un acquisto verrà generato un ordine con i dettagli dei prodotti acquistati. Verrà inviata un'email sia al cliente che all'amministratore (alla casella email impostata nelle impostazioni generali del componente) contenente i prodotti acquistati e i dettagli inseriti in fase di pagamento. Per ogni ordine il sistema genera anche una notifica visibile dall'area amministrativa, nella barra menu sulla destra.

Modificare lo stato di un ordine

Nella sezione "Ordini" del componente e-commerce, puoi gestire gli ordini e modificare il loro stato, in base all'evoluzione del processo (ad esempio, quando viene registrato un pagamento o l'ordine viene spedito).

Mostra:

25

Cerca

ID	Ordinante	Metodo di pagamento	Stato	Importo €	Data ordine	
1001	Francesco Verdi 🔗	bonifico	In attesa di pagamento	27.00	18/09/2024	? €
1000	Mario Rossi	bonifico	pagato	17.00	18/09/2024	? €

Vista da 1 a 2 di 2 elementi

Nella schermata ordini, sulla destra di ogni riga, ci sono diversi pulsanti che permettono di gestire rapidamente lo stato dell'ordine:

- **Dettagli ordine:** visualizza tutte le informazioni relative all'ordine.
- **Imposta come pagato:** contrassegna l'ordine come pagato (simbolo dell'euro).
- **Imposta come spedito:** indica che l'ordine è stato spedito (simbolo del furgone).
- **Stampa ordine:** stampa i dettagli dell'ordine.
- **Annulla ordine:** permette di annullare l'ordine.

Ad esempio, cliccando sul simbolo dell'euro per impostare lo stato come pagato, verrà visualizzata una notifica di conferma. Cliccando su "Conferma", lo stato dell'ordine sarà aggiornato.

Conferma modifica stato per l'ordine 1001

pagato

Annulla Conferma

La pagina dettagli ordine

Cliccando sul pulsante "Maggiori informazioni" (contrassegnato dalla lettera "i"), si accede alla pagina dei dettagli dell'ordine. In questa schermata, sulla sinistra, vengono visualizzati i dati inseriti dal cliente, mentre sulla destra è possibile vedere l'elenco dei prodotti ordinati.

Dettagli ordine n. 1001	
Data registrazione	18/09/2024
Ordinante	Francesco Verdi
Metodo pagamento	bonifico
Stato	In attesa di pagamento
Tipo di spedizione	Corriere espresso
Codice tracciamento	
Indirizzo di spedizione	Corso buenosaires, 87, Milano, 20124
Email	francescoverdi@gmail.com
Telefono	7854812751
Importo €	27.00
Codice fiscale	VRDFNC93L05F593A
Partita IVA	
Tipo ricevuta	ricevuta
Salva	

Oggetto	Quantità	Costo unitario
Prodotto di prova 1	1	10.00
Prodotto di prova 3	1	10.00

Vista da 1 a 2 di 2 elementi

In questa pagina è anche possibile:

- Modificare lo stato dell'ordine tramite un menu a tendina.
- Inserire il codice di tracciamento della spedizione, utile per fornire al cliente la possibilità di monitorare il pacco.

2.7 Abbonamenti

Come abbiamo visto tra i tipi di prodotti selezionabili c'è il prodotto "abbonamento". Quando viene venduto un prodotto di questo tipo (e lo stato dell'ordine verrà impostato su "pagato"), verrà creata un'occorrenza in questa sezione. Da qui potremo vedere i clienti che hanno sottoscritto gli abbonamenti, quando hanno rinnovato l'ultima volta e quando è la prossima scadenza.

2.8 Spedizioni

Le **spedizioni** sono un aspetto fondamentale di un e-commerce, poiché influenzano la decisione di acquisto dei clienti. Il costo e i tempi di spedizione sono tra i principali fattori che i clienti valutano. Il componente e-commerce di Geecom consente di configurare numerosi parametri per adattarsi alle esigenze di spedizione di ogni attività.

Gestione delle aree geografiche

Per chi spedisce all'estero, è importante definire metodi di spedizione diversi in base all'area geografica. Per attivare e configurare le aree geografiche:

1. Accedi al componente e-commerce di Geecom.
2. Vai alla sezione **Spedizione** e clicca sul tab **Aree geografiche**.
3. Spunta l'opzione **Attiva aree geografiche**.
4. Inserisci le **nazioni** desiderate (separate da una virgola) che verranno mostrate nel menu a tendina.
5. Nel campo successivo, inserisci i **nomi delle aree geografiche** e le relative nazioni, sempre separate da una virgola.

Gestione delle zone disagiate

Le **zone disagiate** sono aree difficili da raggiungere, come isole o regioni remote, che richiedono un sovrapprezzo per la spedizione.

Per creare una zona disagiata:

1. Clicca su **Nuova zona**.
2. Inserisci il **nome della zona** (es. "Ischia").
3. Specifica il **CAP di inizio e fine** (es. da 80070 a 80077).
4. Quando un cliente inserisce un indirizzo con un CAP compreso in questa zona, verrà applicato il costo maggiorato per zone disagiate, invece del costo standard.

Creare/modificare metodi di spedizione

Per creare un nuovo metodo di spedizione, clicchiamo su "Nuovo metodo spedizione". Si aprirà una schermata in cui è possibile inserire:

- **Nome:** il nome del metodo di spedizione che verrà visualizzato dal cliente.
- **Descrizione:** una breve descrizione che verrà mostrata sotto il nome del metodo di spedizione.
- **Costo base** per zone normali e zone disagiate: è obbligatorio specificare entrambi i costi, anche se non si utilizza la funzione per zone disagiate (in tal caso, inserire lo stesso costo).

- **Disponibile:** se impostato su "Sì", il metodo di spedizione sarà visibile come opzione nel carrello.
- **Importo minimo carrello €:** l'importo minimo dell'ordine per rendere disponibile questa opzione di spedizione.
- **Giorni necessari per la consegna:** indicare i giorni necessari per la consegna, usati per calcolare la data stimata di ricezione dell'ordine (se è attiva la visualizzazione della data).
- **Giorni di spedizione:** specificare i giorni della settimana in cui vengono effettuate le spedizioni. Questo dato è importante per calcolare correttamente la data di consegna in base al giorno dell'ordine.
- **Orario limite per la spedizione:** oltre questo orario, la spedizione verrà processata il giorno lavorativo successivo.
- **Categoria di prodotto:** selezionare una categoria di prodotto a cui applicare questo metodo di spedizione. Se lasciato su "Tutte", il metodo sarà valido per qualsiasi categoria.
- **Area geografica:** se sono state definite aree geografiche, questa spedizione sarà visibile solo per le nazioni incluse nell'area geografica selezionata.

2.9 Metodi di pagamento

In questa sezione, possiamo configurare e attivare i metodi di pagamento da utilizzare sul nostro sito. Ogni metodo presenta un pulsante "Attiva" e una serie di campi specifici a seconda del tipo di pagamento scelto.

PayPal

Per attivare PayPal come metodo di pagamento, dobbiamo configurare i seguenti parametri:

- **3D-Secure:** abilita la possibilità di pagare con carta di credito senza il login a PayPal.
- **Sandbox:** modalità di test che permette di simulare transazioni senza usare soldi reali.
- **Attiva pagamento in tre rate:** se attivato, mostrerà il pulsante "Paga in tre rate" sotto il pulsante PayPal, incentivando l'acquisto.
- **Importo minimo:** importo minimo per cui sarà visibile l'opzione di pagamento in tre rate.
- **Nome estratto conto:** nome visualizzato sull'estratto conto dei clienti.
- **Client ID e Secret ID:** credenziali che identificano il nostro e-commerce su PayPal, ottenibili nella sezione "App e credenziali" del sito PayPal.

Stripe

Per ricevere pagamenti con **Stripe**, dobbiamo specificare la **chiave pubblica** e la **chiave privata**, ottenibili accedendo all'area sviluppatori del sito Stripe nella sezione **API**, dove troviamo le chiavi da incollare negli appositi spazi.

Bonifico bancario

Per attivare il pagamento tramite bonifico, dobbiamo solo inserire le **istruzioni di pagamento**, che verranno mostrate al cliente alla fine del processo di acquisto.

Carta prepagata

Analogamente al bonifico, anche per la carta prepagata è necessario inserire solo le istruzioni di pagamento, visibili al termine dell'ordine.

Pagamento alla consegna

Per il **pagamento alla consegna**, è possibile aggiungere un **prezzo aggiuntivo** e, come per i metodi precedenti, le **istruzioni di pagamento** che verranno mostrate quando il cliente seleziona questa opzione.



2.10 Incentivi all'acquisto

Gli incentivi all'acquisto sono strumenti potenti per aumentare la conversione degli utenti, ovvero la loro decisione di acquistare un prodotto o completare un ordine. Il componente e-commerce di Geecom consente di inserire diversi incentivi sia nella pagina del prodotto che nella pagina del carrello.

Incentivi all'acquisto nella pagina prodotto

Gli incentivi inseriti nella pagina prodotto sono collocati vicino al pulsante "Aggiungi al carrello", con lo scopo di spingere l'utente a mettere il prodotto nel carrello. Le opzioni disponibili sono:

- **Messaggio sopra il pulsante "Aggiungi al carrello"**
Se attivato, questo messaggio comparirà immediatamente sopra il pulsante. Può essere utile per segnalare un **buono sconto** o per informare l'utente che, superata una certa soglia di prezzo, la spedizione sarà gratuita. È un ottimo modo per dare all'utente una spinta in più verso l'acquisto.
- **Mostra il tempo necessario alla consegna**
Se attivato, sotto il pulsante "Aggiungi al carrello" verrà visualizzata una frase che indica i **tempi di consegna**.
- **Frase personalizzata per i tempi di consegna**
Possiamo specificare un testo personalizzato, ad esempio: "Ricevi il tuo prodotto entro il data", dove la variabile data verrà sostituita automaticamente dal sistema con una data stimata in base ai tempi di spedizione configurati.

Incentivi all'acquisto nella pagina carrello

La pagina del carrello rappresenta una fase cruciale del processo d'acquisto, in quanto qui l'utente decide se procedere con il pagamento. Per evitare che l'utente abbandoni il carrello, possiamo inserire messaggi persuasivi in tre sezioni:

- **Testo in alto:** possiamo inserire un messaggio che enfatizza la sicurezza dell'acquisto o offre informazioni utili, come la presenza di un supporto clienti disponibile o la spedizione gratuita oltre una certa soglia di spesa.
- **Testo a lato:** in questa sezione possiamo rassicurare ulteriormente l'utente, ad esempio menzionando la qualità del servizio post-vendita o offrendo la possibilità di reso gratuito.
- **Testo in basso:** quest'ultima area può essere utilizzata per aggiungere informazioni di conferma, come il numero di recensioni positive o la politica di reso e rimborso, per aumentare la fiducia dell'utente e favorire la conclusione dell'acquisto.

Questi incentivi, se usati correttamente, possono aiutare a migliorare il tasso di conversione, portando più utenti a finalizzare gli acquisti.

Capitolo 3

La legislazione italiana sul commercio elettronico

Come per i negozi fisici e ogni altra impresa, un'attività di commercio elettronico deve rispettare le norme preposte alla tutela dei consumatori (in particolare quelle contenute all'interno del **Codice del Consumo**) e quelle che regolano le attività imprenditoriali. Vediamo in dettaglio cosa serve per aprire un e-commerce in Italia.

3.1 cosa serve per vendere online

Il primo requisito per aprire un e-commerce è avere una **partita IVA**. A differenza di altre attività, per cui è possibile operare senza partita IVA se si resta sotto i 5.000 € annui e l'attività è occasionale, nel caso di un e-commerce questo non è applicabile. La gestione di un negozio online richiede investimenti in materiali, tempo per l'aggiornamento dei prodotti, e altre attività operative, rendendolo un impegno continuativo.

Dopo aver aperto la partita IVA, sarà necessario:

Iscrivere la nostra attività al Registro delle Imprese, presso la Camera di Commercio.

Inviare la SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività) allo Sportello delle Attività Produttive (SUAP). Se si possiede anche un negozio fisico, la SCIA dovrà essere aggiornata indicando che verrà avviata anche la vendita online.

Normative aggiuntive per alcune categorie di prodotti

Ci sono categorie di prodotti che sono interessate da normative aggiuntive. L'esempio più diffuso è quello dei prodotti alimentari: un e-commerce che vende cibo è equiparato ad un negozio di alimentari ed è quindi soggetto alle stesse regole. È necessario che all'interno dell'azienda ci sia una persona che abbia almeno uno dei seguenti requisiti:

- aver frequentato un corso di somministrazione di bevande e alimenti;
- aver conseguito un diploma o una laurea inerente alla preparazione, somministrazione o commercializzazione degli alimenti;
- aver maturato esperienza di almeno due anni in un'azienda di somministrazione di alimenti

Alcune categorie di prodotti possono avere una tassa specifica, come ad esempio gli pneumatici: un e-commerce di questo tipo deve prevedere, oltre all'IVA, la tassa dello smaltimento dei PFU (che deve essere riportata nella ricevuta).

3.2 Dati obbligatori da inserire in un sito di vendita online

Secondo la normativa e-commerce, il venditore deve essere facilmente identificabile dal potenziale acquirente. Le informazioni obbligatorie da includere, preferibilmente nel **footer** del sito, sono:

- Ragione sociale dell'attività
- Sede legale
- Recapiti telefonici e indirizzo email
- Partita IVA
- Numero REA

Inoltre, per le **società di capitali** (ad esempio SRL o SPA), è obbligatorio indicare anche il **capitale sociale versato**. La mancata osservanza di queste normative può comportare una sanzione fino a 10.000 €.

Tutti gli e-commerce sono inoltre obbligati a specificare le **condizioni generali di vendita**.

3.3 Le condizioni di vendita di un e-commerce

Le condizioni generali di vendita sono informazioni che devono essere fornite al consumatore prima che questo completi un acquisto. Queste condizioni devono essere chiare, comprensibili e includere:

- Dati del venditore
- Modalità di pagamento accettate
- Informazioni sulla spedizione (tempi, costi ed eventuali opzioni aggiuntive)
- Diritto di recesso
- Assistenza post-vendita

Condizioni di vendita nel B2B

Se il nostro e-commerce si rivolge a clienti **B2B** (aziende o professionisti), le condizioni di vendita cambiano. Il **Codice del Consumo** si applica solo ai consumatori finali, e quindi, in caso di vendite B2B, non c'è obbligo di garantire il diritto di recesso per i prodotti venduti.

3.4 La normativa sulla privacy

Da maggio 2018 è entrato in vigore in tutti gli Stati dell'Unione Europea il General Data Protection Regulation, meglio noto come GDPR, che riguarda la protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento e alla libera circolazione dei dati personali.

Il GDPR è una risposta alle sfide poste dagli sviluppi tecnologici (a inizio ottobre il WP29 ha adottato tre fondamentali provvedimenti che avranno importanti ricadute su punti essenziali del GDPR proprio sul tema dell'innovazione tecnologica) e dai nuovi modelli di crescita economica, tenendo conto delle esigenze di tutela dei dati personali sempre più avvertite dai cittadini UE.

Limiti del trattamento automatizzato e nuovi diritti

Con il GDPR vengono stabiliti limiti chiari sul **trattamento automatizzato** dei dati personali, insieme a nuove regole su **informativa e consenso**. Tra le novità introdotte dal GDPR, vi è il **diritto all'oblio**: un utente registrato su una piattaforma può chiedere la cancellazione dei propri dati e obbligare il titolare del trattamento a farlo.

Regole per i cookie e gestione del consenso

Una delle regole più rilevanti riguarda i **cookie** utilizzati dai siti web. I visitatori devono poter scegliere se accettare o meno i cookie, e se negano il consenso, il sito deve bloccare i file che potrebbero violare la loro privacy. Non è sufficiente avvisare l'utente dell'uso dei cookie; è necessario permettergli di **scegliere attivamente**. Nei termini e condizioni del sito, obbligatori secondo il GDPR, devono essere elencati tutti gli **script** che utilizzano cookie per tracciare i dati.

Applicazione extra-europea e sanzioni

Il GDPR non si applica solo alle imprese situate nell'Unione Europea, ma anche a quelle fuori dall'UE che offrono servizi o prodotti all'interno del mercato europeo. Le **sanzioni** per la mancata conformità sono elevate: fino a 10 milioni di euro o, per le imprese, fino al 2% del fatturato mondiale totale dell'esercizio precedente. Gli e-commerce sono particolarmente controllati, poiché devono gestire i **dati sensibili** dei propri clienti.

Il diritto all'oblio

Il **diritto all'oblio** consente a chiunque di richiedere al gestore di un sito la cancellazione dei propri dati personali. Il sito deve specificare a chi rivolgersi per esercitare questo diritto e chiarire il processo di cancellazione.

Quali sono gli script che usano i cookie?

Gli **script** che raccolgono dati tramite cookie e devono essere segnalati includono strumenti di analisi e pubblicità, come **Google Analytics**, il **pixel di Facebook**, **Google Adwords** e altri simili.

Come configurare il GDPR in Geecom

Per conformarsi al GDPR su Geecom CMS, bisogna accedere all'**area riservata** e, nelle **impostazioni**, selezionare la sezione "Legge Cookie". Il sistema permette di:

- Inserire un testo di avviso per informare gli utenti sull'uso dei cookie.
- Creare una pagina con informazioni dettagliate sui cookie.
- Personalizzare i pulsanti di consenso.
- Inserire gli **script dei cookie**, che saranno eseguiti solo se l'utente ha dato il consenso.

Queste impostazioni garantiscono che il sito sia in regola con la normativa GDPR, offrendo trasparenza e protezione ai visitatori.



www.geecom.org

www.geecomhost.it

