



W A M
WEB **A**NALYSIS **M**ARKETING

C O S ' E ' W A M

WAM è un'analisi di marketing fatta sui siti internet in un ben definito settore.

WAM analizza la capacità di un sito di **promuovere in maniera efficace i prodotti e i servizi** offerti e cioè di:

- attirare e trattenere il visitatore
- dare risposta a tutte le domande del visitatore
- accompagnarlo nella raccolta di informazioni e nella selezione del prodotto/servizio desiderato
- condurlo fino alla decisione di acquisto
- dare un servizio post-vendita

C O S A F A W A M

WAM analizza il sito web dal punto di vista delle **4P** del marketing: **Product, Price, Promotion e Place** (prodotto, prezzo, comunicazione e distribuzione).

PRODOTTO

Quali informazioni sono presenti, facilità di reperimento, completezza, facilità di comprensione, facilità di individuazione del prodotto più adeguato alle esigenze del cliente, suggerimenti per l'utilizzo, accessori opzionali, ecc...

PREZZO

Presenza di informazioni sul prezzo, su promozioni commerciali, su costi associati all'utilizzo del prodotto (installazione, materiale di consumo), ecc...

COMUNICAZIONE

Capacità di trasferire emozioni attraverso il sito, di coinvolgere il potenziale cliente, di trasmettere il valore del prodotto e dell'azienda, di far percepire gli elementi distintivi dell'azienda rispetto ai concorrenti

DISTRIBUZIONE

Presenza di informazioni su come reperire il prodotto, punti vendita, rete commerciale, e-commerce, ecc...

WAM **mette a confronto i siti dei vari concorrenti** per valutare le aree comuni, individuare le differenze ed evidenziare le mancanze.

Ogni sito viene studiato ponendosi **nei panni del cliente** il quale deve trovare nel web una risposta a tutte le sue domande.

A COSA SERVE WAM

WAM permette di comprendere quanto il proprio sito è in grado di **promuovere il prodotto/servizio** e **supportare l'immagine aziendale**.

Inoltre evidenzia i **punti di forza e di debolezza** del sito **in relazione ai siti dei propri concorrenti**.

🟡 PER SITI ESISTENTI

Permette di capire cosa offre il proprio sito **rispetto ai concorrenti** e **agire sulle aree deboli** per renderlo uno strumento di marketing più efficace

🟡 PER NUOVI SITI

Partendo da quello che offrono i concorrenti, permette di definire **cosa dovrà contenere il nuovo sito** affinché sia un efficace strumento di marketing

WAM fornisce una serie di **indicazioni molto operative** tese a rendere il sito internet un potente ed efficace strumento di marketing.

PERCHE' KAEDRA

WAM **non è un semplice confronto** di siti internet.

Si tratta di un'approfondita **analisi di marketing** che coniuga aspetti tecnici di prodotto con strategie di comunicazione, esigenze di completezza delle informazioni con facilità di reperimento delle stesse, opportunità di differenziazione dai concorrenti con la segmentazione del mercato.

Kaedra offre al cliente la **professionalità** e l'**esperienza** di chi ha fatto del Product Management il suo core business. E' in grado di valutare tutti gli aspetti del marketing (prodotto, prezzo, comunicazione, distribuzione) e di comprenderne le declinazioni in ogni settore.

Kaedra valuta il sito dal **punto di vista del cliente** ed è in grado di cogliere tutti quegli aspetti di marketing che possono favorire o ostacolare il percorso che porta il visitatore del sito fino alla decisione di acquisto.



“Perché su Internet non basta esserci:

bisogna esserne i protagonisti”

KAEDRA SRL

VIA CAPPELLARI 38
36100 VICENZA (VI)
ITALY

TEL. +39 0444 92 80 20
FAX +39 0444 80 98 55

INFO@KAEDRA.COM
WWW.KAEDRA.COM