

set 22, 2026

Riunione del giorno 22 set 2026 alle ore 08:13 CEST

Riepilogo

Miglioramento e-commerce con visibilità prezzi e ottimizzazione pagamenti.

Visibilità prezzi e configuratore

Prezzi visibili in homepage. Accessori opzionali definiti.

Metodi di pagamento e Stripe

Pagamenti integrati tramite Stripe e bonifico.

Analisi mercato e vendite

Confronto concorrenza e obiettivi di vendita.

Decisioni

Da approfondire

- **Gestione delle richieste di compatibilità veicoli** La creazione di pagine SEO dedicate alla compatibilità dei veicoli è stata tenuta in sospeso in favore di un format di contatto diretto per le verifiche.
- **Integrazione di nuovi metodi di pagamento** L'aggiunta di nuove modalità di pagamento tramite Stripe è stata rinviata in attesa di verifiche tecniche sulla loro effettiva operatività.
- **Valutazione percentuale del 2,5% sulle vendite** Antonio Mair ha proposto l'applicazione di una percentuale del 2,5% sulle vendite a favore di Luca Mattiuzzo, ma la decisione è stata rinviata in attesa di una risposta.

Concordato

- **Visibilità dei prezzi base dei prodotti** È stato deciso di rendere visibili i prezzi base dei prodotti in homepage e nelle pagine specifiche utilizzando la dicitura "a partire da".
- **Inclusione di accessori nel prezzo base** È stato concordato di modificare il configuratore includendo la maggior parte degli accessori nel prezzo base, mantenendo come optional solo il pannello solare, il tendalino e l'isolamento interno.
- **Opzione di acquisto da scheda prodotto** È stato deciso di consentire l'aggiunta al carrello direttamente dalla pagina del singolo prodotto per gli acquisti standard, riservando il configuratore alle sole configurazioni speciali.
- **Inserimento di tabella comparativa dei prodotti** È stato concordato di inserire una tabella comparativa verticale in homepage per mostrare le differenze tra i tre modelli di tende.
- **Sconti per email di recupero carrello** È stato stabilito di inviare un'email automatica di recupero carrello dopo 24 ore offrendo una struttura di sconti dell'8% più il 4%.

Passaggi successivi

- ☐ [Antonio Mair] Aggiornare prezzi: Modificare i prezzi di Summit, Base Camp e Tre Cime nella Homepage e nelle relative pagine prodotto.
- ☐ [Vale] Gestire accessori: Aggiornare il configuratore e i testi sul sito includendo i nuovi accessori nel prezzo.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Verificare CTA: Chiedere a Michele chiarimenti sulla call to action in inglese per assicurare la corretta traduzione in italiano.
- ☐ [Antonio Mair] Preparare recensioni: Inviare a Luca i testi e i nomi per la creazione della sezione recensioni nel sito.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Creare sezione recensioni: Implementare la sezione recensioni nel sito utilizzando i testi e i contatti forniti da Antonio.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Verificare compatibilità: Studiare e implementare una soluzione per mostrare la compatibilità dei modelli di auto in homepage.

- ☐ [Luca Mattiuzzo] Ottimizzare pagina prodotto: Studiare una soluzione per configurare i prodotti direttamente dalla scheda e mostrare immagini e descrizioni degli accessori.
- ☐ [Antonio Mair] Preparare tabella comparativa: Creare una tabella tecnica che metta a confronto le caratteristiche dei tre modelli di tende per l'inserimento nella homepage.
- ☐ [Antonio Mair] Verifica blog: Controllare i contenuti presenti sul blog riguardanti la differenza tra Hard Shell e Soft Shell.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Richiesta CRM: Chiedere a Michele i dettagli necessari per definire i passaggi delle automazioni CRM.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Configurazione automazioni: Configurare le automazioni email seguendo lo schema dei passaggi definiti.
- ☐ [Antonio Mair] Contatto rivenditore: Inviare un messaggio al rivenditore per confermare la possibilità di inserirlo nel sito.
- ☐ [Antonio Mair] Creazione tabella: Realizzare la tabella comparativa per aiutare gli utenti nella scelta della tenda più adatta.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Configurazione email: Implementare l'invio automatico della mail di recupero carrello dopo 24 ore.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Test automazioni: Contattare Michele per verificare il corretto funzionamento delle automazioni configurate.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Analisi lead: Verificare il numero di utenti che hanno inserito l'email nel configuratore.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Ricerca pagamenti: Informarsi sull'integrazione di nuove modalità di pagamento in Stripe con il supporto di un collega.
- ☐ [Antonio Mair] Lista accessori: Inviare su Telegram l'elenco degli accessori inclusi e i relativi prezzi.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Archivio testimonianze: Costruire l'archivio di testimonianze e press quote da mostrare sul sito.
- ☐ [Antonio Mair] Inviare IBAN: Inviare l'IBAN di Transfer Wise ad Antonio Mair tramite Telegram.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Configurare IBAN: Configurare l'IBAN ricevuto su Telegram.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Aggiornamento su task: Riassumere i punti discussi, sottoporre le domande a Michele e fornire un aggiornamento a Antonio Mair entro la settimana.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Stima tempi: Valutare i tempi necessari per le modifiche richieste e comunicare quali attività richiedono più tempo entro domani.

- ☐ [Luca Mattiuzzo] Valutare commissioni: Valutare la proposta di ricevere una commissione del 2,5% sulle vendite future e fornire una risposta.
- ☐ [Luca Mattiuzzo] Analisi concorrenza: Analizzare i prodotti della concorrenza (come Maggiolina) per confrontare prezzi e qualità.

Dettagli

- **Visibilità dei prezzi in homepage:** Antonio Mair e Luca Mattiuzzo discutono della necessità di rendere i prezzi dei prodotti visibili direttamente nella homepage e nelle pagine dei singoli prodotti per migliorare l'usabilità. L'accordo prevede di inserire la dicitura "a partire da" con i relativi prezzi nei quadri iniziali della homepage, inclusi i seggi per Discover Summit, Discover Base Camp e Discover Tre Cime, oltre che nei riferimenti finali delle pagine.
- **Aggiornamento del configuratore e degli accessori inclusi:** Antonio Mair spiega le modifiche da apportare al configuratore, indicando che accessori come il pannello solare, il tendalino e l'isolamento interno rimarranno come opzionali, mentre il resto degli accessori sarà incluso nel prezzo base. Luca Mattiuzzo riceverà i dettagli aggiornati e i nuovi prezzi tramite Telegram per aggiornare le specifiche tecniche e la sezione degli accessori inclusi.
- **Verifica delle chiamate all'azione e delle traduzioni:** Luca Mattiuzzo solleva il punto relativo a possibili pulsanti di chiamata all'azione non tradotti o in lingua inglese, sebbene Antonio Mair faccia notare che il sito sia prevalentemente tradotto. La consensus prevede che Luca Mattiuzzo verifichi la questione direttamente con Michele per eventuali correzioni.
- **Implementazione della sezione recensioni clienti:** Per aumentare la fiducia degli utenti, Luca Mattiuzzo propone di inserire almeno tre recensioni basate su esperienze reali o contatti di rivenditori in Italia. Antonio Mair si impegna a fornire i nomi e i testi di base con iniziali puntate (come "Mario R."), che Luca Mattiuzzo provvederà a formattare e tradurre sul sito.
- **Gestione della compatibilità dei veicoli:** Viene affrontato il problema della compatibilità delle tende con i diversi modelli di auto in homepage e nelle sezioni dedicate. Poiché la compatibilità dipende da elementi come le barre portatutto, Luca Mattiuzzo propone di valutare un modulo di contatto in cui gli utenti possano inserire il proprio modello d'auto per ricevere informazioni mirate e generare engagement.

- **Ottimizzazione della scheda prodotto e degli accessori:** Luca Mattiuzzo e Antonio Mair discutono la possibilità di consentire l'aggiunta al carrello direttamente dalla scheda del singolo prodotto senza passare obbligatoriamente per il configuratore. Per gli accessori, concordano di implementare aperture a comparsa tramite lightbox o accordion espansi all'interno delle specifiche per mostrare foto e descrizioni senza allungare eccessivamente la pagina.
- **Pianificazione di landing page con configurazioni pre-realizzate:** Luca Mattiuzzo propone la creazione di landing page esterne al sito con configurazioni pronte all'uso, come una versione ideale per gli inverni più rigidi. Tuttavia, a causa dell'impegno richiesto nella produzione di materiale fotografico specifico, concordano di considerare questa opzione come un'attività da sviluppare in una fase successiva.
- **Creazione di una tabella comparativa dei modelli:** Per aiutare gli utenti a comprendere le differenze tra i modelli disponibili, Luca Mattiuzzo suggerisce di inserire in homepage una tabella comparativa verticale basata sugli esempi dei competitor come Auto Home Official. Antonio Mair si impegna a preparare i dati necessari per questa tabella.
- **Verifica dei contenuti SEO e del blog:** Luca Mattiuzzo e Antonio Mair esaminano la necessità di coprire argomenti SEO e guide nel blog, come il confronto tra tende a guscio rigido e morbido (hard shell versus soft shell). L'accordo prevede che Antonio Mair o Vale verifichino la presenza di questi contenuti e provvedano a integrarli se mancanti.
- **Automazione email CRM e recupero carrelli:** Analizzando il tasso di conversione e il fatto che circa cinquanta utenti abbiano lasciato email e richieste senza finalizzare l'acquisto, Luca Mattiuzzo propone di impostare un'automazione email tramite CRM. Tale email verrà inviata automaticamente dopo ventiquattro ore con la configurazione salvata e uno sconto aggiuntivo strutturato sull'8% più il 4%.
- **Richiesta automatica di recensioni post-vendita e ufficio stampa:** Luca Mattiuzzo suggerisce di attivare in futuro la richiesta automatica di recensioni post-vendita tramite Pilot Google all'aumentare delle vendite, affiancata da attività di ufficio stampa e invio di proposte alle testate outdoor e camper italiane per rafforzare l'autorevolezza del brand.
- **Valorizzazione dei rivenditori e dealer affiliati:** Per valorizzare la rete di vendita, Luca Mattiuzzo propone di inserire una pagina dedicata ai partner e rivenditori italiani con relativi link. Antonio Mair si impegna a contattare il

rivenditore per ottenere conferma, mentre Luca Mattiuzzo utilizzerà le informazioni condivise su Telegram per realizzare la pagina.

- **Integrazione dei metodi di pagamento su Stripe:** Antonio Mair e Luca Mattiuzzo esaminano le opzioni di pagamento disponibili su Stripe, riscontrando la presenza teorica di vari metodi nella sezione checkout, tra cui Apple Pay, Google Pay, Scalapay e bonifico bancario. Prendendo a modello la varietà di pagamenti offerta da Tren Italia, Luca Mattiuzzo si impegna a studiare come attivare e integrare correttamente tali servizi sulla dashboard di Stripe.
- **Metodi di pagamento dello shop:** Antonio Mair e Luca Mattiuzzo discutono la configurazione dei metodi di pagamento da integrare nello shop online, evidenziando che Satispay è limitato all'Italia, mentre PayPal e le carte di credito sono gestite tramite Stripe. Resta da verificare se Google Pay, Amazon Pay e il bonifico bancario possano essere implementati anch'essi tramite Stripe. Antonio Mair propone di gestire il bonifico direttamente tramite un conto TransferWise, fornendo un IBAN estero della sede di TransferWise che supporta transazioni in euro. Antonio Mair invierà l'IBAN e il codice Swift tramite Telegram a Luca Mattiuzzo, il quale valuterà se tutti i dati siano necessari o se sia sufficiente il solo IBAN. Viene concordato che i clienti dovranno effettuare un bonifico istantaneo o inviare la contabile del pagamento.
- **Tempistiche di lavorazione e stima delle attività:** Luca Mattiuzzo programma di riassumere i punti discussi, porre domande a Michele e aggiornare Antonio Mair nel corso della settimana. Interrogato da Antonio Mair sulle tempistiche necessarie, Luca Mattiuzzo risponde che elaborerà una stima tra la giornata odierna e domani, precisando che alcune richieste sono già incluse nella quotazione iniziale e che le attività appaiono complessivamente semplici e non di grandi dimensioni. Luca Mattiuzzo si impegna a informare Antonio Mair qualora emergessero lavorazioni particolarmente lunghe.
- **Proposta di commissione sulle vendite:** Antonio Mair avanza la proposta di riconoscere a Luca Mattiuzzo una percentuale fissa del 2,5% sulle vendite a oltranza, data la previsione che lo shop rimarrà aperto e genererà vendite entro la fine dell'anno. Luca Mattiuzzo prende tempo per valutare la proposta economica e fornire una risposta successiva.
- **Analisi di mercato e posizionamento dei prodotti:** Luca Mattiuzzo e Antonio Mair esaminano la competitività del prodotto in relazione al suo costo elevato, il quale rende complessa la conversione iniziale delle vendite.

Antonio Mair paragona il prezzo a quello del concorrente Auto-home, che risulta ancora più costoso. Luca Mattiuzzo osserva che Auto-home gode di maggiore notorietà e storicità nel settore, fattori sui quali è opportuno fare leva. Antonio Mair contesta tuttavia la qualità inferiore di Auto-home, basata su una mentalità e su materiali superati come la vetroresina, menzionando tende concorrenti dal costo di 5000 euro e criticando i modelli privi di copertura. Luca Mattiuzzo ammette di non aver approfondito la concorrenza oltre a Maggiolina, ma si impegna a esaminare il mercato. Antonio Mair ribadisce a Michele l'obiettivo di registrare vendite in arrivo per la fine dell'anno, mentre Luca Mattiuzzo conferma che aggiornerà i progressi tramite messaggio, nonostante il periodo particolarmente impegnativo.

Dovresti rivedere le note di Gemini per assicurarti che siano accurate. [Ricevi suggerimenti e scopri come Gemini prende appunti](#)

*Qual è la qualità di **queste note specifiche**? [Rispondi a un breve sondaggio](#)? Facci sapere cosa ne pensi e quanto le note siano state utili per le tue esigenze.*