

LA 1° GUIDA AL LOCAL E-COMMERCE

Come creare la tua impresa di successo nel
Local eCommerce



In questo numero

INDICE	PAG
1. COS'È UN LOCAL ECOMMERCE.....	4
2. LOCAL ECOMMERCE: I BENEFICI.....	6
3. PERCHÈ INVESTIRE NEL LOCAL.....	8
4. COME APRIRE UN ECOMMERCE.....	10
5. LA SOLUZIONE COMPLETA.....	12
6. ESEMPIO DI APP MARKETPLACE....	13
7. LA RETE COMUNI A DOMICILIO: UNA FORMULA RICCA.....	14
8. IL PERCORSO IN CAD.....	16
9. I NUMERI DELL'ECOMMERCE E I PRINCIPALI TREND IN ITALIA.....	18
10. COME E PERCHÈ INVESTIRE NEL LOCAL ECOMMERCE CON CAD.....	22



I NOSTRI CONTATTI



info@comuniadomicilio.it

www.comuniadomicilio.it

[@comuniadomicilio](https://www.instagram.com/comuniadomicilio)

INTRODUZIONE

Se stai esplorando nuove **opportunità di business** o stai pensando di aprire un'attività in proprio e al passo con i tempi, il settore del Local Ecommerce potrebbe essere la chiave per aprire le porte al successo. Questa guida è pensata espressamente per offrirti una visione completa sul **Local Ecommerce**, sui suoi vantaggi e benefici.

Inoltre, condivideremo con te la prima e unica formula di **Local Ecommerce in franchising**, la formula digitale di *Comuni A domicilio*, nonché il modo in cui sta ridefinendo il panorama del commercio locale e dei servizi digitali.

Conserva questa guida perché sarà la tua bussola per orientarti nel mondo del Local Ecommerce e per raggiungere **nuove vette imprenditoriali** anche col nostro aiuto.

Senza ulteriori indugi, esploriamo insieme il mondo del Local Ecommerce.

Buona lettura!



COS'È UN LOCAL ECOMMERCE

I Local eCommerce stanno rivoluzionando il modo in cui le piccole comunità fanno acquisti e interagiscono con le imprese locali. Ma cos'è in pratica un local eCommerce?



Un local eCommerce è una **piattaforma di vendita online** o, più esattamente, **marketplace**, incentrata su un'area geografica specifica: un piccolo comune italiano di poche migliaia di abitanti; un insieme di paesini limitrofi; un quartiere o una città di medie dimensioni.

Questa piattaforma o marketplace di local eCommerce permette a negozianti e attività commerciali locali, così come e ai professionisti locali, di vendere prodotti e servizi direttamente a chi vive in quel territorio, attraverso canali di vendita online.



COMUNI A DOMICILIO



Questo tipo di eCommerce sfrutta tendenze globali e tecnologie digitali per facilitare le transazioni commerciali tra venditori e acquirenti a livello locale, **mantenendo i benefici economici all'interno del proprio territorio**, diversamente dai marketplace globali diffusi su larga scala, primo fra tutti Amazon. Infatti, questo modello sta rapidamente prendendo piede in Italia e nel mondo perché le persone sono sempre più attente a temi come **sostenibilità** ed **economia circolare**.

Il vantaggio di piattaforme locali è quello di mettere insieme la comodità di poter prenotare online prodotti servizi da casa o dall'ufficio e la sostenibilità di un'**economia che si fa sul territorio**, tra cittadini: insomma, il meglio dei due mondi. Come dire:



Pensa globale e agisci locale

In questo modo, le aziende locali hanno la possibilità di entrare nel mondo digitale con facilità e rimanere al passo con i tempi, visto e considerato che ormai **più del 40% degli acquisti avviene online**.



LOCAL ECOMMERCE: I BENEFICI

- **SUPPORTO E SALVAGUARDIA DELL'ECONOMIA LOCALE:** Comprando locale la ricchezza si concentra sul territorio, aumentando il benessere dei cittadini locali, supportando le imprese del territorio e creando nuovi posti di lavoro.
- **RIDUZIONE DELL'IMPATTO GLOBALE:** Quando compri locale contribuisce a ridurre le emissioni di CO2, diversamente dalle spedizioni a lunga distanza che spesso coinvolgono più mezzi di trasporto: dai furgoni agli aerei alle navi merci.
- **GARANZIA DI QUALITÀ:** È più facile accedere a prodotti naturali, genuini, a km0, come le aziende agricole del territorio. È ancora più semplice trovare artigiani e professionisti locali che conoscono bene i mestieri di una volta ma che stanno diventando sempre più difficilmente reperibili.



LOCAL ECOMMERCE: I BENEFICI

- **SALVAGUARDIA DEL MADE IN ITALY:** Perché è fondamentale preservare la ricchezza del made in Italy, che ci rende unici nel mondo. Esattamente “nei territori dei 5.538 piccoli comuni con al massimo 5.000 abitanti, in cui vivono quasi 10 milioni di italiani, si produce infatti ben il 93 per cento dei prodotti di origine protetta (DOP, Denominazione di Origine Protetta e IGP, Indicazione di Origine Protetta) e il 79 per cento dei vini italiani più pregiati” - è ciò che emerge dallo studio Coldiretti/Symbola su “Piccoli comuni e tipicità”.
- **DIGITALIZZAZIONE UMANIZZATA:** In questo modo anche i più piccoli commercianti locali vengono accompagnati nella crescita digitale in modo sano. Rispettando tempi e abitudini locali, anche la più storica bottega del paese può continuare a vivere e tramandare la sua arte attraverso l'online.



“i Piccoli Comuni garantiscono la produzione di tutti i 54 formaggi a denominazione, del 98% dei 46 oli extravergini di oliva e il 79% dei vini più pregiati che rappresentano il Made in Italy nel mondo.”

COMUNI  DOMICILIO



PERCHÈ INVESTIRE NEL LOCAL

I local e-commerce offrono numerosi vantaggi sia per gli imprenditori che per i consumatori. Questo vale specialmente nei centri abitati più piccoli, dove spesso i grandi competitor non arrivano e le persone si trovano senza soluzioni comode e servizi che in grandi città sono dati praticamente per scontato. Ecco i principali motivi per cui investire nel tuo Local eCommerce:

1. MINORE CONCORRENZA

Nei piccoli comuni, la concorrenza è generalmente inferiore rispetto alle grandi città, permettendo ai nuovi imprenditori di affermarsi più rapidamente.

2. CLIENTI PIÙ FIDELIZZATI

I clienti locali tendono a essere più fedeli ai negozi del loro territorio, preferendo acquistare da chi conoscono e dagli esercenti di cui si fidano.

3. INVESTIMENTO RIDOTTO

Gestire e promuovere un'impresa in un piccolo centro spesso vuol dire ridotti investimenti organizzativi e pubblicitari. Per esempio, a parità di budget, è più semplice e veloce diffondere una novità, o una promozione, in un territorio di diecimila abitanti piuttosto che in uno di centomila. Ovvio, no?

4. INNOVAZIONE E CRESCITA LOCALE

Creare qualcosa di utile e innovativo per il tuo comune o territorio è una sensazione unica. Sentirsi utile alla comunità e portare progresso, innovazione digitale e ricchezza locale, vuol dire fare impresa guidati da saldi valori e principi. A distanza di qualche anno, potrai guardare il risultato della tua impresa con immensa gioia e soddisfazione.

PERCHÈ INVESTIRE NEL LOCAL

5. SEMPLICITÀ DI GESTIONE

Gestire un'impresa "a casa propria", in un territorio che si conosce come le proprie tasche è tutt'altra cosa. Ciò consente una gestione estremamente semplificata dell'impresa, almeno per due ambiti fondamentali: l'operatività e le relazioni locali con clienti ed esercenti. Ecco perché con un local eCommerce il sogno di "fare impresa a casa" diventa realtà.

6. DOPPIA OPPORTUNITÀ DI GUADAGNO

Inoltre, il vantaggio appena esposto fa del local eCommerce un'occasione unica per continuare a svolgere il proprio lavoro unitamente alla creazione della propria impresa digitale, per diversificare e aumentare le proprie entrate (ovviamente ogni caso va valutato singolarmente).



COMUNI A DOMICILIO



COME APRIRE UN ECOMMERCE

Come si apre un eCommerce? Se inizi a porti questa domanda, sappi che non c'è un'unica risposta. Certamente, dipende dal tuo background/ esperienza, dal tuo budget e dalle tue ambizioni. Ecco intanto quattro ipotesi.



ipotesi 1

SVILUPPO IN PROPRIO

Se hai competenze tecniche, puoi sviluppare la tua app da zero. Questo ti dà il massimo controllo sul design e sulle funzionalità, ma richiede moltissimo tempo e risorse significative, oltre che una profonda conoscenza di programmazione.

RICHIEDE SKILLS

!TIME-CONSUMING!



ipotesi 2

SVILUPPO AD HOC TRAMITE UN TEAM DI PROGRAMMATORI

Puoi assumere degli sviluppatori per creare un'app di e-commerce prestante. Con questo metodo puoi avere una soluzione su misura, ma è anche estremamente costoso e sicuramente richiede tanto tempo dalla richiesta alla consegna dell'app/marketplace. In più, app create da zero sono spesso piene di bug ed errori, soprattutto nei primi mesi, aspetto da non trascurare per il successo di un e-commerce.

SU MISURA ✓

!MOLTO COSTOSO!





ipotesi 3

PIATTAFORME DI ECOMMERCE

Esistono numerose piattaforme che offrono strumenti per creare un eCommerce. È uno dei modi più semplici in quanto **non richiede alcuna esperienza di programmazione**. Tuttavia, mettere in piedi un "insieme di negozi" fatto di decine o centinaia di negozi, può diventare complicato poiché richiede un certo know-how tecnico-organizzativo, anche per la gestione di vendite e commissioni. Dunque, in questo scenario è preferibile avere una minima esperienza nel campo.

✓ **NO PROGRAMMAZIONE**
!KNOW-HOW GRADITO!



ipotesi 4

SOLUZIONI COMPLETE DI ECOMMERCE CHIAVI IN MANO

Si tratta di soluzioni complete e chiavi in mano, spesso con formula in franchising, come *Comuni A Domicilio*. Queste soluzioni comprendono sia il **marketplace già pronto per andare sul mercato** sia la **formazione che l'assistenza tecnica costante**. Il vantaggio principale è che sono già collaudate in altri centri italiani e sono ricche di funzionalità testate: pagamenti online, prenotazioni, delivery, notifiche push, chat whatsapp, login con facebook, ecc. Inoltre, il vantaggio principale per chi parte da zero è il supporto tecnico-operativo e di marketing.

✓ **IDEALE PER CHI PARTE DA ZERO**  

LA SOLUZIONE COMPLETA COMUNI A DOMICILIO

Il modello Comuni A domicilio (CAD) nasce nel 2019, dall'idea di semplificare la vita delle piccole e medie imprese con una soluzione di e-commerce locale e sostenibile.

LA MISSION è accompagnare le piccole e medie imprese locali nel percorso di transizione digitale attraverso un sistema più umano; preservare botteghe, artigiani, piccole imprese a conduzione familiare, nonché la loro bellezza e peculiarità; rispettando e preservando cultura, abitudini e tradizioni locali tutte italiane.

Gli imprenditori che entrano nella rete Comuni A domicilio **ottengono gli strumenti necessari per condurre al meglio la propria impresa di Local eCommerce**: l'app marketplace con cui mettere in contatto imprese e privati (vedi pag 13); la formazione per l'avvio delle attività; l'assistenza tecnica garantita; il supporto di social media marketing; il kit grafico di start up; e molto altro (vedi dettaglio a pag 14 e 15).



COMUNIA DOMICILIO

COMUNIA DOMICILIO



ESEMPIO DI APP MARKETPLACE

L'App marketplace Comuni A Domicilio ha le seguenti caratteristiche:

- È sviluppata per una **determinata area geografica**.
- C'è una sola app per quella zona, quindi un **unico franchisee**.
- Ha un **nome e un logo dedicato** e specifico (per esempio, l'app della zona di Ragusa si chiama Ragusa A domicilio e il logo è personalizzato con un luogo riconoscibile del territorio).
- Quando la cerchi sugli **store di app** (Google Play e App Store) la trovi col **nome del comune** o zona di riferimento.

ESCLUSIVA DI ZONA

App dedicata alla zona geografica di Ragusa

LOGO PERSONALIZZATO



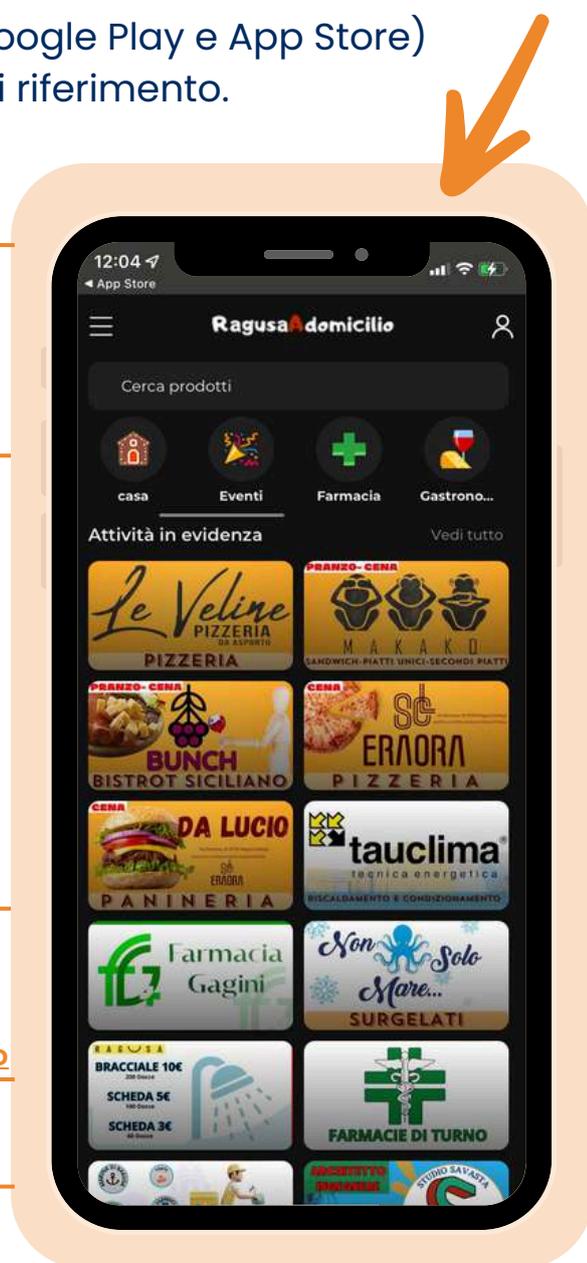
LOGO APP SUGLI STORE



ANDROID



IOS



COMUNI A DOMICILIO



LA RETE COMUNI A DOMICILIO:

Gli imprenditori che entrano nella rete Comuni A domicilio ottengono molteplici vantaggi, specialmente per chi parte da zero. In particolare:

- **MARKETPLACE CHIAVI IN MANO:** L'imprenditore ha accesso a tecnologie innovative, in primis **l'App di local eCommerce**. Infatti, l'imprenditore non ha bisogno di conoscenze informatiche: l'app marketplace è pronta all'uso poiché sviluppata dal nostro team. Ti insegneremo a usare il pannello di controllo, semplice e molto intuitivo.
- **FORMAZIONE SPECIALISTICA:** L'imprenditore viene formato sia sulla parte strategica che in quella tecnico-operativa (relativa all'app) e persino in quella dedicata al social media marketing.
- **SERVIZI DIGITALI:** L'imprenditore è in grado di offrire molteplici servizi: presenza online, servizi ecommerce e app advertising, diventando un partner digitale completo per le imprese locali.



"Team molto professionale e competente [...] Mi hanno dato tutti gli elementi concettuali e gli strumenti per fare un buon lavoro. Sinceramente devo dire che sono molto soddisfatto e quanto ricevuto è molto di più di quanto mi aspettassi. Giovani e professionali, +10!"

Rino Sordi, Business Partner di Paese A Domicilio con la figlia Sofia

UNA FORMULA RICCA

- **RISORSE DEDICATE:**
 - Manuale operativo
 - Creazione logo personalizzato
 - Kit o mock up grafico (cartella contenente tutti i file per la stampa del merchandising, es. locandine, business card, ecc.)
 - Primo piano editoriale per i canali social aziendali
- **SITO WEB CHIAVI IN MANO:** Sito web chiavi in mano che l'imprenditore può gestire e ottimizzare autonomamente
- **SUPPORTO E ASSISTENZA:**
 - Supporto tecnico (lato app)
 - Assistenza per la gestione dei social media
 - Confronto su strategie di marketing e advertising
- **SERVIZI EXTRA:** Una serie di servizi aggiuntivi e su richiesta che completano la gestione del business: dal supporto commerciale in zona alla gestione strategica dei profili social e delle campagne adv



“Comuni A Domicilio ha un team formato da veri professionisti ognuno nel proprio settore. Il concetto di squadra è la regola di base ed è proprio quel concetto che ci accompagna tutti al successo, non solo economico ma anche emotivo.”

Alessio Scafidi, Business Partner di Ragusa A Domicilio

IL PERCORSO IN CAD

Se stai considerando di aprire una tua attività nel settore del Local eCommerce, Comuni A domicilio può darti gli strumenti necessari per realizzare il tuo sogno. Se sceglierai di gestire anche tu un'app marketplace di commercio elettronico locale, ecco il **percorso** che ti attende in CAD:

1. L'ESPLORAZIONE E IL CONTATTO INIZIALE



Prenditi del tempo per approfondire il modello di business Comuni A domicilio, navigando il sito www.comuniadomicilio.it e la pagina del blog.

Poi, contatta il nostro team per **sciogliere ogni dubbio** e **ottenere le informazioni chiave**.

2. UNA VALUTAZIONE RECIPROCA

Dopo aver valutato se il nostro modello di business fa al caso tuo, presenta la tua candidatura per il comune o area territoriale di tuo interesse. Sarai sottoposto a una **valutazione** per determinare l'idoneità e la compatibilità con il modello di business. In caso positivo, **otterrai l'esclusiva di zona**.

3. LA COLLABORAZIONE È UFFICIALE

Trovate le intese, è il momento di **formalizzare** l'accordo. A questo punto sei pronto per iniziare la tua **missione digitale** con l'aiuto di Comuni A domicilio.



IL PERCORSO IN CAD

4. FORMAZIONE E ORIENTAMENTO



Il franchisee segue la formazione: un mix di conoscenze e competenze che spaziano dalla **formazione tecnica** (per il corretto utilizzo del software) a nozioni di **social media marketing**. Al termine della formazione avrai acquisito nuove conoscenze e competenze fondamentali per lo start up.

5. AVVIO OPERATIVO

Il franchisee, o il suo team, inizia lo sviluppo dell'attività a 360 gradi. Questo step comprende molteplici aspetti: dalla creazione delle prime partnership locali all'inserimento dei prodotti e servizi in app.



6. ASSISTENZA E SUPPORTO COSTANTI



Comuni A domicilio offre un **supporto costante** al franchisee., il quale può confrontarsi e creare un dialogo costruttivo e duraturo nel tempo, per raggiungere sempre nuovi traguardi.

Il nostro obiettivo è darti gli **strumenti** necessari per avviare la tua impresa di servizi digitali per imprese. Il nostro modello di business consente, inoltre, al franchisee flessibilità e **autonomia di gestione**, con cui essere indipendente nelle scelte di tutti i giorni.

I NUMERI DELL'ECOMMERCE E I PRINCIPALI TREND IN ITALIA

L'eCommerce continua a crescere a ritmi sostenuti in Italia e rappresenta uno dei principali settori su cui investire nel 2025.

Complice l'estensione non troppo naturale del nostro braccio: lo smartphone, la ricerca di prodotti e servizi online e sui social, l'impiego dei marketplace per l'acquisto di prodotti e servizi, stanno trasformando l'esperienza di acquisto. Come visto finora, la mission di Comuni A Domicilio è proprio quella di far sì che questa **trasformazione sia quanto più "umana" e sostenibile**, tramite la creazione di eCommerce locali.

Di seguito 10 trend sull'eCommerce (fonte: 2023 European Ecommerce Report di Netcomm e The Future Shopper Report di Wunderman Thompson) e **3 nuovi trend specifici sul local eCommerce**.



1. L'e-commerce è il primo settore in Italia per fatturato, con un valore di ben 85 miliardi di euro nel solo 2023, fra prodotti e servizi sia B2C che B2B.

2. Il marketplace si conferma il mezzo dominante per gli acquisti online, sia in Italia che nel mondo. Esattamente, il 35% di tutto lo shopping online avviene sui marketplace.

3. I marketplace sono il primo strumento di consultazione per trovare ispirazione prima di un acquisto (34%), facendo scivolare i motori di ricerca al secondo posto (31%) e i social network al terzo posto (28%) (ricerca The Future Shopper Report).

4. Lo smartphone rimane lo strumento globale preferito dai consumatori, sia per comprare online (64,4%) che per vendere online (75,4%).

5. L'e-commerce è il secondo settore in Italia per creazione di posti di lavoro, con una crescita del 100% dell'occupazione dal 2016 ad oggi, esattamente da 40.000 a 400.000 posti di lavoro nel settore.



6. La vendita B2C di prodotti in Italia è sempre cresciuta, passando dai 15 miliardi di euro del 2018 ai 35,2 miliardi del 2023. **La vendita dei servizi è nuovamente in crescita** (+64%), e raggiungerà i 18,8 miliardi di euro entro il 2023.

7. Le ragioni principali per cui si preferiscono gli acquisti online sui marketplace sono: economicità (37,4%), semplicità e comodità (28,8%), vasta scelta disponibile (28,8%).

8. Il 68% di chi acquista online si sente più a suo agio con la tecnologia rispetto al 2022. Infatti, il 58% dello shopping globale avviene online.

9. Il 65% dei consumatori sostiene di comprare sempre più online grazie soprattutto allo smart working, o lavoro da remoto. Inoltre, il 66% dei consumatori desidera continuare a lavorare da casa.

10. Il 48% dei consumatori globali vorrebbe una consegna più veloce. Mentre il 23% dei consumatori si aspetta che la consegna avvenga in meno di due ore.



Local eCommerce trend nr. 1 SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE:

La sostenibilità è un valore sempre più importante per i consumatori italiani. Le aziende con un forte **impegno nella riduzione dell'impronta ambientale** sono preferite dai clienti, e questo si traduce spesso in crescita economica. Comuni a Domicilio, attraverso il suo modello di e-commerce locale, consente agli imprenditori di supportare il proprio territorio, promuovendo pratiche sostenibili. Questo non solo aiuta l'ambiente, ma rafforza anche le comunità locali. La sostenibilità non è solo una moda, ma un **driver di crescita economica** che offre vantaggi sia ambientali che finanziari.

Local eCommerce trend nr. 2 CUSTOMER CARE IN PRIMO PIANO:

Un **servizio clienti di qualità** è un fattore cruciale per il successo delle aziende in crescita nel 2024. Secondo HubSpot, tra i trend e-commerce del 2024 c'è l'importanza di essere rintracciabili ventiquattr'ore su ventiquattro, sette giorni su sette. Circa un consumatore su cinque ha già contattato almeno una volta un'azienda tramite messaggi privati su piattaforme come Instagram ecc., e questa tendenza è destinata ad aumentare.

Local eCommerce trend nr. 3 SEMPRE PIÙ LOCAL:

Il commercio locale sta vivendo una **rinascita digitale** grazie all'e-commerce. Un rapporto di BrightLocal del 2022 ha rivelato che il 78% dei consumatori utilizza le ricerche online per ottenere **informazioni su attività locali** almeno due volte a settimana. Ciò conferma il crescente desiderio dei consumatori di supportare le imprese del proprio territorio e di avere sempre a portata di mano prodotti tipici e servizi indispensabili erogati da professionisti locali (spesso difficilmente reperibili).

COME E PERCHÈ INVESTIRE NEL LOCAL ECOMMERCE CON CAD

Come confermano i principali trend sull'eCommerce, i marketplace sono il mezzo dominante per gli acquisti online e il primo strumento di consultazione per trovare ispirazione prima di un acquisto. Lo shopping online avviene sempre più da smartphone, grazie alla possibilità indiscussa di acquistare quando e dove si desidera. Quindi, cosa c'è di meglio di un marketplace di local eCommerce racchiuso in un App per smartphone?

In questo scenario, la rete Comuni A domicilio ti da l'opportunità di gestire un **marketplace tutto tuo** di cui tutte le imprese possono far parte per vendere online prodotti e servizi, garantendo ai consumatori acquisti online sicuri, comodità e semplicità di acquisto, sconti e coupon, consegna a domicilio, ritiro da 'asporto e prenotazione di servizi.


**Local
ECOMMERCE**



COMUNI A DOMICILIO



COME E PERCHÈ INVESTIRE NEL LOCAL ECOMMERCE CON CAD

Ma quali sono i principali punti di forza e perchè scegliere proprio il marketplace di Comuni A domicilio? Ecco **7 punti di forza** direttamente dalle recensioni dei nostri business partner, ovvero gli imprenditori che hanno già lanciato la loro impresa di local eCommerce con la formula CAD *Comuni A Domicilio*:

- 1** **L'assenza di royalties:** tutto ciò che guadagni è sempre e solo tuo.
- 2** **L'app pronta all'uso e chiavi in mano** (è il team Comuni A domicilio che si occupa di svilupparla).
- 3** **L'esclusiva di zona:** sei l'unico a gestire il local E-commerce della tua zona.
- 4** **Brand Identity e personalizzazione dell'app:** ogni app ha il suo nome e il suo logo dedicati. Questo è un vantaggio esclusivo della soluzione CAD!
- 5** **L'investimento contenuto,** specialmente se consideri la tecnologia messa a disposizione e il settore di riferimento.
- 6** **L'indipendenza dalla casa madre:** sei libero di gestire l'attività in modo autonomo e indipendente.
- 7** **La formazione e il supporto:** ricevi formazione, assistenza tecnica e supporto ad hoc.

CONCLUSIONI

Se sei arrivato fin qui, puoi affermare di sapere esattamente in cosa consiste il **Local eCommerce**. Adesso conosci anche i **principali trend** dell'eCommerce in Italia, così come le principali **tendenze** del Local eCommerce.

Sei conscio dell'**opportunità** di investire nel settore e conosci bene quattro strade per poter realizzare il tuo marketplace locale. Tra queste sei al corrente della **soluzione completa Comuni A Domicilio** con cui non ottieni solo l'app chiavi in mano ma anche formazione, know-how e supporto tecnico.

Forse stai già valutando i **vantaggi di aprire un'attività in un piccolo paese**, specialmente nel settore del local eCommerce. E, se stai **pensando di metterti in proprio** per la prima volta nella tua vita, ti suggeriamo di farlo in un **settore solido e in continua crescita**, e il settore eCommerce è un investimento ideale sia per aspiranti imprenditori che per chi fa già impresa.

Se l'idea ti incuriosisce, non ti resta che **scoprire tutti i dettagli dell'opportunità**, continuare a fare ricerche, scaricare un'app di local eCommerce come "Ragusa A Domicilio" e contattarci per un **confronto** con i nostri esperti in local eCommerce!

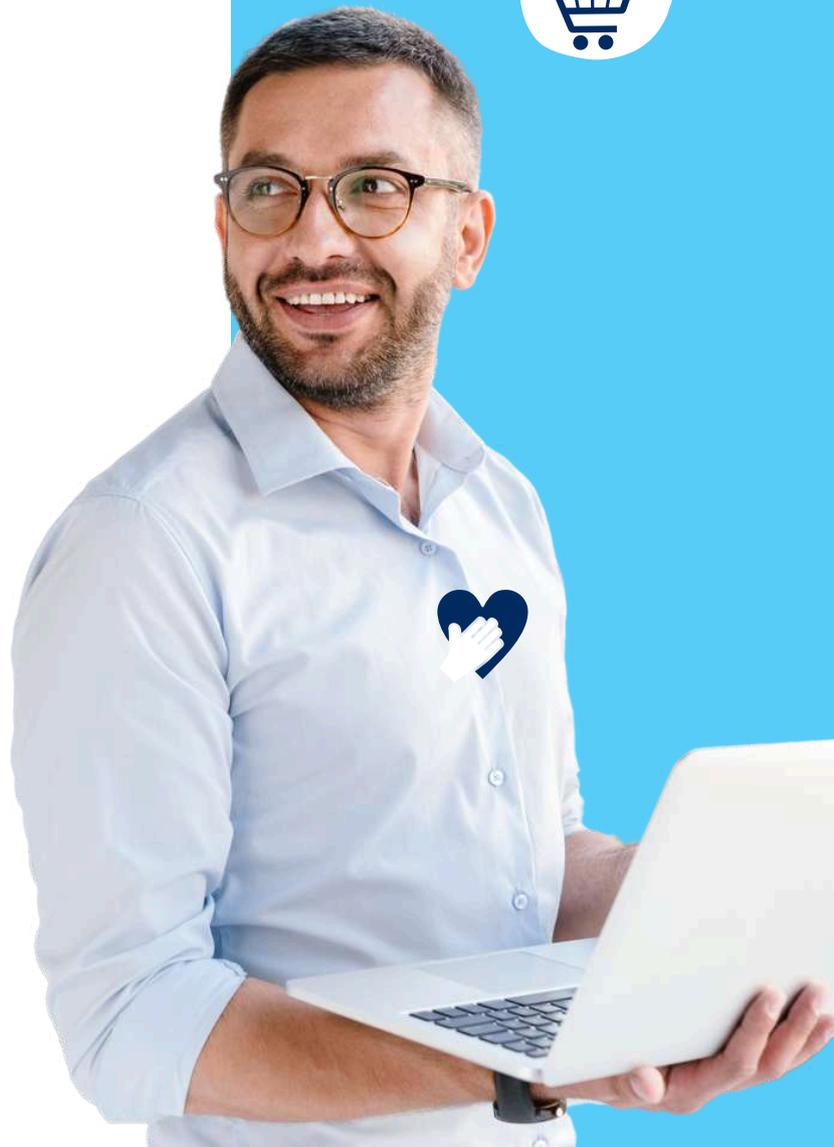


Perché non fissare una chiamata di orientamento?



CLICCA E FISSA UNA CHIAMATA

Cliccando arriverai alla pagina contatti dove potrai compilare un form per essere ricontattato dal nostro team. Così, scoprirai meglio quali vantaggi ti attendono in CAD.



CONTATTI COMUNI A DOMICILIO