



# APRIRE UN E-COMMERCE E VENDERE ONLINE: LE RISPOSTE DI PASSEPARTOUT AI TUOI DUBBI

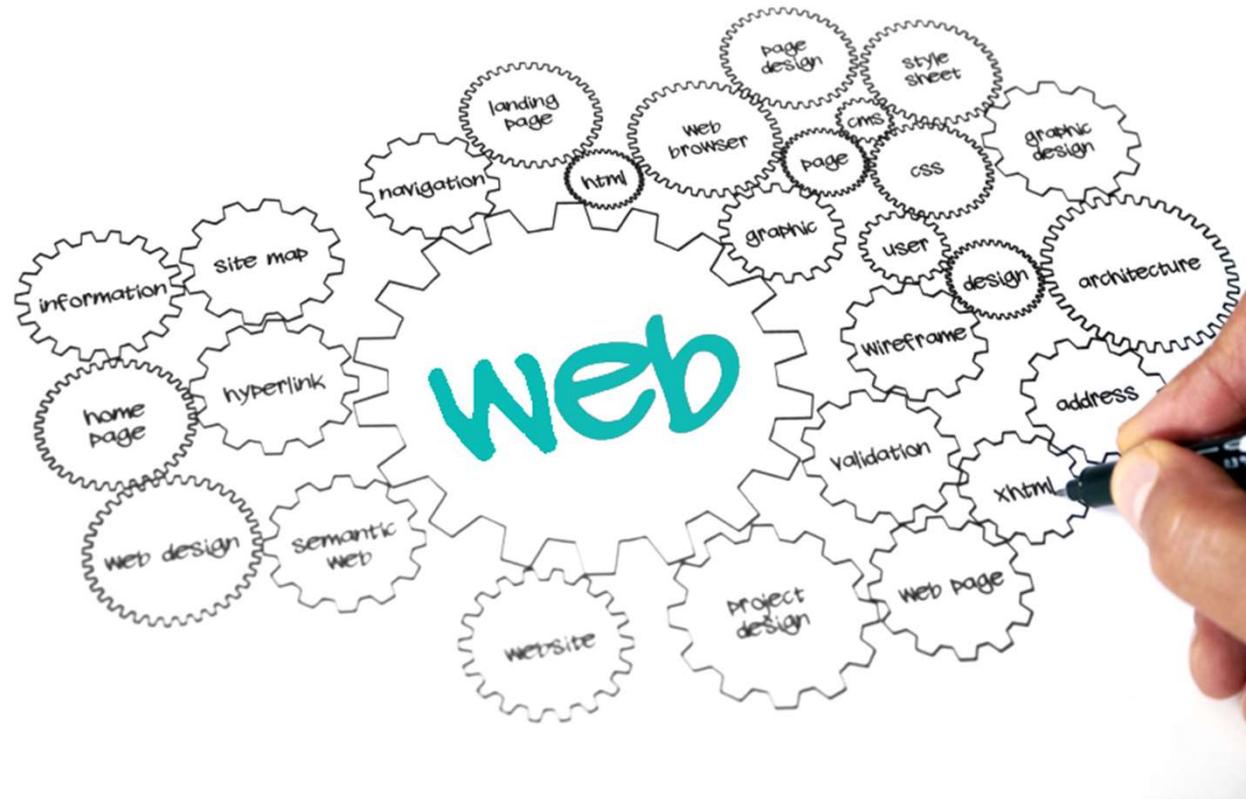
---

Francesca Maroncelli  
Mevio Martelli

# Chi sono

---

*Francesca Maroncelli*  
*Web Strategist*



# Quali sono gli step basilari per iniziare a vendere online

---



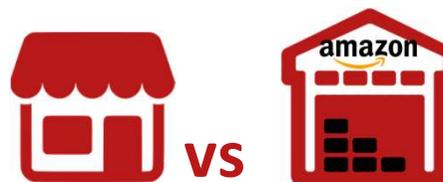
## Aspetti Fiscali

Quali adempimenti fiscali sono necessari per la vendita online?



## Aspetti Tecnico/Commerciali

Cosa devo tenere in considerazione prima di approdare online?



## Sito, App o marketplace?

Tante sono le possibilità di approccio alle Vendite online. Quali differenze tecniche?



## Domande Frequenti sugli E-commerce

Quali sono le domande che i clienti pongono maggiormente?



**ADEMPIMENTI FISCALI**  
**APERTURA E-COMMERCE**

---

**Mevio Martelli**

# E-COMMERCE E APERTURA PARTITA IVA

La vendita di beni è un'attività commerciale e per essere esercitata in maniera abituale richiede necessariamente l'apertura della **partita iva**.

La partita iva è un codice numerico di 11 caratteri che identifica in maniera univoca un soggetto che opera per conto proprio esercitando un'attività commerciale; ad ogni partita iva è associato un **codice attività**.

Per le attività di e-commerce il codice attività da utilizzare è: **479110 – Commercio al dettaglio di prodotti via internet**.

Per effettuare tutte le operazioni di acquisto o vendita in ambito comunitario occorre iscriversi al **V.I.E.S.** (VAT Information Exchange System); l'iscrizione al VIES si può fare online, direttamente dal sito dell'Agenzia delle Entrate.

Insieme al VIES le attività che nascono come e-commerce devono obbligatoriamente comunicare all'Agenzia delle Entrate un indirizzo email e PEC, l'indirizzo del sito web, un numero di telefono e fax e la tipologia di internet provider utilizzato *(come previsto dall'articolo 35, secondo comma, lettera e, del Dpr 633/1972)*.

# E-COMMERCE E APERTURA PARTITA IVA



Modello AA9/12

## DICHIARAZIONE DI INIZIO ATTIVITÀ, VARIAZIONE DATI O CESSAZIONE ATTIVITÀ AI FINI IVA (IMPRESE INDIVIDUALI E LAVORATORI AUTONOMI)

Attività di commercio elettronico	INDIRIZZO DEL SITO WEB	<input type="checkbox"/>	PROPRIO	<input type="checkbox"/>	OSPITANTE
	INTERNET SERVICE PROVIDER	<input type="checkbox"/>	CESSAZIONE		
				<input type="checkbox"/>	C

### ATTIVITÀ DI COMMERCIO ELETTRONICO

Compilare se il soggetto esercita attività di commercio elettronico.

**INDIRIZZO DEL SITO WEB:** se si utilizza la rete Internet per effettuare transazioni per via elettronica, nell'ambito della commercializzazione di beni e servizi, distribuzione di contenuti digitali, effettuazione di operazioni finanziarie e di borsa, appalti pubblici e ogni altra procedura di tipo commerciale, indicare l'indirizzo del sito WEB.

Barrare la casella "PROPRIO" nel caso in cui il contribuente sia titolare di un sito WEB autonomo.  
Barrare la casella "OSPITANTE" nel caso in cui il contribuente utilizzi un sito di terzi.

**INTERNET SERVICE PROVIDER:** indicare il soggetto che fornisce accesso e spazio sulla rete Internet.

# E-COMMERCE E APERTURA PARTITA IVA

Nel momento in cui si apre la partita iva deve essere effettuata l'iscrizione al **Registro delle Imprese** della provincia in cui si svolge l'attività, nella sezione «*Commercianti*».

I soggetti che presentano domanda di iscrizione al Registro delle Imprese per svolgere un'attività commerciale, generalmente sono tenuti ad iscriversi alla Gestione previdenziale dei Commercianti tenuta dall'INPS.

Si tratta di un regime previdenziale che prevede il versamento di quattro rate annuali di contributi fissi e se viene superata una determinata soglia di reddito (minimale), sono dovuti ulteriori contributi calcolati in percentuale sul reddito che eccede il minimale.

Va inoltre presentata al Comune in cui si intende istituire la sede dell'attività, una **SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività)**, che rappresenta la comunicazione di inizio attività presso la sede di svolgimento dell'attività.

# E-COMMERCE E APERTURA PARTITA IVA



## Sportello Imprese e Sviluppo Locale



Contatti  
 Link  
 Glossario  
 NewsLetter  
 FAQ

CITTÀ DI TORINO
Creare Impresa
Autorizzare l'Impresa
Sostenere l'Impresa
La Città per lo sviluppo

Città di Torino > Commercio e Impresa > Sportello imprese > Autorizzare l'impresa

---

SCHEDA 072.4  
**SEGNALAZIONE CERTIFICATA INIZIO ATTIVITÀ (S.C.I.A.) PER VENDITA AL DETTAGLIO PER CORRISPONDENZA, TELEVISIONE O ALTRI SISTEMI DI COMUNICAZIONE**

(Ultimo aggiornamento: 22-10-2015)

<b>Attività sottoposte al procedimento</b>	Attività di vendita al dettaglio per corrispondenza, televisione o altri sistemi di comunicazione quali, ad esempio, il telefono o internet; prima di iniziare l'attività occorre presentare la segnalazione certificata di inizio attività (S.C.I.A.) presso lo sportello unico per le attività produttive del comune nel quale l'esercente, persona fisica o giuridica, intende avviare l'attività (art. 68 D.Lgs. 26 marzo 2010 n. 59).  Nella segnalazione deve essere dichiarata la sussistenza dei requisiti per l'accesso all'attività di vendita ai sensi dell'art.5 del D.Lgs. 114/1998 s.m.i. così come sostituito dall'art.71 del D.Lgs. 26 marzo 2010 n. 59, ed il settore merceologico. <b>Requisiti di accesso all'attività:</b> <a href="#">informazioni scheda 7.2.0</a>
<b>Tipo procedimento</b>	<a href="#">Automatizzato</a> (art.5 D.P.R. 160/2010)
<b>Ente titolare della funzione</b>	Comune di Torino - Divisione Commercio - Settore Attività Economiche e di Servizio - Sportello Unico per le attività Produttive Via Meucci n.4 - Il piano - 10121 Torino
<b>Dove rivolgersi</b>	<a href="#">Sportello Unificato per il Commercio</a>
<b>Cosa occorre fare</b>	<b>Aviso: a far data dal 02 marzo 2015 il procedimento potrà essere attivato esclusivamente con invio telematico della pratica tramite l'applicativo SUAPPiemonte</b>  Per la vendita di <u>oggetti usati o antichi</u> , compresi quelli d'arte o preziosi, occorre presentare anche la relativa dichiarazione (Modello 53) <a href="#">informazioni scheda 7.2.1.3.</a>  <b>Per approfondimenti per pratiche già presentate</b> , si riceve su appuntamento da richiedere via fax al n.011-4430890
<b>Modulistica</b>	Segnalazione certificata di inizio attività: <b>Modello 7</b>  * <a href="#">Avvio attività di vendita al dettaglio tramite corrispondenza, telefono, radio, televisione, di prodotti non alimentari</a> * <a href="#">Avvio attività di vendita al dettaglio tramite corrispondenza, telefono, radio, televisione, con prodotti alimentari</a>

Documenti e Moduli

Normativa

Pratiche

Link correlati

Per la lettura del formato PDF installare il lettore [Acrobat Reader](#)

# E-COMMERCE E APERTURA PARTITA IVA

All'apertura della partita iva dovete scegliere anche il regime fiscale da adottare per l'esercizio della vostra attività: *ordinario, semplificato per cassa virtuale/reale, ecc...*

E' indispensabile sapere che solo dopo aver aperto la partita iva sarà possibile aprire il proprio sito di vendita online; teniamo presente che sulla home page del sito deve essere riportata la ragione sociale della ditta, l'indirizzo completo e la partita iva (*tale obbligo è previsto anche nel caso in cui il sito web sia utilizzato solo per scopi meramente propagandistici e pubblicitari dell'attività esercitata senza il compimento di attività di commercio elettronico (Risoluzione n. 60/E del 16 maggio 2006)*).

Nel caso di svolgimento dell'attività a mezzo di società (iscritta al Registro delle imprese), nella home page del sito web occorre indicare le informazioni previste dall'articolo 2250 del Codice civile: la sede della società, l'ufficio del registro delle imprese presso il quale questa è iscritta e il numero d'iscrizione, nel caso di società di capitali (SRL o SPA), indicazione del capitale sociale secondo la somma effettivamente versata e quale risulta esistente dall'ultimo bilancio approvato e nel caso di SPA e di SRL deve essere indicato se queste hanno un unico socio.

Con l'aiuto di un consulente legale, occorre caricare sul sito le CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA: Spedizioni, Prezzi applicati, Pagamento, Restituzione della merce, Risoluzione delle controversie, Privacy, ecc...

*N.B.: Il tutto nel rispetto della normativa in materia: dagli articoli 7 e 12 del D.Lgs. N. 70/2003- Attuazione della direttiva 2000/31/CE relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno; dall'articolo 49 del Codice del consumo – D. Lgs. 6 settembre 2005, n. 206; dalla normativa in tema di privacy: Regolamento (UE) n. 679/2016 (GDPR - General Data Protection Regulation, applicabile dal 25 maggio 2018), D.Lgs. N. 101/2018 e successivi provvedimenti.*

# E-COMMERCE E APERTURA PARTITA IVA

Invece per un'azienda già esistente che vuole aprire un e-commerce come canale di vendita aggiuntivo, allora gli obblighi fiscali per vendere online sono minori e riguardano principalmente:

- l'aggiunta del codice ATECO 47.91.10 in riferimento al "Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto via internet";
- la comunicazione alla Cciaa dello svolgimento dell'attività di commercio elettronico;
- tutti gli adempimenti informativi legati alla sicurezza e al trattamento dei dati online.

# E-COMMERCE DIRETTO E INDIRECTO

Il **commercio elettronico** consiste nello svolgimento di attività commerciali e di transazioni per via elettronica e comprende la commercializzazione di beni, la prestazioni di servizi e la commercializzazioni di prodotti digitali.

Sulla modalità con cui i prodotti acquistati vengono consegnati l'e-commerce si può dividere in:

- **E-commerce diretto**, quando la transazione e il bene scambiato sono online;
- **E-commerce indiretto**, quando la transazione è online ma il bene è consegnato fisicamente.

L'**e-commerce diretto** riguarda la vendita di prodotti virtuali intangibili (software, siti web, immagini, testi, film, musica, ecc...) che vengono acquistati attraverso il «download» da parte dell'utente.

Dal punto di vista dell'imposta sul valore aggiunto queste operazioni sono assimilate alle prestazioni di servizi. Nell'**e-commerce indiretto**, la cessione avviene per via telematica ma la consegna dei beni avviene tramite corriere. Ai fini iva tali operazioni sono assimilate alle cessioni di beni.

# E-COMMERCE E SITO INTERNET

## VENDITA ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO

La **Circolare n. 3487/C del 01.06.2000 Ministero Sviluppo Economico**, afferma *“L'operatore che intenda vendere sia all'ingrosso sia al dettaglio ha facoltà di utilizzare un solo sito, ma è tenuto a destinare aree del sito distinte per l'attività all'ingrosso e al dettaglio: in tal modo, infatti, il potenziale acquirente è messo in condizione di individuare chiaramente le zone del sito destinate alle due tipologie di attività.”*

Sul piano pratico, occorre prevedere due diverse procedure:

- una per i consumatori finali;
- una per gli operatori economici;

attivabili sulla base della scelta espressa dal cliente.

# Aspetti tecnico/commerciali legati alle vendite online

**AVVIARE UN ECOMMERCE SIGNIFICA AVVIARE UN NUOVO PROGETTO COMMERCIALE, NON SOLO TECNOLOGICO.**

- Approccio corretto verso il nuovo canale di vendita
- Le attività da includere possono essere di diverso tipo
- Affiancamento di un team di esperti



# Aspetti tecnico/commerciali legati alle Vendite online

## RIASSUMENDO:

Ho un'idea commerciale od una necessità, mi informo, mi documento e poi mi confronto con un team di professionisti sulla sua fattibilità e scalabilità.



# Aspetti tecnico/commerciali legati alle Vendite online

---

## STRATEGIA: STUDIO DEL NUOVO CANALE COMMERCIALE

- A chi voglio rivolgermi?
- Quali sono i miei competitor?
- Come posso differenziarmi da loro?
- Quali sono i miei obiettivi?
- Possono essere scalabili?



# Aspetti tecnico/commerciali legati alle Vendite online

---

**STRATEGIA: UTILIZZO IL MATERIALE RACCOLTO PER POI PREPARARE UN PIANO DI AZIONE**

- come suddividere il budget all'interno del progetto
- quali funzionalità tecniche sono indispensabili nella prima fase
- quali funzionalità possono essere rimandate alle fasi successive



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## QUALE CANALE SCEGLIERE?

Ruolo fondamentale nella scelta è dato da un insieme di fattori:

- analisi del mercato
- risorse disponibili
- competitività della nostra azienda
- analisi costi/risultati



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## SHOP DI PROPRIETA': KIT NECESSARIO

Cosa devo tenere in considerazione nella scelta:

- tipo di piattaforma (CMS proprietario VS opensource o SAAS)
- Grafica affine alla mia buyer personas
- integrazione con il gestionale
- formazione del personale
- marketing (SEO e ADV)



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## SHOP DI PROPRIETA': PRO E CONTRO

### PRO

- marginalità generalmente più alte sulle vendite
- acquisizione dati dei clienti
- maggiore fidelizzazione dei clienti
- maggiore flessibilità su strategie di vendita e su implementazioni tecniche (giociamo in casa!)

### CONTRO

- tendenzialmente prima di aver innescato il volano delle vendite può servire più tempo o investimenti pubblicitari maggiori
- più fattori da tenere sotto controllo



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## APP: CONSIDERAZIONI GENERALI

- vengono realizzate solitamente dopo aver già messo in piedi il sito web
- barriere al download
- funzionalità aggiuntive rispetto al sito
- manutenzione



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## MARKETPLACE: KIT NECESSARIO

Cosa devo tenere in considerazione nella scelta:

- accordi con il marketplace e studio delle dinamiche di vendita
- strumenti di repricing e monitoraggio competitor
- formazione del personale
- integrazione con il gestionale
- campagne di advertising



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## MARKETPLACE: PRO E CONTRO

### PRO

- fase di startup più semplice e costi di startup tendenzialmente più contenuti
- potrei partire anche con pochissimi prodotti

### CONTRO

- marginalità più basse
- difficile fidelizzare i clienti o portarli all'acquisto sul vostro sito
- occorre stare alle loro regole, chi sgarra viene buttato fuori velocemente



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## MARKETPLACE: ALCUNE FUNZIONALITA' DEL NOSTRO CMS PASSWEB

- integrazione nativa e **gratuita** con i marketplace Amazon ed Ebay
- è possibile collegare sia un account già esistente, sia un nuovo account
- è possibile variare le descrizioni dei prodotti per ogni marketplace
- è possibile agganciare un listino ad hoc, diverso da quello utilizzato per il sito
- è possibile gestire prodotti solo per i marketplace
- gli ordini ricevuti su amazon finiscono sul sito e poi sul gestionale, creando anagrafica ed ordine in automatico



# Shop di proprietà, App o Marketplace?

## MARKETPLACE: ALCUNE FUNZIONALITA' DEL NOSTRO CMS PASSWEB

- è possibile gestire quantità di prodotto specifiche, da allocare solo al marketplace
- è possibile impostare le regole di pubblicazione e rimessa in vendita, controllando la disponibilità in magazzino del prodotto
- aggiornamento automatico delle inserzioni in caso di modifica del prezzo
- in generale un sistema di regole di vendita che permettono di automatizzare il processo di pubblicazione dei prodotti



# Domande Frequenti sugli E-commerce

- Quale sarà il processo di realizzazione del sito?
- Quale ruolo giocano agenzia, partner e cliente?
- Perché è importante spiegare in dettaglio quel che si vorrebbe ottenere o fare con il sito?



# Domande Frequenti sugli E-commerce

---

ELENCO CON TUTTE LE FUNZIONALITA' CHE VORREI INCLUDERE NEL **MIO SHOP**

- Stilare un elenco il più dettagliato possibile
- inserire a fianco un indice di priorità, stabilendo così quali sono essenziali e quali rimandabili alla versione 2 del progetto
- procedere quindi a step



# Domande Frequenti sugli Ecommerce

## STEP BASILARI PER LA REALIZZAZIONE DEL SITO

1. Scelta del template grafico ([link alla galleria](#))
2. Raccolta delle informazioni e del materiale grafico da inserire sul sito
3. inserimento dati a gestionale a cura del cliente
4. Realizzazione della bozza grafica
5. Check del sito a livello grafico
6. Check delle funzionalità shop (test di acquisto, registrazione, etc)
7. Messa online del sito
8. Aggancio dominio cliente + aggancio strumenti statistica



# Domande Frequenti sugli Ecommerce

Meglio avere un sito che includa sia b2b che il b2c, oppure fare due siti separati?



# Domande Frequenti sugli Ecommerce

- Come posso interagire con i clienti che navigano sul mio sito?
  - live chat sul sito
  - email marketing con marketing automation



# Domande Frequenti sugli Ecommerce

Ho già un sito web sviluppato con altri CMS, perché dovrei passare a Passweb?

- Verticalmente **integrato** con tutte le soluzioni gestionali Passepartout
- Set di integrazioni con i principali **marketplace** e **comparatori** nativa e fruibile gratuitamente
- Suite ottimizzata per **SEO e web marketing**
- Integrazione nativa con i principali strumenti di **pagamento**
- **App store manager** gratuita
- **Web App e Progressive web app**
- **Aggiornamenti** costanti della piattaforma e disponibili gratuitamente
- Team di **supporto** professionale

# Domande Frequenti sugli Ecommerce

Ho già un sito web sviluppato con altri CMS, perché dovrei passare a Passweb?

- Multi lingua nativo
- Multi store (Mexal)
- Gestione del catalogo integrata con il software gestionale
- Gestione delle promozioni avanzata
- Aggiornamento ordini in tempo reale sul gestionale
- Gestione rete di agenti nativa, attraverso un' area riservata specifica (Mexal)

# Domande Frequenti sugli Ecommerce

- Quanto budget dedicare alle attività di promozione?
- Quanto è importante la SEO in un e-commerce e quanto è importante in fase iniziale?



# Domande Frequenti sugli Ecommerce

Ho bisogno di andare online prima possibile, quali sono i punti focali per partire?

- Tagliare il superfluo e scegliere insieme al team di sviluppo cosa inserire nella fase uno
- scegliere un set di pagamenti subito attivabile
- non soffermarmi tanto su architettura delle spedizioni complessa
- scegliere un paniere di prodotti “start up!” e poi proseguire con l’inserimento dopo il lancio del sito
- partire con un set di filtri di ricerca essenziale e poi arricchire in seguito

# Domande Frequenti sugli Ecommerce

Shop Online per piccole realtà: è possibile?

***Certamente!***

Molti italiani hanno il desiderio di continuare ad acquistare dalla bottega sotto casa. mettiamo a loro disposizione un canale semplice ma più strutturato per continuare a consegnare i nostri prodotti! e non sia mai che si apra anche qualche spiraglio per vendere al di fuori della nostra zona!

# Considerazioni Finali



# Aprire un E-commerce e Vendere online: le risposte di Passepartout ai tuoi dubbi

*Grazie!*

Numero Verde  
**800 - 414243**

 **PASSEPARTOUT**  
Software e servizi gestionali

Francesca Maroncelli

[Portfolio siti realizzati](#)

[Download brochure Servizi Web Passepartout](#)