

CASO STUDIO SAMI AI

COME PORTARE NELL'ECOMMERCE
L'ESPERIENZA CONSULENZIALE
DEL NEGOZIO FISICO



Situazione iniziale

Un **ecommerce specializzato nel settore pelletteria, valigeria e accessori** si trovava a gestire un catalogo molto ampio, con numerose referenze, varianti e brand.

Questa ricchezza di scelta, pur essendo un punto di forza, generava anche una **criticità**: una volta atterrato sul sito, il cliente poteva trovarsi in difficoltà nel capire quale prodotto fosse il più adatto alle proprie esigenze.

Le principali problematiche erano:

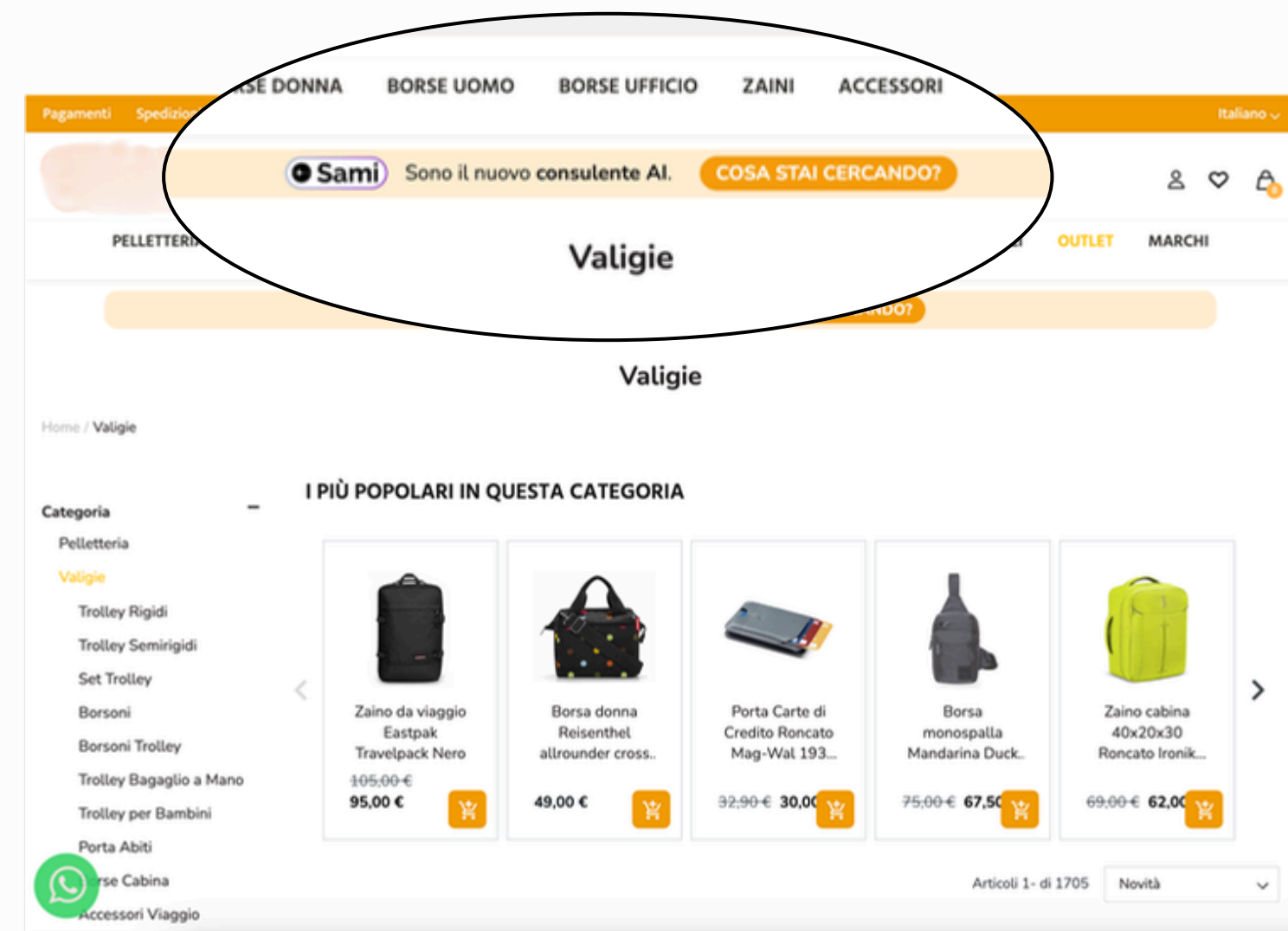
- difficoltà decisionale davanti a molte opzioni
- bisogno di assistenza e consigli
- rischio di abbandono del percorso d'acquisto in assenza di una guida immediata

Cosa abbiamo fatto

Per rispondere a questa esigenza **abbiamo introdotto SAMI – AI Shopping Assistant**, progettato per supportare il cliente durante il percorso di acquisto attraverso un'interazione naturale e guidata.

L'intervento ha previsto:

- la creazione di una landing page dedicata a SAMI raggiungibile da ogni pagina del sito
- un'esperienza pensata per offrire assistenza in modo sempre accessibile



Cosa abbiamo fatto

SAMI è stato addestrato sui contenuti chiave dell'e-commerce, così da poter:

- comprendere il catalogo prodotti
- rispondere a domande specifiche
- suggerire articoli coerenti con i bisogni espressi
- confrontare alternative
- supportare il cliente nella scelta in modo rapido e personalizzato

In questo modo, l'assistenza non è più limitata al contatto umano diretto, ma diventa disponibile in ogni momento del percorso online.



Risultati ottenuti

Dopo i primi 30 giorni, SAMI AI ha generato risultati concreti:

- 24 ordini attribuiti totali
- €4.728,60 di ricavi attribuiti
- €197,03 di valore medio ordine

Di cui:

- 16 ordini diretti per €1.391,20
- 8 ordini assistiti per €3.337,40

24

Ordini Attribuiti Totali

€4,728.60

Ricavi Attribuiti Totali

Valore Medio Ordine

€197.03

Fonte: cruscotto SAMI



Sami

THE STRATEGY

THE SPACE

Risultati ottenuti

Parallelamente, anche i dati di Google Analytics mostrano un miglioramento dell'andamento complessivo rispetto al periodo precedente:

- +9,47% sugli acquisti
- +1,31% Tasso di conversione
- +13,75% Entrate Totali

Eventi chiave purchase	Tasso di eventi chiave della sessione purchase	Entrate totali
555,00	0,13%	47.771,28 €
rispetto a 507,00	rispetto a 0,13%	rispetto a 41.997,36 €
↑ 9,47%	↑ 1,31%	↑ 13,75%

Risultati ottenuti

SAMI AI non ha solo generato vendite attribuite dirette e assistite, ma si inserisce in un **contesto di crescita complessiva** dell'ecommerce, contribuendo a rendere il percorso d'acquisto più guidato, efficace e orientato alla conversione.





**Prova Sami AI gratis per 30 giorni
e misura la differenza.**

Contattaci e richiedi una demo

www.sami-ai.space

