Dott. Ing. Andrea CHIAISO
Consulente Tecnico e Perito presso il Tribunale di Genova
Via XX Settembre 20 - 16128 Genova (GE)
Viale dei Mille 19 – 20129 Milano (MI)

Partita Iva IT 01581320999 - cod. univoco M5UXRX
ReGIndE andrea.chiaiso@ingpec.eu

TEL: +39.010.8938319
FAX: +39.010.8932489
CELL: +39.328.3033532
andrea.chiaiso@studiociccarelli.it

Tribunale di Genova

Causa Civile R.G. n. 3693/2024

RELAZIONE TECNICA

Determinazione del più probabile valore economico del sito internet https://www.acquaxcasa.it/

Genova 28.02.2025
Rev.1.1
DEPOSITO

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Indice degli Argomenti

1 PREMESSA e SINTESI RELAZIONE 4
2 DETTAGLIO ANALISI EFFETTUATA 5
2.1 VALORE DELL'INFRASTRUTTURA TECNICA 5
2.1.1 Codice sorgente: 5
2.1.2 Integrazioni e API: 6
2.2 VALORE DEL DOMINIO / MARCHIO 7
2.2.1 Riconoscibilità e ambito di utilizzo del brand 7
2.2.2 Anzianità del dominio 7
2.2.3 Estensioni registrate 7
2.2.4 Recensioni e reputazione 8
2.2.5 Traffico diretto 8
2.3 VALORE DEL DATABASE CLIENTI 10
2.3.1 Numero di clienti registrati 10
2.3.2 Clienti attivi negli ultimi 12 mesi 10
2.3.3 Tasso di riacquisto 10
2.3.4 Iscritti alla newsletter 11
2.3.5 Canali Social presidiati e numero di utenti iscritti (divisi per piattaforma) 11
2.4 VALORE DEL TRAFFICO 13
2.4.1 Volume di traffico: 13
2.4.2 Fonti di traffico 15
2.4.3 Tasso di conversione: 16
2.5 VALORE DEI CONTENUTI E SEO 19
2.5.1 Autorità del dominio 19
2.5.2 Numero di pagine indicizzate 20
2.5.3 Qualità delle pagine 21
2.5.4 Parole chiave 21
2.5.5 Back link 22
2.6 COSTI DI GESTIONE SITO WEB 24
2.7 VALORE DELLE VENDITE 26
3 CONCLUSIONI 28
4 DEPOSITO 29
5 Corrispondenza per Raccolta dati da Società 30

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Indice delle Figure

Figura 1 - andamento registrazioni utente per anno 11
Figura 2 - utenti attivi (unici) disponibili del 2023 : 175034 13
Figura 3 - utenti attivi (unici) del 2024 : 428771 14
Figura 4 - pagine visitate del 2023 disponibili : 771.681 14
Figura 5 - pagine visitate del 2024 : 1.219.295 15
Figura 6 – esame fonte del traffico Google Analyst 16
Figura 7 – Tassi di Conversione del Traffico 17
Figura 8 – ZA Trend Seo ZEOZoom 20
Figura 9 – Short List Query Migliori 22
Figura 10 – Schema Costi di Gestione 25
Figura 11 – Tabella Riepilogo Finale 28

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

1 PREMESSA e SINTESI RELAZIONE

Nel procedimento di esecuzione mobiliare R.G. n. 3693/2024 presso il Tribunale di GENOVA, il Dott. Luigi FIGARI è stato nominato in qualità di Perito Estimatore con lo scopo di procedere alla stesura di una relazione di stima della quota del 33,33% del capitale sociale della società WTS S.r.l. corrente in V. Trasta, 14 A, 16162 Genova GE partita iva 05914100820.

Posto che la società WTS S.r.l. dispone tra i propri asset e beni immateriali di un sito di **e-commerce** raggiungibile all'indirizzo **https://acquaxcasa.it** il Dott. Luigi FIGARI ha chiesto allo scrivente Ing. Andrea CHIAISO, Consulente e Perito presso il Tribunale di Genova iscritto al n.304 esperto in Digital Forensics ed iscritto nella categoria INFORMATICA (analisi di sistemi informativi audit + altro), nominandolo proprio collaboratore, **un expertise per fornire una valorizzazione economica di tale asset** sottoponendogli il seguente quesito:

*" Proceda l'ausiliario ad indicare il più probabile valore di mercato del sito internet di e-commerce raggiungibile all'indirizzo **https://acquaxcasa.it** di proprietà della società WTS S.r.l.".*

Per lo svolgimento delle attività tecniche ho potuto interfacciarmi, oltre che con il Dott. Luigi FIGARI che mi ha fornito tutte le informazioni richieste, anche con il Sig. Luigi CAMBIASO della società WTS S.r.l. con il quale sono state eseguite interviste ed approfondimenti nel corso delle operazioni peritali del 14.02.25 nonché successivamente mediante l'invio del materiale richiesto.

CONCLUSIONI SINTETICHE

In risposta al Quesito posto, Le attività circostanziatamente descritte nel Capitolo 2 DETTAGLIO ANALISI EFFETTUATA e sinteticamente riassunte nel Capitolo 3 CONCLUSIONI, portano a ritenere lo scrivente che il più probabile valore del sito AcquaXCasa.com sia **in 428.000 € circa**.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2 DETTAGLIO ANALISI EFFETTUATA

In questo capitolo procederò a delineare le principali variabili che concorrono alla determinazione del valore economico di un sito web. La valutazione di tale asset digitale è un processo articolato che implica un'analisi approfondita di fattori tecnici, economici e strategici.

Di seguito, vengono esaminati gli elementi determinanti che influenzano il valore di un sito internet, suddivisi in specifiche aree di analisi, al fine di fornire un quadro esaustivo e metodologicamente rigoroso.

2.1 VALORE DELL'INFRASTRUTTURA TECNICA

L'infrastruttura tecnica costituisce il fondamento operativo di un sito web, determinandone le prestazioni, la scalabilità e l'affidabilità. La qualità e l'efficienza di tale infrastruttura incidono direttamente sul valore complessivo dell'asset digitale, influenzandone la sostenibilità nel tempo e la capacità di adattarsi alle evoluzioni tecnologiche e di mercato.

In questa sezione verranno esaminati due elementi chiave dell'infrastruttura tecnica: il codice sorgente e le integrazioni con sistemi esterni, entrambi fattori determinanti per la stabilità, la sicurezza e l'interoperabilità del sito.

2.1.1 Codice sorgente:

Il codice sorgente è l'insieme delle istruzioni che definiscono il funzionamento di un sito web.

Un codice sorgente ben scritto, documentato e mantenibile aumenta il valore dell'infrastruttura tecnica in quanto:

- Facilita gli interventi di aggiornamento e manutenzione: Un codice chiaro e ben strutturato permette agli sviluppatori di intervenire in modo rapido ed efficiente per correggere bug, implementare nuove funzionalità e aggiornare il sito alle ultime tecnologie.
- Favorisce l'evoluzione del sito: Un codice flessibile e modulare consente di adattare il sito alle esigenze future del business, integrando nuove sezioni, funzionalità e servizi senza dover riscrivere l'intero codice.
- Riduce i costi di sviluppo a lungo termine: La manutenibilità del codice riduce i tempi e i costi necessari per gli interventi di sviluppo, garantendo un ritorno sull'investimento a lungo termine.

Al contrario, un codice sorgente obsoleto o di scarsa qualità può rappresentare un ostacolo allo sviluppo del sito e generare costi di manutenzione elevati, diminuendo il valore dell'infrastruttura tecnica.

Dall'analisi del sito internet oggetto di valutazione, nonché dalle informazioni acquisite tramite interviste e approfondimenti con la società, è emerso che il sito in esame è stato sviluppato sulla piattaforma Presta Shop.

PrestaShop è una piattaforma **open-source** per la creazione e la gestione di siti e-commerce, ampiamente utilizzata per la sua flessibilità, scalabilità e vasta gamma di funzionalità. Fondata nel 2007, è oggi una delle soluzioni più popolari per lo sviluppo di negozi online, con una comunità attiva di sviluppatori e commercianti.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Ciò premesso, sebbene PrestaShop sia una piattaforma **open-source** e quindi liberamente accessibile, la sua implementazione e personalizzazione richiede un'attività di sviluppo e configurazione specifica per ogni progetto.

Nel caso in esame, è stato riferito che lo sviluppo del sito non è stato affidato a una web agency, ma realizzato internamente dall'azienda. Tuttavia, non è stato fornito un dettaglio dei costi aziendali sostenuti per tale sviluppo.

È opportuno considerare che il costo di realizzazione di un e-commerce basato su **PrestaShop** può variare in base al grado di personalizzazione richiesto, alla complessità delle integrazioni e all'adozione di moduli premium. In linea generale, il valore di riferimento per lo sviluppo di un sito con caratteristiche analoghe a **AcquaXCasa.com** può essere stimato in un intervallo compreso tra **7.000€ e 10.000€ + IVA**, includendo la licenza del tema e i moduli aggiuntivi necessari per garantire funzionalità avanzate.

2.1.2 Integrazioni e API:

Le integrazioni con sistemi esterni, come CRM, ERP e piattaforme di pagamento, e la presenza di API (Application Programming Interface) ben documentate aumentano il valore dell'infrastruttura in quanto:

- Ampliano le funzionalità del sito: Consentono di integrare servizi e funzionalità avanzate, come la gestione automatizzata degli ordini, l'analisi dei dati di vendita e l'invio di email marketing.
- Migliorano l'efficienza: Automatizzano processi e flussi di lavoro, riducendo i tempi e i costi di gestione.
- Aumentano la scalabilità: Permettono al sito di crescere e adattarsi alle esigenze future del business, integrando nuovi sistemi e servizi in modo efficiente.

La presenza di integrazioni ben strutturate e API documentate facilita l'interazione con altri sistemi e aumenta il valore complessivo dell'infrastruttura tecnica.

Dalle informazioni acquisite nel corso delle interviste, è emerso che il sito web è interfacciato e sincronizzato con il **software gestionale** utilizzato dall'azienda. Tale integrazione rappresenta una personalizzazione significativa, in quanto consente l'automatizzazione dei flussi di dati tra l'e-commerce e il gestionale aziendale, migliorando l'efficienza operativa e riducendo la necessità di interventi manuali.

Il costo stimato per lo sviluppo e l'implementazione di questa sincronizzazione è stato indicato in **5.000€**. Inoltre, sono presenti costi ricorrenti legati all'**assistenza tecnica e alla manutenzione** dell'integrazione con il gestionale, i quali devono essere considerati nella valutazione complessiva dell'infrastruttura e nei costi di gestione del sito

Alla luce delle analisi condotte e delle informazioni raccolte, il **valore dell'infrastruttura tecnica** del sito, comprensivo delle personalizzazioni implementate e delle integrazioni sviluppate, può essere **ragionevolmente stimato in un intervallo compreso tra 12.000€ e 15.000€**. Tale valutazione esclude i costi ricorrenti di assistenza e manutenzione, riferendosi esclusivamente al valore della piattaforma nel suo stato attuale.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2.2 VALORE DEL DOMINIO / MARCHIO

Il dominio e il marchio associato costituiscono un asset immateriale di rilevante valore strategico per un sito web, incidendo significativamente sulla sua visibilità, reputazione e competitività nel mercato digitale.

La solidità e la riconoscibilità di un brand, unitamente alle caratteristiche del dominio, influenzano direttamente la percezione degli utenti e la capacità del sito di attrarre traffico qualificato e fidelizzato.

In questa sezione verranno esaminati i principali fattori che determinano il valore del dominio e del marchio, con particolare attenzione alla loro rilevanza economica e al loro impatto sulla sostenibilità del business online.

2.2.1 Riconoscibilità e ambito di utilizzo del brand

Un brand forte e riconoscibile nel suo settore di riferimento aumenta il valore del dominio in quanto:

- Genera fiducia negli utenti: Un brand conosciuto e apprezzato, come ad esempio Amazon, trasmette affidabilità e sicurezza agli utenti, favorendo la conversione e la fidelizzazione.
- Crea un vantaggio competitivo: Un marchio forte differenzia il sito dalla concorrenza e lo rende più facilmente memorizzabile.
- Aumenta il valore percepito: Un brand di successo contribuisce a creare un'immagine positiva del sito e dei suoi prodotti o servizi, aumentando il valore percepito dagli utenti.

2.2.2 Anzianità del dominio

Un dominio registrato da molti anni può avere un valore maggiore rispetto ad uno registrato recentemente, in quanto:

- Gode di maggiore autorevolezza agli occhi dei motori di ricerca: I motori di ricerca tendono a premiare i siti con una lunga storia, considerandoli più affidabili e pertinenti.
- Trasmette maggiore stabilità agli utenti: Un dominio con una lunga storia suggerisce un'attività consolidata e affidabile.
- Può beneficiare di un posizionamento migliore nei risultati di ricerca: L'anzianità del dominio è uno dei fattori che influenzano il ranking sui motori di ricerca.

2.2.3 Estensioni registrate

La registrazione di diverse estensioni del dominio (es. .com, .it, .net) può aumentare il valore del marchio in quanto:

- Protegge il brand da eventuali utilizzi impropri: Impedisce ad altri di registrare il marchio con estensioni diverse, evitando confusione tra gli utenti e proteggendo l'immagine del brand.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- Consente di raggiungere un pubblico più ampio: Permette di indirizzare il sito a diversi mercati geografici o a segmenti di pubblico specifici.
- Aumenta la flessibilità: Offre la possibilità di utilizzare estensioni diverse per scopi specifici, come la creazione di landing page o di siti dedicati a campagne di marketing.

2.2.4 Recensioni e reputazione

La presenza di recensioni positive e di una buona reputazione online aumenta il valore del dominio in quanto:

- Influenza positivamente la percezione del brand da parte degli utenti: Le recensioni positive e la buona reputazione online contribuiscono a creare un'immagine positiva del sito e dei suoi prodotti o servizi.
- Aumenta la fiducia degli utenti: Le recensioni positive rassicurano gli utenti sulla qualità del sito e dei suoi prodotti o servizi, favorendo la conversione.
- Migliora il posizionamento sui motori di ricerca: I motori di ricerca considerano la reputazione online come un fattore di ranking, premiando i siti con recensioni positive.

2.2.5 Traffico diretto

Un elevato volume di traffico diretto al dominio indica un'elevata fidelizzazione degli utenti e un forte riconoscimento del brand, aumentando il valore del dominio in quanto:

- Dimostra la forza del brand: Gli utenti che digitano direttamente l'indirizzo del sito nella barra del browser dimostrano di conoscere e apprezzare il brand.
- Indica un elevato livello di soddisfazione: Gli utenti che tornano sul sito direttamente sono probabilmente soddisfatti dei prodotti o servizi offerti.
- Riduce la dipendenza dai motori di ricerca: Un elevato traffico diretto rende il sito meno vulnerabile alle fluttuazioni del posizionamento sui motori di ricerca.

Dalle informazioni acquisite nel corso delle interviste, è emerso che la parola chiave "acquaxcasa", comprensiva di alcune varianti (estensione dominio, recensioni, CO_2, acqua x casa, acqua per casa), è stata utilizzata 17.339 volte nell'ultimo anno, generando 2.358 clic.

Complessivamente, il sito ha registrato 6,1 milioni di impressioni nei risultati di ricerca, con un totale di 122.720 clic, corrispondente a un CTR medio dell'1,93%.

Il **CTR (Click-Through Rate)** rappresenta la percentuale di utenti che hanno cliccato sul sito dopo averlo visualizzato nei risultati di ricerca. Si calcola dividendo il numero di clic per il numero di impressioni e moltiplicando il risultato per 100.

Un CTR elevato indica un'alta rilevanza del sito rispetto alle query di ricerca degli utenti, mentre un CTR basso può suggerire la necessità di miglioramenti nei meta tag o nella visibilità del brand.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Inoltre, è stato riferito che:

- Il dominio è attivo da circa 13 anni, con data di prima registrazione il 18/07/2011.
- Le estensioni registrate sono .com, .it e .eu, garantendo una maggiore tutela del brand contro potenziali competitor.
- Il marchio è registrato ed è a uso esclusivo del sito, conferendo una protezione legale al nome commerciale.
- Il punteggio medio delle recensioni su Trustpilot è pari a 3,4/5.
- Il traffico organico derivante da ricerche di brand rappresenta circa il 2% del totale (equivalente a circa 2.000 accessi annui). Il **traffico organico** si riferisce alle visite che un sito riceve direttamente dai risultati dei motori di ricerca senza l'utilizzo di pubblicità a pagamento. Questo tipo di traffico è determinato dalla rilevanza e dall'autorevolezza del sito rispetto alle query di ricerca degli utenti, ed è fortemente influenzato dall'ottimizzazione SEO, dalla qualità dei contenuti e dalla reputazione del dominio.

L'anzianità del dominio, pari a 13 anni di attività, rappresenta un elemento positivo in ottica SEO e di autorevolezza online. I motori di ricerca, in particolare Google, tendono a favorire domini storici che abbiano costruito una solida reputazione nel tempo.

Il possesso di più estensioni del dominio (.com, .it, .eu) contribuisce a proteggere il brand da eventuali tentativi di appropriazione da parte di competitor e rafforza la sua visibilità nel panorama digitale.

La registrazione del marchio conferisce esclusività d'uso e tutela legale, aumentando il valore percepito del brand e garantendo una maggiore sicurezza commerciale.

Tuttavia, il fatto che solo il 2% del traffico organico provenga da ricerche di brand indica una riconoscibilità ancora limitata del marchio. Questo suggerisce che la maggior parte degli utenti arriva sul sito attraverso ricerche generiche, piuttosto che per una ricerca diretta del brand. Tale aspetto potrebbe rappresentare un'opportunità di miglioramento, attraverso strategie di branding e fidelizzazione volte a incrementare il traffico diretto.

Alla luce della storicità del dominio, della registrazione del marchio e dell'incidenza del traffico branded rispetto al totale del traffico organico, il **valore economico del dominio/marchio** può essere **ragionevolmente stimato in un intervallo compreso tra 12.000€ e 15.000€**.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2.3 VALORE DEL DATABASE CLIENTI

Il database clienti costituisce un asset strategico di elevato valore per un sito web, in quanto raccoglie informazioni dettagliate sui clienti, le loro preferenze e i loro comportamenti di acquisto. La qualità e la profondità dei dati disponibili influenzano direttamente la capacità del sito di implementare strategie di marketing mirate, ottimizzare le conversioni e fidelizzare la clientela. In questa sezione verranno esaminati i principali fattori che determinano il valore del database clienti, con particolare attenzione alla dimensione, all'attività degli utenti e al loro grado di engagement, elementi fondamentali per la sostenibilità e la crescita del business digitale.

2.3.1 Numero di clienti registrati

Un database clienti ampio rappresenta un asset di valore in quanto:

- Offre un'ampia base di utenti a cui rivolgere campagne di marketing: Un database numeroso consente di raggiungere un vasto pubblico con campagne di email marketing, promozioni e offerte personalizzate.
- Aumenta le opportunità di cross-selling e up-selling: Conoscere i clienti e le loro preferenze permette di proporre prodotti o servizi complementari o di fascia superiore.
- Fornisce dati utili per l'analisi del mercato: Le informazioni contenute nel database clienti possono essere utilizzate per analizzare il mercato di riferimento e identificare nuove opportunità di business.

2.3.2 Clienti attivi negli ultimi 12 mesi

Il numero di clienti attivi negli ultimi 12 mesi è un indicatore della vitalità del database e del suo potenziale di generare ricavi in quanto:

- Identifica i clienti più fedeli e propensi all'acquisto: I clienti attivi rappresentano il core business del sito e sono più propensi a rispondere alle campagne di marketing.
- Permette di segmentare il database e personalizzare le comunicazioni: Conoscere il livello di attività dei clienti consente di creare campagne di marketing mirate e personalizzate.
- Fornisce un'indicazione del tasso di churn: Il numero di clienti attivi permette di monitorare il tasso di abbandono e di adottare strategie per la fidelizzazione.

2.3.3 Tasso di riacquisto

Un elevato tasso di riacquisto indica un'elevata fidelizzazione dei clienti e un buon livello di soddisfazione, aumentando il valore del database in quanto:

- Genera un flusso di ricavi stabile: I clienti fidelizzati garantiscono un flusso di entrate costante nel tempo.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- Riduce i costi di acquisizione clienti: Fidelizzare i clienti esistenti è più economico che acquisirne di nuovi.
- Aumenta il valore del ciclo di vita del cliente (CLTV): I clienti fidelizzati generano un maggiore valore nel corso del tempo

2.3.4 Iscritti alla newsletter

Un ampio numero di iscritti alla newsletter rappresenta un canale di comunicazione diretto con i clienti e un'opportunità per promuovere prodotti e servizi, aumentando il valore del database in quanto:

- Consente di inviare comunicazioni mirate e personalizzate: La newsletter permette di raggiungere i clienti con offerte e promozioni specifiche in base ai loro interessi.
- Aumenta la fidelizzazione: Le newsletter informative e di valore contribuiscono a mantenere i clienti coinvolti e fidelizzati.
- Genera traffico qualificato verso il sito: Le newsletter possono essere utilizzate per indirizzare i clienti verso pagine specifiche del sito, aumentando il traffico e le conversioni.

2.3.5 Canali Social presidiati e numero di utenti iscritti (divisi per piattaforma)

La presenza sui social media e un elevato numero di follower aumentano la visibilità del brand e le opportunità di interazione con i clienti, contribuendo al valore del database in quanto:

- Ampliano la reach del brand: I social media permettono di raggiungere un pubblico più ampio e di aumentare la conoscenza del brand.
- Favoriscono l'engagement: I social media offrono un canale di comunicazione diretto con i clienti, permettendo di interagire con loro, rispondere alle domande e raccogliere feedback.
- Generano traffico verso il sito: I social media possono essere utilizzati per indirizzare gli utenti verso il sito web, aumentando il traffico e le conversioni.

La società ha riferito che il numero totale di utenti registrati ammonta a **56.143**, con una crescita annua media di circa **5.000 nuovi iscritti**, fatta eccezione per il 2023, anno in cui si è registrata una flessione. I dati forniti dalla società sono 2021: 4.560 nuovi iscritti, 2022: 5.015 nuovi iscritti, 2023: 3.567 nuovi iscritti, 2024: 5.540 nuovi iscritti.

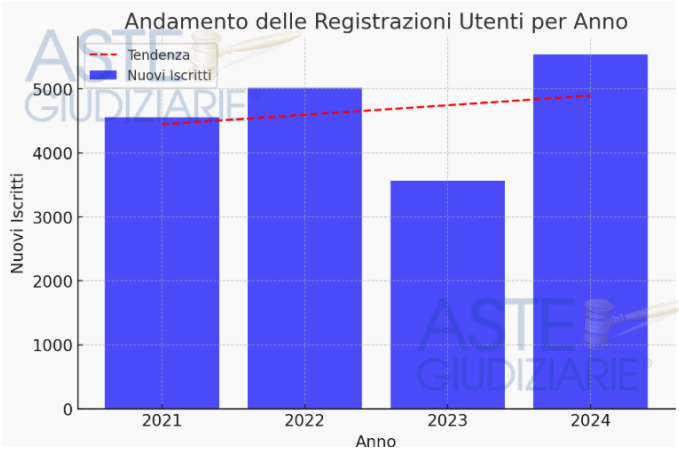


Figura 1 - andamento registrazioni utente per anno

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Altri valori che sono stati forniti ed utilizzati ai fini della valutazione sono i seguenti:

- **Clienti attivi negli ultimi 12 mesi: 9.618** (Un cliente attivo è un utente che ha effettuato almeno un acquisto o un'interazione rilevante con il sito nell'ultimo anno. Questo indicatore consente di valutare il livello di coinvolgimento e fidelizzazione dei clienti, distinguendoli dagli utenti registrati ma inattivi)
- **Tasso di riacquisto**: **20,4%** (calcolato considerando 1.936 clienti che hanno effettuato più di un acquisto nell'anno 2024). Il tasso di riacquisto misura la percentuale di clienti attivi che hanno effettuato acquisti ripetuti in un determinato periodo, rappresentando un indicatore chiave della fidelizzazione e della soddisfazione del cliente. Un valore elevato suggerisce un'elevata retention, mentre un valore più basso potrebbe indicare la necessità di migliorare strategie di engagement e offerte promozionali.
- **Media ordini per cliente all'anno**: **1,29** (12.452 ordini totali effettuati da 9.618 clienti).
- **Canali di Comunicazione e Coinvolgimento**
  - **Iscritti alla newsletter**: **17.061**, con un **tasso di apertura del 19,4%**.
  - **Follower su Facebook**: **1.857** utenti che hanno espresso apprezzamento per la pagina.

L'analisi dei dati mostra una base clienti in espansione, con un tasso di fidelizzazione positivo e un buon livello di engagement attraverso i canali di comunicazione digitali.

Il database clienti rappresenta un asset strategico di primaria importanza per il sito, incidendo direttamente sulla crescita e sulla sostenibilità del business. Un tasso di riacquisto del **20,4%** e una media di **1,29 ordini per cliente** indicano opportunità di ottimizzazione delle strategie di fidelizzazione.

Sebbene la newsletter conti un numero rilevante di iscritti, il basso tasso di interazione suggerisce la necessità di un affinamento delle strategie di segmentazione e di engagement, per migliorare la conversione degli utenti in clienti attivi e fidelizzati.

Considerando un **Lifetime Value (LTV) stimato in 100€ per cliente attivo**, che rappresenta il valore economico complessivo generato da un cliente durante l'intero periodo di interazione con l'azienda, e un **margine netto ipotizzato del 15%** (pari a 15€ per cliente attivo), il valore economico del database clienti, inclusa la lista di iscritti alla newsletter, può essere stimato in circa 130.000€. Considerato tuttavia che il trend di iscrizioni è in aumento come indicato in fig.1 è possibile maggiorare di +15% l'importo come sopra indicato.

Il valore del **database dei clienti** è pertanto ragionevolmente stimabile in **€ 150.000,00**

Il **LTV** è una metrica essenziale per comprendere la redditività a lungo termine dei clienti, influenzando direttamente le strategie di acquisizione e retention. Un LTV elevato indica una maggiore capacità di generare ricavi nel tempo, giustificando investimenti in marketing e customer care per migliorare la fidelizzazione e il valore per cliente. In questo contesto, ottimizzare il tasso di riacquisto e l'engagement dei clienti può contribuire a incrementare il valore complessivo del database, rafforzando la sostenibilità del business nel medio-lungo termine.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2.4 VALORE DEL TRAFFICO

Il traffico web rappresenta l'insieme dei visitatori che accedono a un sito e costituisce un indicatore fondamentale della sua visibilità, attrattività e potenziale di monetizzazione. La quantità e, soprattutto, la qualità del traffico influenzano direttamente la capacità del sito di generare conversioni, incrementare i ricavi e consolidare la propria posizione competitiva nel mercato digitale. In questa sezione verranno analizzati i principali elementi che determinano il valore del traffico, con particolare attenzione alle fonti di provenienza, alla tipologia di utenti e ai tassi di conversione, fattori essenziali per la valutazione economica complessiva dell'asset.

2.4.1 Volume di traffico:

Un elevato volume di traffico indica una buona visibilità del sito e un potenziale di generare ricavi in quanto:

- Aumenta le opportunità di conversione: Maggiore è il numero di visitatori, maggiori sono le probabilità di ottenere conversioni, sia in termini di vendite che di lead generation.
- Migliora il posizionamento sui motori di ricerca: I motori di ricerca considerano il volume di traffico come un indicatore di popolarità e rilevanza del sito.
- Aumenta il valore pubblicitario: Un sito con un elevato volume di traffico è più attraente per gli inserzionisti.

La società ha fornito i dati dalla piattaforma Google Analyst a partire dal mese di marzo 2023 come segue.

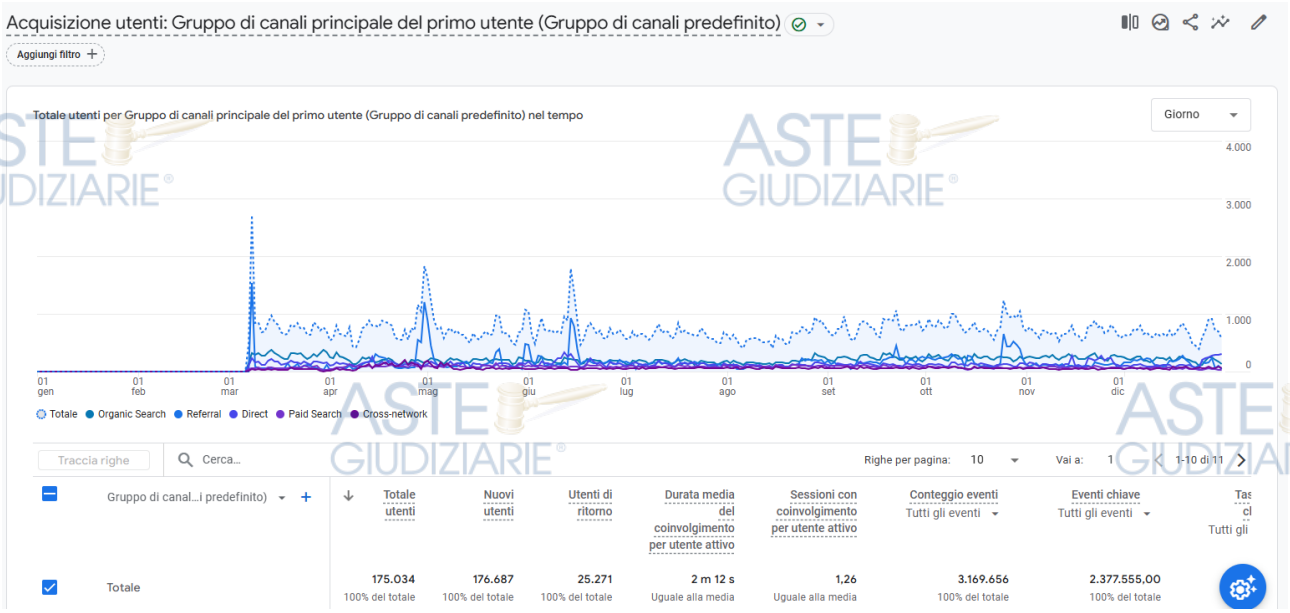


Figura 2 - utenti attivi (unici) disponibili del 2023 : 175034

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

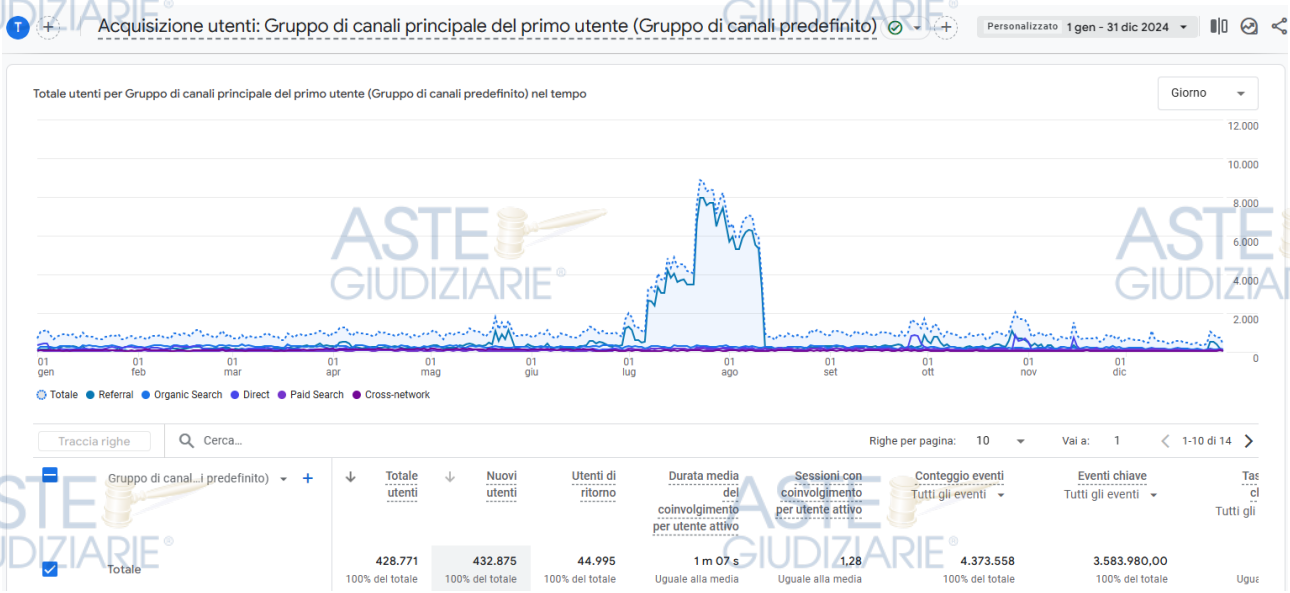


Figura 3 - utenti attivi (unici) del 2024 : 428771

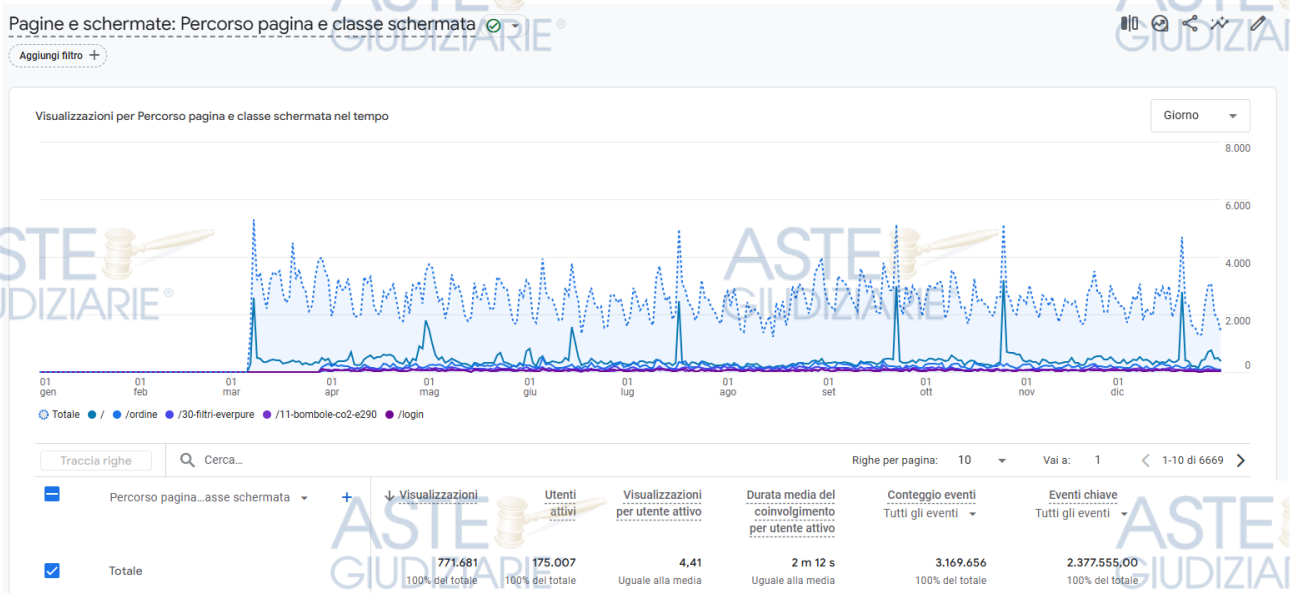


Figura 4 - pagine visitate del 2023 disponibili : 771.681

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

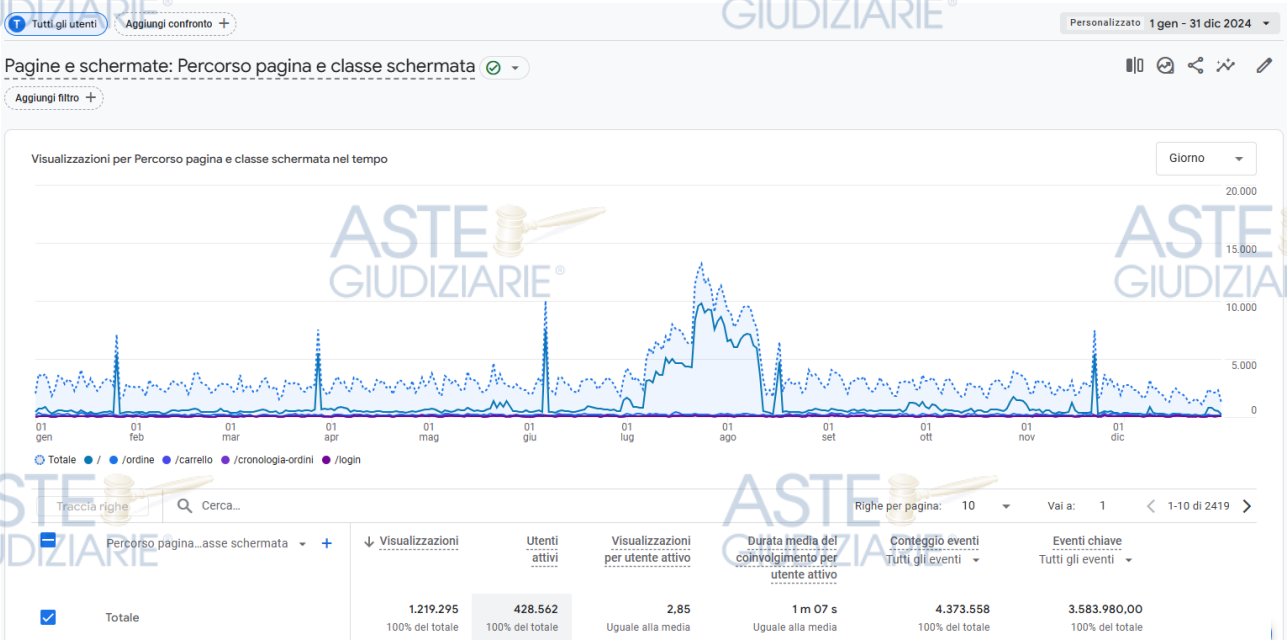


Figura 5 - pagine visitate del 2024 : 1.219.295

2.4.2 Fonti di traffico

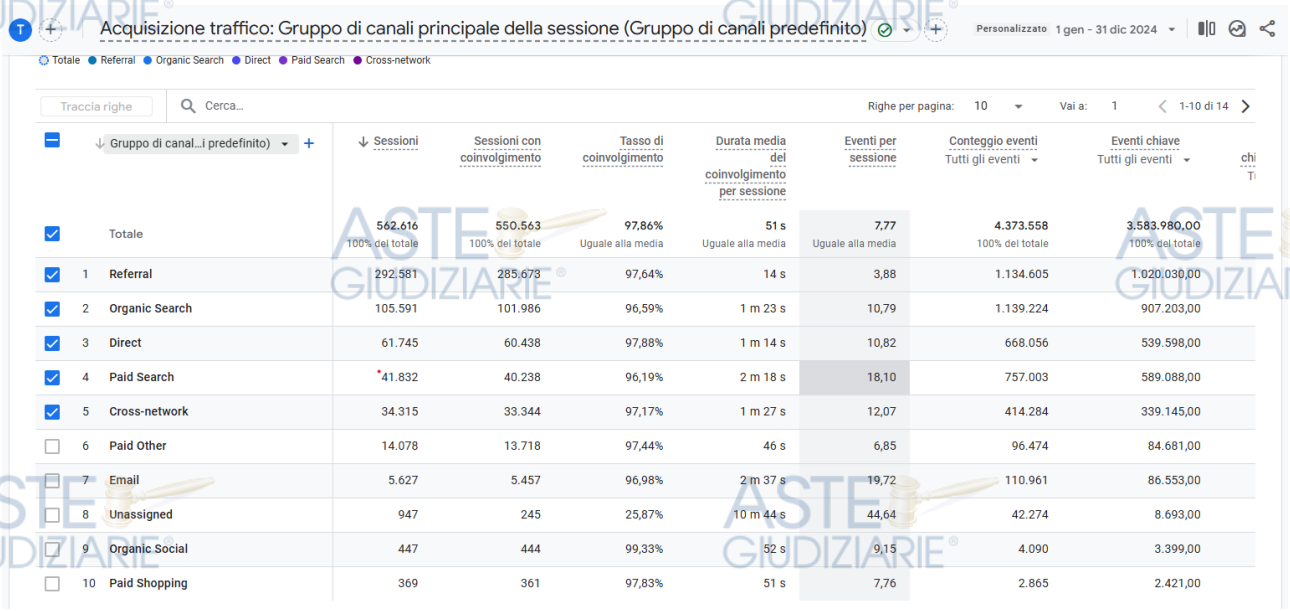
La diversificazione delle fonti di traffico (es. ricerca organica, social media, referral) aumenta la stabilità del traffico e riduce la dipendenza da un'unica fonte in quanto:

- Protegge il sito da eventuali penalizzazioni: Se il sito dipende da un'unica fonte di traffico, come la ricerca organica, è più vulnerabile a eventuali penalizzazioni da parte dei motori di ricerca.
- Garantisce un flusso di visitatori costante: La diversificazione delle fonti di traffico assicura un flusso di visitatori più stabile nel tempo.
- Permette di raggiungere un pubblico più ampio: Ogni fonte di traffico ha le sue caratteristiche e permette di raggiungere un pubblico diverso.

La società ha fornito i dati dalla piattaforma Google Analyst come segue:

- Traffico diretto: 61.745
- Traffico organico (Google, Bing, ecc.): 105.591
- Traffico a pagamento (Google Ads, Facebook Ads, Comparatori di Prezzi, ecc.) : 41.832
- Traffico da email marketing. 5.627
- Traffico da social media. 447

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009



	Gruppo di canali...i predefinito)	Sessioni	Sessioni con coinvolgimento	Tasso di coinvolgimento	Durata media del coinvolgimento per sessione	Eventi per sessione	Conteggio eventi Tutti gli eventi	Eventi chiave Tutti gli eventi
	Totale	562.616 100% del totale	550.563 100% del totale	97,86% Uguale alla media	51 s Uguale alla media	7,77 Uguale alla media	4.373.558 100% del totale	3.583.980,00 100% del totale
1	Referral	292.581	285.678	97,64%	14 s	3,88	1.134.605	1.020.030,00
2	Organic Search	105.591	101.986	96,59%	1 m 23 s	10,79	1.139.224	907.203,00
3	Direct	61.745	60.438	97,88%	1 m 14 s	10,82	668.056	539.598,00
4	Paid Search	41.832	40.238	96,19%	2 m 18 s	18,10	757.003	589.088,00
5	Cross-network	34.315	33.344	97,17%	1 m 27 s	12,07	414.284	339.145,00
6	Paid Other	14.078	13.718	97,44%	46 s	6,85	96.474	84.681,00
7	Email	5.627	5.457	96,98%	2 m 37 s	19,72	110.961	86.553,00
8	Unassigned	947	245	25,87%	10 m 44 s	44,64	42.274	8.693,00
9	Organic Social	447	444	99,33%	52 s	9,15	4.090	3.399,00
10	Paid Shopping	369	361	97,83%	51 s	7,76	2.865	2.421,00

Figura 6 – esame fonte del traffico Google Analyst

2.4.3 Tasso di conversione:

Un elevato tasso di conversione indica l'efficacia del sito nel convertire i visitatori in clienti, aumentando il valore del traffico in quanto:

- Massimizza il ritorno sull'investimento (ROI): Un alto tasso di conversione significa che il sito è in grado di generare un elevato numero di vendite o lead a parità di traffico.
- Indica una buona user experience: Un sito con un alto tasso di conversione è probabilmente facile da navigare, intuitivo e offre contenuti di valore.
- Aumenta la redditività del sito: Un elevato tasso di conversione si traduce in maggiori ricavi e profitti.

È importante sottolineare che un sito con un volume di traffico inferiore ma con un tasso di conversione elevato può generare un ROI maggiore rispetto a un sito con un volume di traffico elevato ma con un tasso di conversione basso. Questo evidenzia l'importanza della qualità del traffico rispetto alla quantità.

Nel corso delle interviste con il personale della società è stato indicata la percentuale di visitatori che effettuano un acquisto rispetto al totale dei visitatori distinguendo il tasso di conversione per singola fonte di traffico.

La tabella seguente schematizza i dati raccolti ed analizzati

Gruppo di canali principale della sessione	Sessioni	Articoli acquistati	Percentuale
Referral	292581	1537	0,525324611
Organic Search	105591	4452	4,216268432
Direct	61745	5080	8,227386833
Paid Search	41832	6714	16,04991394
Cross-network	34315	2308	6,725921609

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Paid Other	14078	106	0,752947862
Email	5627	837	14,87471121
Unassigned	947	110	11,6156283
Organic Social	447	10	2,237136465
Paid Shopping	369	6	1,62601626

Figura 7 – Tassi di Conversione del Traffico

I dati raccolti presso la società nel corso delle interviste possono essere sintetizzati nella seguente analisi.

Sono stati esaminati i dati relativi all'anno 2024:

- Utenti unici: 428.000
- Sessioni: 562.000
- Pagine viste: 1.220.000
- Traffico diretto: 62.000 (tasso di conversione 8%)
- Referral: 292.000 (tempo medio di permanenza: 14s, tasso di conversione 0,5%)
- Traffico organico: 105.591 (tasso di conversione 4%)
- Traffico a pagamento: 41.832 (tasso di conversione 16%)
- Email marketing: 5.627 (tasso di conversione 14%)
- Social media: 447 (tasso di conversione 2%)

È quindi poi stimabile il valore teorico del traffico con riferimento al **CPC (Costo Per Clic)** che è una metrica utilizzata nel digital marketing per misurare il costo che un inserzionista paga per ogni clic ricevuto su un annuncio pubblicitario.

Il CPC si ottiene dividendo l'importo totale speso per una campagna pubblicitaria per il numero totale di clic ricevuti:

$$CPC = \frac{Spesa\ per\ la\ Campagna}{Numero\ di\ clic\ ricevuti}$$

Considerando un CPC di 0.42 applicabile al caso di specie si avrebbe che l'azienda avrebbe speso **420 €** per una campagna pubblicitaria per ottenere **1.000 clic**, il CPC medio sarà:

$$CPC = \frac{420\ [€]}{1.000\ [click]} = 0.42\ [€/click]$$

Il valore CPC è stato calcolato mediante Google Ads Keyword Planner simulando una campagna per il sito acquaxcasa.com per 1.300 parole chiave identificate dall'algoritmo di Google. Per queste parole è stato considerato l'importo indicato nella colonna "Offerta per la parte superiore della pagina (gamma bassa)" con valori compresi tra 3,23 Euro/Click e 0,05 Euro/Click, con un costo medio di 0,43812$ pari a circa 0,42 Euro/Click

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Tutto quanto premesso il valore teorico del traffico sarebbe 236.040 €[1] , tuttavia occorre considerare che il traffico Referral (292.000 sessioni) che è la quota più importante del traffico (pari a più del 50%) ha un basso valore commerciale, con un tempo di permanenza di 14 secondi e una conversione di appena 0,5%.

In altri termini significa che fronte di 292.000 sessioni, il traffico che poi converte in acquisto è una percentuale molto ridotta dello 0.5%.

Alla luce di quanto sopra ritengo più corretto e realistico non considerare i 292.000 utenti come utenti *"buoni di Google"* poiché gli utenti "Buoni di Google" effettivamente non stanno 13 secondi, magari stanno 2 minuti ovvero non hanno un tasso di conversione del 0.5 % bensì almeno del 16% .

L'aspettativa che mi auspico di ottenere con una campagna, spendendo 0.42 centesimi per ogni sessione, è quella di disporre di un utente che al 16% converte mentre nel caso dei 292.000 è stato osservato che gli stessi convertono allo 0.5%.

Alla luca di quanto sopra effettuando un'approssimazione assegnando ed assegnando il valore di 0.05 [€/click$_{referral}$] pari a circa 1/8 del costo di 0.39 [€/click] calcolati mediante il servizio Google Ads Keyword Planner ottengo il seguente prospetto:

(562.000 – 292.000) x 0.42 [€/click] = € 113.400

292.000 x 0.05 05 [€/click$_{referral}$] = € 14.600

Dal quale si ottiene un **valore complessivo del traffico** ricalcolato, con ponderazione pari a € 128.000 **approssimato a € 130.000.**

[1] € 236.040 = 562.000 [sessioni] x 0.42 [€/sessione]

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2.5 VALORE DEI CONTENUTI E SEO

I contenuti e l'ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO) rappresentano elementi strategici per il successo e la sostenibilità di un sito web. Contenuti originali, pertinenti e di alta qualità, unitamente a una solida strategia SEO, favoriscono un migliore posizionamento nei risultati di ricerca, incrementano la visibilità del sito e attraggono traffico qualificato.

Questi fattori, oltre a incidere sulla user experience e sull'autorevolezza del dominio, contribuiscono in modo significativo alla valorizzazione economica dell'asset digitale.

In questa sezione verranno esaminati i principali aspetti che determinano il valore dei contenuti e della SEO, con particolare attenzione all'autorità del dominio, al numero di pagine indicizzate, alla qualità delle pagine, alle parole chiave e al profilo di backlink.

2.5.1 Autorità del dominio

Un'elevata autorità del dominio indica una buona reputazione agli occhi dei motori di ricerca e un posizionamento migliore nei risultati di ricerca, aumentando il valore dei contenuti in quanto:

- Aumenta la visibilità del sito: I motori di ricerca tendono a posizionare più in alto i siti con un'elevata autorità, aumentando la visibilità e il traffico organico.
- Genera fiducia negli utenti: Un sito con un'elevata autorità del dominio è percepito come più affidabile e autorevole dagli utenti.
- Aumenta il valore dei link in uscita: I link provenienti da siti con un'elevata autorità del dominio hanno un maggior valore per la SEO.

La valutazione condotta è stata effettuata attraverso l'analisi di indicatori chiave di autorevolezza del dominio, quali il **Domain Authority (DA)** e il **Domain Rating (DR)**, ottenuti mediante strumenti SEO a disposizione dello studio.

Inoltre, nel corso delle interviste svolte presso la società, sono stati forniti i dati relativi alla piattaforma SEO utilizzata dall'azienda, **SEOZoom**.

La società ha dichiarato di avere un punteggio pari a 49, come riportato nella tabella seguente.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

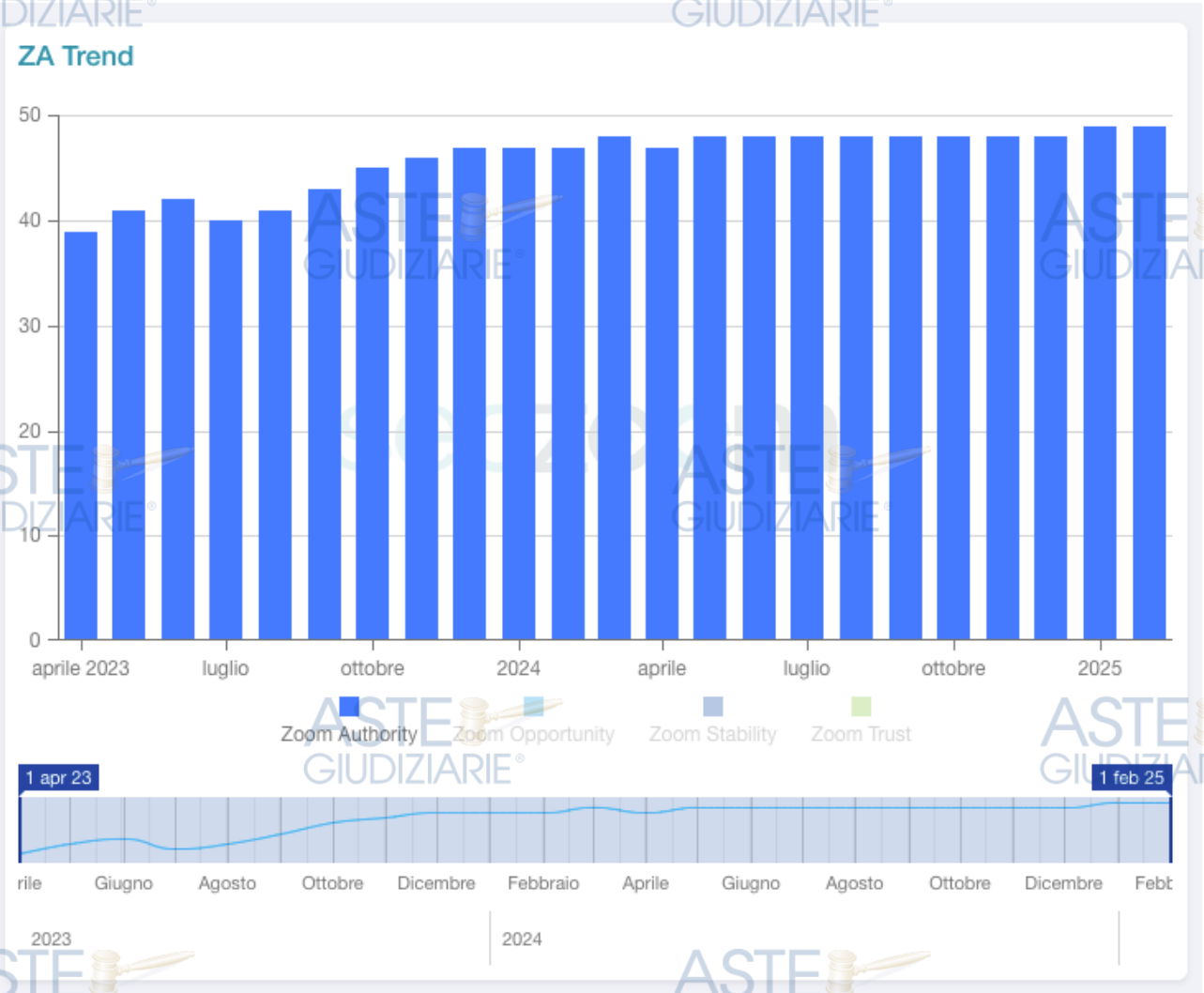


Figura 8 – ZA Trend Seo ZEOZoom

2.5.2 Numero di pagine indicizzate

Un elevato numero di pagine indicizzate aumenta la visibilità del sito sui motori di ricerca e le opportunità di raggiungere potenziali clienti in quanto:

- Offre maggiori possibilità di posizionamento: Ogni pagina indicizzata rappresenta un'opportunità per posizionarsi sui motori di ricerca per parole chiave specifiche.
- Aumenta la copertura tematica: Un sito con molte pagine indicizzate può coprire un'ampia gamma di argomenti, attirando un pubblico più vasto.
- Migliora la struttura del sito: Un sito ben strutturato con molte pagine indicizzate è più facile da navigare sia per gli utenti che per i motori di ricerca.

Nel corso delle interviste, i dati estratti dal servizio Google Search Console indicano che il sito ha attualmente 2.187 pagine indicizzate.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2.5.3 Qualità delle pagine

Contenuti di alta qualità, originali e pertinenti aumentano il valore del sito in quanto:

- Forniscono informazioni utili agli utenti: I contenuti di qualità rispondono alle esigenze degli utenti e forniscono informazioni utili e interessanti.
- Favoriscono il posizionamento sui motori di ricerca: I motori di ricerca premiano i siti con contenuti originali, di qualità e pertinenti alle ricerche degli utenti.
- Aumentano l'engagement: I contenuti di qualità incoraggiano gli utenti a trascorrere più tempo sul sito, a interagire con i contenuti e a condividerli sui social media.

Ho effettuato un controllo a campione delle pagine presenti nel sito e le stesse si presentano complete, con descrizioni puntuali e dettagliate e contenuti originali.

2.5.4 Parole chiave

L'utilizzo di parole chiave pertinenti nei contenuti aumenta la visibilità del sito sui motori di ricerca e le opportunità di raggiungere il pubblico di riferimento in quanto:

- Rende i contenuti più facilmente trovabili: Le parole chiave aiutano i motori di ricerca a comprendere l'argomento dei contenuti e a mostrarli agli utenti che effettuano ricerche pertinenti.
- Attira traffico qualificato: L'utilizzo di parole chiave specifiche permette di attirare utenti realmente interessati ai prodotti o servizi offerti dal sito.
- Migliora il posizionamento per query specifiche: L'ottimizzazione delle pagine per parole chiave specifiche consente di ottenere un posizionamento migliore nei risultati di ricerca.

Nel corso delle interviste sono stati forniti i seguenti risultati:

Query più frequenti	Clic	Impressioni	CTR	Posizione
acquaxcasa	1415	9280	15,25%	1,00
manganese nell'acqua	588	3212	18,31%	2,58
acqua per casa	558	4708	11,85%	1,01
potabilizzatore acqua pozzo	463	2629	17,61%	1,03
consumo eccessivo polifosfati caldaia	453	7414	6,11%	3,76
depuratore acqua pozzo	402	2277	17,65%	1,26
filtro acqua	390	62991	0,62%	6,14
ricarica bombole co2 vicino a me	365	14888	2,45%	9,01
lampada uv per acqua	352	5760	6,11%	1,17
filtri acqua	291	22344	1,30%	4,51
acqua x casa	264	1684	15,68%	1,00
adattatore presa inglese	253	54298	0,47%	4,11
acqua di pozzo per lavarsi	246	2776	8,86%	3,08
filtri per acqua potabile	243	11248	2,16%	3,49
filtro acqua pozzo	220	6006	3,66%	3,65

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

filtro acqua potabile	209	13462	1,55%	4,68
filtri everpure differenze	203	1118	18,16%	1,95
test acqua potabile	196	4248	4,61%	3,49
potabilizzatore acqua	194	3344	5,80%	2,06
ricarica bombole co2 per gasatori	182	2713	6,71%	3,89
filtro anticalcare	175	3739	4,68%	12,89
filtro acqua rubinetto	160	29575	0,54%	8,66
miglior filtro acqua pozzo	160	2020	7,92%	1,71
filtro acqua impianto domestico	158	13834	1,14%	6,14
kit depurazione acqua pozzo	158	7523	2,10%	6,23
manganese nell'acqua è pericoloso	158	1654	9,55%	3,11
miglior filtro anticalcare per acqua potabile	150	1456	10,30%	1,81
depurare acqua pozzo	140	786	17,81%	1,20
acquapercasa	139	822	16,91%	1,02
everpure h54	137	2870	4,77%	4,67
demineralizzatore acqua	134	2466	5,43%	2,19
asset italia ricambi	134	485	27,63%	1,04
depurazione acqua pozzo	133	887	14,99%	1,01
potabilizzatore	132	2694	4,90%	2,07
analisi acqua rubinetto	131	7825	1,67%	7,97
chip card per sblocco macchina caffè	129	1029	12,54%	1,16
filtro per acqua di pozzo artesiano	115	1543	7,45%	2,32
depuratore acqua di pozzo	115	806	14,27%	1,03
lampada uv per acqua di pozzo prezzi	114	3382	3,37%	4,13
digiflow 8000t	114	1355	8,41%	4,06
come filtrare l'acqua del pozzo	111	505	21,98%	1,20
depuratore per acqua di pozzo	110	824	13,35%	1,12
addolcitore acqua pozzo	109	3472	3,14%	3,53
filtrare acqua pozzo	109	645	16,90%	1,07
filtri per acqua di pozzo	105	2504	4,19%	4,20
acqua	103	246727	0,04%	8,56
impianto depurazione acqua pozzo	99	1109	8,93%	2,61
filtraggio acqua pozzo	99	1009	9,81%	1,00
filtri brita	98	24306	0,40%	8,81

Figura 9 – Short List Query Migliori

2.5.5 Back link

La presenza di backlink da siti autorevoli aumenta l'autorevolezza del dominio e il posizionamento sui motori di ricerca, contribuendo al valore dei contenuti in quanto un **backlink** è un collegamento ipertestuale che punta da un sito web esterno verso un'altra pagina di un sito.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

In altre parole, si tratta di un link che un altro sito inserisce nel proprio contenuto per rimandare a una risorsa specifica. I backlink svolgono un ruolo fondamentale nell'ottimizzazione per i motori di ricerca (**SEO**), in quanto rappresentano un segnale di fiducia e autorevolezza agli occhi di Google e degli altri motori di ricerca, migliorando la visibilità e il ranking organico del sito e aumentando il traffico qualificato.

La società ha riferito che il valore riportato nella search console di Google Analytics è 975 backlink da 93 domini unici.

In sintesi, i dati salienti relativi alla valutazione SEO del sito possono essere schematizzati come segue:

- **Domain Authority**: 49/100
- **Pagine indicizzate su Google**: circa 2.200
- **Backlink**: 975 provenienti da 93 domini unici
- **Keyword principali**: ottimo posizionamento per termini di settore con volumi superiori a 500 clic/mese

L'analisi evidenzia una **SEO solida**, caratterizzata da un buon profilo backlink e contenuti originali ben ottimizzati. La presenza di **2.200 pagine indicizzate** e una **Domain Authority di 49** confermano una buona autorevolezza nel settore.

Alla luce di questi elementi, il valore stimato dei contenuti e della loro efficacia in ottica SEO è **circa 35.000€ + iva**.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2.6 COSTI DI GESTIONE SITO WEB

I costi di gestione di un sito web sono un elemento fondamentale da considerare nella valutazione economica. Questi costi possono variare in modo significativo a seconda della tipologia di sito, della sua complessità e delle funzionalità implementate.

In generale, i costi di gestione di un sito web possono essere suddivisi in diverse categorie:

- Costo del dominio: Il costo per registrare e mantenere un dominio può variare da pochi euro a diverse decine di euro all'anno, a seconda dell'estensione e del registrar scelto. Il costo per rinnovare il dominio è un'attività annuale, con costi che variano da 10 a 50 euro all'anno.
- Costo dell'hosting: Il costo dell'hosting varia in base al tipo di hosting scelto (condiviso, VPS, dedicato, cloud) e alle risorse necessarie (spazio web, traffico, potenza di calcolo).
- Costo della manutenzione: La manutenzione del sito include attività come l'aggiornamento del software, la correzione di bug, la gestione dei backup e la sicurezza. I costi di manutenzione possono variare da poche decine di euro al mese per un sito semplice a migliaia di euro al mese per un sito complesso.
- Costo del personale: Se la gestione del sito è affidata a personale interno o a freelance, è necessario considerare i costi relativi agli stipendi o alle tariffe orarie.
- Costo del marketing: Per promuovere il sito e attirare traffico è necessario investire in attività di marketing, come la SEO, la pubblicità online e i social media.
- Costo del certificato SSL: Tutti i siti web che elaborano informazioni sensibili degli utenti, come password o dati della carta di credito, devono disporre di certificati SSL.
- Costo del supporto tecnico: L'accesso a un team di assistenza clienti fa una grande differenza in caso di problemi come arresti anomali del sito web, moduli di contatto non funzionanti o violazioni della sicurezza.
- Costo delle funzionalità di e-commerce: Se il sito web include funzionalità di e-commerce, è necessario considerare i costi associati alla gestione del negozio online, come l'elaborazione dei pagamenti, la gestione dell'inventario e l'assistenza clienti.

Nel corso delle interviste condotte con la società, sono stati forniti i seguenti dati relativi ai costi di gestione e mantenimento del sito:

- Hosting e dominio:
    - acquaxcasa.it (dominio): 9,26€
    - acquaxcasa.eu (dominio con IP dedicato + hosting): 405,82€
    - acquaxcasa.com (dominio): 18,29€
    - Certificato SSL: 93,94€

- Licenze, servizi e software: La società ha dichiarato di sostenere un costo di 693,99€ per l'acquisto di moduli PrestaShop e altri strumenti online necessari al funzionamento del sito, tra cui CRM e componenti aggiuntivi.
- Assistenza tecnica, SEO e gestione ordinaria: Il sito è supportato da un contratto di assistenza tecnica, ottimizzazione SEO e gestione operativa, con validità da ottobre 2023 a ottobre 2024, per un importo pari a 18.200€ + IVA.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- Investimenti pubblicitari (ADV): La società ha indicato un investimento totale in strategie di marketing digitale pari a 72.000€ per Google Ads e 6.183,09€ per altri servizi esterni, tra cui Facebook Ads, influencer marketing, comparatori di prezzi, affiliazioni e altre forme pubblicitarie.
- Logistica: I costi di gestione del magazzino e delle spedizioni ammontano a 72.948€.
- Costo del Personale : non è stato fornito uno specifico costo del personale tuttavia è stato riferito che presso l'azienda n.3 addetti addetti sono impegnati full-time. Tale costo è pertanto stimabile in € 100.000

Ricapitolando

Voce	Importo In euro
Hosting e dominio	527,31
Licenze, servizi e software	693,99
Assistenza tecnica, SEO e gestione ordinaria	18.200,00
Investimenti pubblicitari (ADV)	78.183,09
Logistica	72.948,00
totale	170.522,39
Personale (stima 3 risorse)	100.000,00

Figura 10 – Schema Costi di Gestione

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

2.7 VALORE DELLE VENDITE

Le vendite costituiscono il fulcro di un sito e-commerce, rappresentando il principale indicatore della sua redditività e sostenibilità economica. L'analisi delle performance di vendita consente di valutare la solidità del modello di business, la fidelizzazione della clientela e il potenziale di crescita del sito.

Fattori come il fatturato annuo, il numero di ordini, il tasso di riacquisto e il margine lordo forniscono elementi essenziali per determinare il valore economico dell'asset digitale e la sua attrattività per potenziali investitori o acquirenti ed in particolare:

- **Fatturato annuale**: Misura la capacità del sito di generare ricavi, rappresentando un elemento centrale nella valutazione del valore economico e nell'analisi della tendenza di crescita.
- **Numero di ordini annui**: Indica il volume delle transazioni, la frequenza di acquisto dei clienti e l'efficienza del processo di vendita, contribuendo alla pianificazione logistica.
- **Numero di acquirenti**: Definisce la base clienti, permettendo di valutare l'efficacia delle strategie di acquisizione e il potenziale di espansione del mercato.

Nel corso delle interviste effettuate presso la società i valori raccolti sono stato i seguenti:

- **Fatturato annuale**: 2024: € 1.084.573,64 | 2023: € 1.011.580.79
- **Numero di ordini annui**: 2024: 12.158 | 2023: 10.438
- **Numero di acquirenti** : 2024: 9618 | 2023: 8215
- **Margine lordo** di profitto sui prodotti: 43 %

Ricapitolando, prendendo a riferimento i dati relativi all'anno 2024 si ha il seguente prospetto:

- Fatturato: 1.084.573,64€ (circa 890.000€ al netto dell'IVA)
- Margine lordo: 43% (382.000€ circa)
- Costi operativi: 170.522,39 € (hosting, servizi, ADV, spedizioni)
- Costo del personale: 100.000€ (stima approssimativa per n.3 addetti full-time)

Sulla base dei dati esposti sopra possiamo ipotizzare un margine operativo su base annua di circa 111.500€.

La valutazione di un sito web, un'app o un e-commerce può essere effettuata utilizzando il **metodo dei multipli**, che ha la sua base di calcolo sul **Margine Operativo Lordo (EBITDA)** generato dall'attività.

Questo approccio prevede la moltiplicazione dell'EBITDA per un coefficiente variabile, generalmente compreso tra **2x e 4x**, per determinare il valore dell'azienda.

Il valore del moltiplicatore non è fisso e può variare in base a diversi fattori:

- **Settore di Appartenenza**: Alcuni settori possono avere moltiplicatori più elevati a causa di maggiori potenzialità di crescita o stabilità.
- **Dimensioni e Fatturato dell'Azienda**: Aziende con fatturati più elevati o con una base clienti consolidata possono giustificare moltiplicatori maggiori.
- **Prospettive di Crescita**: Se l'azienda opera in un mercato in espansione o ha strategie di crescita ben definite, il moltiplicatore potrebbe aumentare.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- **Rischi Associati**: La presenza di rischi significativi, come dipendenza da pochi clienti o vulnerabilità a cambiamenti di mercato, può ridurre il moltiplicatore.

Nel contesto di siti web e attività e-commerce, l'applicazione di un moltiplicatore tra **2x e 4x** [2] sull'EBITDA è una pratica comune. Questo intervallo riflette le peculiarità del settore digitale, caratterizzato da rapidi cambiamenti tecnologici e di mercato.

È essenziale considerare anche altri aspetti, come la qualità del traffico web, i tassi di conversione, la fidelizzazione dei clienti e la solidità dell'infrastruttura tecnologica, poiché influenzano direttamente la sostenibilità dei ricavi e, di conseguenza, il valore complessivo dell'azienda.

Alla luce di quanto sopra, è possibile cautelativamente considerare un fattore di moltiplicazione x2 e pertanto il **valore derivante dalle vendite** può essere stimato di **€ 223.000**

[2] Il criterio di moltiplicazione 2x / 4x è indicato in diversi articoli on-line relativi alla stima di Siti Web, App e E-Commerce, tra questi : **Franchise Law Solutions** https://www.franchiselawsolutions.com/learn/grow-your-franchise/what-multiplier-should-i-use-when-valuingmy-business **Digital One** https://digitaloneagency.com.au/how-to-accuratelyvalue-an-e-commerce-business-before-buying-or-selling/ **Rain Catcher** https://raincatcher.com/ecommerce-businessvaluation-multiples/

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

3 CONCLUSIONI

La valutazione economica di un sito internet è un processo complesso che richiede un'analisi accurata e completa di molteplici fattori. L'infrastruttura tecnica, il dominio e il marchio, il database clienti, il traffico, i contenuti, la SEO e le vendite sono tutti elementi che interagiscono e contribuiscono sinergicamente a determinare il valore di un sito web.

Un'infrastruttura tecnica efficiente e scalabile, un brand forte e riconoscibile, un database clienti ampio e fidelizzato, un traffico qualificato e un elevato tasso di conversione, contenuti di qualità ottimizzati per i motori di ricerca e un fatturato solido sono tutti indicatori di un sito web di valore.

È fondamentale adottare un approccio multi-faceted che consideri tutti questi aspetti nella loro interezza per ottenere una stima accurata e realistica del valore del sito.

Lo scrivente ritiene che il semplice multiplo del margine operativo non possa esprimere a pieno il valore del sito oggetto di perizia e che, pertanto, debbano essere considerate anche le altre voci esposte nella relazione.

Il valore del sito, tuttavia, non può essere semplicemente la somma delle singole aree analizzate (infrastruttura, database clienti, traffico, SEO, vendite), perché:

- Alcuni elementi sono più strategici di altri e meritano di essere considerati maggiormente nel computo finale.
- Alcuni valori si sovrappongono → Ad esempio, il valore del database Clienti e del traffico sono strettamente connessi alle vendite e, pertanto, sono in parte già espressi nel margine operativo annuo del negozio online.
- Il valore del margine operativo nell'economia del computo del valore di un sito di e-commerce viene generalmente valutato con un multiplo del margine operativo che varia tra 2x e 4x, al fine di questa perizia sei è scelto di adottare cautelativamente multiplo 2x in quanto, in quanto oltre a questa voce, ne sono state calcolate altre per un computo più vario, preciso e coerente con i dati a ns. disposizione.

Alla luce di quanto detto, la formula migliore per determinare il reale valore del sito web richiede una ponderazione dei valori sino ad ora calcolati che riporto di seguito.

Voce	Valore (in euro)	Percentuale considerata	Valore Ponderato (in euro)
INFRASTRUTTURA TECNICA	15.000	100 %	15.000
DOMINIO / MARCHIO	15.000	100 %	15.000
DATABASE CLIENTI	150.000	50%	75.000
TRAFFICO	130.000	50%	65.000
CONTENUTI e SEO	35.000	100 %	35.000
MARGINE OPERATIVO	111.500	200 %	223.000
			428.000

Figura 11 – Tabella Riepilogo Finale

Sulla base di quanto sopra, tenuto conto delle informazioni che sono state fornite dalla società allo scrivente, **ritengo che il più probabile valore del sito AcquaXCasa.com sia quantificabile in circa 428.000 €.**

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

4 DEPOSITO

Ad evasione dell'incarico ricevuto trasmetto la presente relazione tecnica e rimango a disposizione per ogni chiarimento.

Cordiali Saluti.

Rev.1.1
DEPOSITO

Genova 28.02.2025

Ing. Andrea CHIAISO

ALLEGATO : corrispondenza intercorsa per raccolta dei dati presso la società

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

5 Corrispondenza per Raccolta dati da Società

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Andrea CHIAISO

Da: Andrea CHIAISO
Inviato: lunedì 10 febbraio 2025 17:51
A: 'luca.cambiaso@gwsonline.it'
Cc: 'Dott. Luigi Figari'
Oggetto: 25__08 - WTS SRL - Operazioni Peritali 14.02.2025 h.9.30

Buongiorno Sig. Cambiaso,
come da telefonata intercorsa allego di seguito il link per la sessione di **Operazioni Peritali del 14.02.2025 h.9.30**

25__08 - WTS SRL - operazioni peritali
Venerdì, 14 febbraio · 09:30 – 11:00
Fuso orario: Europe/Rome
Informazioni per partecipare di Google Meet
Link alla videochiamata: https://meet.google.com/bts-bsmq-tsh

Di seguito i punti che verranno tratti nell'incontro:

- Introduzione e scopo della relazione di stima (valutazione economica sviluppo del sito, valutazione economica nome a dominio e posizionamento del sito);
- Esame della struttura del sito https://acquaxcasa.com/ per identificare se trattasi di sviluppo custom made o pre-sviluppato, raccolta dei dati di interesse;
- Esame delle metriche di posizionamento e/o delle interfacce a disposizione della società per poter estrarre tale dato;
- Estrazione (se possibile) di altri dati di possibile interesse.

Per qualsiasi necessità riporto di seguito anche i miei riferimenti telefonici.

A presto,
Cordiali Saluti.

Ing. Andrea CHIAISO
+39.328.3033532

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Andrea CHIAISO

Da: luca.cambiaso@gwsonline.it
Inviato: lunedì 17 febbraio 2025 14:57
A: Andrea CHIAISO
Cc: 'Dott. Luigi Figari'; roberto.picasso@cfi-srl.it
Oggetto: R: [25__08 - WTS SRL] - Tribunale di Genova rg.3693-2024 - RACCOLTA INFORMAZINI
Allegati: 005__Scheda Raccolta dati AXC.docx

Contr. completamento: Completare
Stato contrassegno: Contrassegnato

Buongiorno Dott.re Chiaiso,
in allegato il file.doc. compilato.
Cordiali Saluti
Luca Cambiaso

Da: Andrea CHIAISO <andrea.chiaiso@studiociccarelli.it>
Inviato: venerdì 14 febbraio 2025 15:20
A: luca.cambiaso@gwsonline.it
Cc: Dott. Luigi Figari <figari@studiolf.it>; roberto.picasso@cfi-srl.it
Oggetto: [25__08 - WTS SRL] - Tribunale di Genova rg.3693-2024 - RACCOLTA INFORMAZINI
Priorità: Alta

Gent.mo Sig. Paolo CAMBIASO,
come concordato nella call odierna, riporto di seguito le tematiche discusse.
Premesso che al fine di attribuire una corretta valorizzazione del sito web **AcquaXCasa.com**, procederemo con un'analisi approfondita basata su diversi aspetti che influiscono sul valore complessivo della piattaforma, di seguito i principali punti che verranno considerati durante il processo di stima e per i quali Le chiedo alcune informazioni.
Per agevolare il processo di raccolta dei dati richiesti può completare il file .doc allegato nella parte in giallo.

1. **VALORE DELL'INFRASTRUTTURA TECNICA**
   - Codice sorgente: Il sito attuale è sviluppato in Prestashop; il valore del codice è quindi legato alla personalizzazione e alle funzionalità aggiuntive. Sarà utile disporre di un prospetto delle caratteristiche e funzionalità originarie e di eventuali personalizzazioni successive.
   - Integrazioni e API: Valuteremo la presenza di eventuali integrazioni con sistemi di pagamento, gestione magazzino, CRM, ERP, gestionali contabili e altri strumenti. Vi chiediamo pertanto di fornire un elenco dettagliato di queste integrazioni.

2. **VALORE DEL DOMINIO / MARCHIO**
   - Riconoscibilità e ambito di utilizzo del brand: vi chiediamo di indicarci se il nome "AcquaXCasa" è un marchio registrato? Ed anche se il brand ha una presenza esclusiva online (identifica l'e-commerce) o è utilizzato anche offline?
   - Anzianità del dominio: in che anno è stato registrato il dominio "acquaxcasa" per la prima volta?
   - Estensioni registrate: oltre a .COM e .IT avete registrato altre estensioni per il nome "acquaxcasa"?
   - Recensioni e reputazione: Analizzeremo il punteggio e il feedback medio di soddisfazione degli utenti su piattaforme come Google, Trustpilot, ecc.
   - Traffico diretto: Sarebbe utile conoscere il volume delle ricerche per brand "acquaxcasa" (dato estraibile da Google Search Console), con il valore annuale in numeri assoluti e la percentuale sul

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

traffico organico complessivo. Questo dato ci aiuterà a comprendere il grado di notorietà del brand e la sua rilevanza in relazione al volume complessivo del traffico organico.

3. **VALORE DEL DATABASE CLIENTI**

- Numero di clienti registrati: Vi chiediamo di fornire il dato aggiornato del numero complessivo degli utenti registrati, con uno spaccato delle registrazioni su base annua (ad es. 2022-2023-2024) al fine di identificare eventuali trend di crescita.
- Clienti attivi negli ultimi 12 mesi: Vi chiediamo di quantificare gli utenti che hanno effettuato almeno un acquisto nell'ultimo anno.
- Tasso di riacquisto: Sarebbe utile conoscere la percentuale di clienti che hanno effettuato più di un acquisto nell'ultimo anno e, se possibile, il numero medio di acquisti per cliente attivo. Questo ci permetterà di valutare la fidelizzazione della clientela nell'anno 2024.
- Iscritti alla newsletter: Se il sito dispone di una mailing list attiva, ciò rappresenta un asset di marketing rilevante. Vi chiediamo pertanto di fornirci il numero degli iscritti e il tasso medio di apertura, utile a valutare l'efficacia del canale email marketing.
- Canali Social presidiati e numero di utenti iscritti (divisi per piattaforma)

4. **VALORE DEL TRAFFICO**

- Volume di traffico: Vi chiediamo di fornire i dati relativi ai visitatori unici e alle pagine viste (Google Analytics) per gli anni 2023 e 2024. Se possibile inviateci screenshot dell'andamento grafico.
- Fonti di traffico: Vi chiediamo i dati aggiornati per il 2024 (estrapolabili da Google Analytics):
    - Traffico diretto.
    - Traffico organico (Google, Bing, ecc.).
    - Traffico a pagamento (Google Ads, Facebook Ads, Comparatori di Prezzi, ecc.).
    - Traffico da email marketing.
    - Traffico da social media.
- Tasso di conversione: Vi chiediamo di indicare la percentuale di visitatori che effettuano un acquisto rispetto al totale dei visitatori. Se possibile, sarebbe utile distinguere il tasso di conversione per singola fonte di traffico.

5. **Valore dei Contenuti e SEO**

- Autorità del dominio: Effettueremo una valutazione tramite indicatori quali DA (Domain Authority) e DR (Domain Rating) forniti da strumenti SEO in ns. disponibilità. Come da riunione intercorsa vi chiediamo di fornisci screenshot di analoghi dati risultanti dalla piattaforma da voi utilizzata (SEO Zoom).
- Numero di pagine indicizzate: Secondo la sitemap risultano circa 1.500 pagine, ma occorre verificare quante sono effettivamente indicizzate e generano traffico (questo dato è estraibile da Google Search Console).
- Qualità delle pagine: Effettueremo una valutazione, sui pagine campione, circa l'originalità dei contenuti, ottimizzazione SEO, qualità delle descrizioni e immagini.
- Parole chiave: sarebbe utile avere un elenco delle principali keywords di accesso organico al sito web, ad es. top 50 keywords (questo dato è estraibile da Google Search Console). Se possibile inviateci screenshot del grafico "Rendimento" di Search Console, evidenziano click e impressioni totali degli ultimi 12 mesi.
- Backlink: sarebbe utile avere il numero dei backlink (domini unici) al fine di effettuare una stima della qualità dei link in ingresso da altri siti (questo dato è estraibile da Google Search Console).

6. **Valore delle Vendite**

Se possibile, vi chiediamo di comunicarci i dati per il 2023 e il 2024:

- Fatturato annuale
- Numero di ordini annui
- Numero di acquirenti (diverse persone che hanno acquistato)
- Margine lordo di profitto sui prodotti (vi chiediamo di fornirci un valore medio in termini percentuali)

7. **Costi di Gestione Sito Web**

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Vi chiediamo di comunicarci i seguenti costi relativamente all'anno 2024:

- Hosting e dominio
- Licenze servizi e software: Abbonamenti a strumenti online utili al funzionamento del sito, CRM, Prestashop Addons, ecc.
- Assistenza tecnica, SEO e gestione ordinaria: Eventuale costo di assistenza tecnica, SEO e gestione ordinaria.
- ADV: Investimenti in Google Ads, Facebook Ads, influencer marketing, Comparatori di Prezzi, Affiliazioni ed altre forme pubblicitarie.
- Logistica: Costi di spedizione, gestione magazzino.

NOTA: oltre a quanto indicato vi chiediamo di volerci indicare eventuali altri dati in Vs. Possesso utili alla valorizzazione del sito web.

Rimango a disposizione per ogni necessità.
Un cordiale saluto.

Ing. Andrea CHIAISO
+39.328.3033532

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

SCHEDA RACCOLTA DATI

Compilare direttamente per ogni punto

1. **VALORE DELL'INFRASTRUTTURA TECNICA**

- Codice sorgente: Il sito attuale è sviluppato in Prestashop; il valore del codice è quindi legato alla personalizzazione e alle funzionalità aggiuntive. Sarà utile disporre di un prospetto delle caratteristiche e funzionalità originarie e di eventuali personalizzazioni successive.

  Le personalizzazioni comprendono temi e moduli.

  Per quanto prestashop sia gratuito, l'utilizzo di temi e moduli personalizzati ha un costo.

  Questo costo, al 2025, si può valorizzare intorno ai 830 €

- Integrazioni e API: Valuteremo la presenza di eventuali integrazioni con sistemi di pagamento, gestione magazzino, CRM, ERP, gestionali contabili e altri strumenti. Vi chiediamo pertanto di fornire un elenco dettagliato di queste integrazioni.

  Il sito si interfaccia con il nostro gestionale aziendale, per la gestione dei prodotti e l'importazione automatica degli ordini.
  Queste implementazioni, che nel tempo sono state reiterate per aggiungere funzionalità necessarie, ha avuto un costo di sviluppo di circa 4000 €, e un costo annuo tra licenze e assistenza di 1500 €.

2. **VALORE DEL DOMINIO / MARCHIO**

- Riconoscibilità e ambito di utilizzo del brand: vi chiediamo di indicarci se il nome "AcquaXCasa" è un marchio registrato? Ed anche se il brand ha una presenza esclusiva online (identifica l'e-commerce) o è utilizzato anche offline?

  Si, il brand è presente esclusivamente online, e il marchio era registrato verso la nostra vecchia società acquaxcasa srl, e al momento è in via di acquisizione con la società Demetra.

- Anzianità del dominio: in che anno è stato registrato il dominio "acquaxcasa" per la prima volta?

  Non ho la certezza matematica, ma secondo una ricerca storica del dominio, questo è stato registrato in data 18/07/2011

- Estensioni registrate: oltre a .COM e .IT avete registrato altre estensioni per il nome "acquaxcasa"?

  Abbiamo registrato il .it e il .eu

- Recensioni e reputazione: Analizzeremo il punteggio e il feedback medio di soddisfazione degli utenti su piattaforme come Google, Trustpilot, ecc.

  Trustpilot:3.4
  Google: non pervenuto

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- Traffico diretto: Sarebbe utile conoscere il volume delle ricerche per brand “acquaxcasa” (dato estraibile da Google Search Console), con il valore annuale in numeri assoluti e la percentuale sul traffico organico complessivo. Questo dato ci aiuterà a comprendere il grado di notorietà del brand e la sua rilevanza in relazione al volume complessivo del traffico organico.

  La parola per la ricerca “acquaxcasa”, comprese di alcune varianti (estensione dominio, recensioni, co2, acqua x casa, acqua per casa) è stata utilizzata 17.339 volte nell’ultimo anno con 2.358 click.

  In Totale le impressioni (le volte che il sito è stato mostrato nella ricerca) sono state 6,1 mln, con un click di 122.720.

  Il rapporto quindi è del 1.93% circa.

3. **VALORE DEL DATABASE CLIENTI**

- Numero di clienti registrati: Vi chiediamo di fornire il dato aggiornato del numero complessivo degli utenti registrati, con uno spaccato delle registrazioni su base annua (ad es. 2022-2023-2024) al fine di identificare eventuali trend di crescita.

  - 2021:4560
  - 2022: 5015
  - 2023: 3567
  - 2024:5540

  Totale clienti: 56143

- Clienti attivi negli ultimi 12 mesi: Vi chiediamo di quantificare gli utenti che hanno effettuato almeno un acquisto nell’ultimo anno.

  9618

- Tasso di riacquisto: Sarebbe utile conoscere la percentuale di clienti che hanno effettuato più di un acquisto nell'ultimo anno e, se possibile, il numero medio di acquisti per cliente attivo. Questo ci permetterà di valutare la fidelizzazione della clientela nell’anno 2024.

  Il 20,4 % circa ha effettuato più di un acquisto (1936)
  9618 clienti in totale hanno fatto 12452 ordini, per una media di 1.29 ordini per cliente

- Iscritti alla newsletter: Se il sito dispone di una mailing list attiva, ciò rappresenta un asset di marketing rilevante. Vi chiediamo pertanto di fornirci il numero degli iscritti e il tasso medio di apertura, utile a valutare l’efficacia del canale email marketing.

  L’ultima newsletter è stata inviata a 17061 clienti, con 3314 aperture e 45 clic

- Canali Social presidiati e numero di utenti iscritti (divisi per piattaforma)

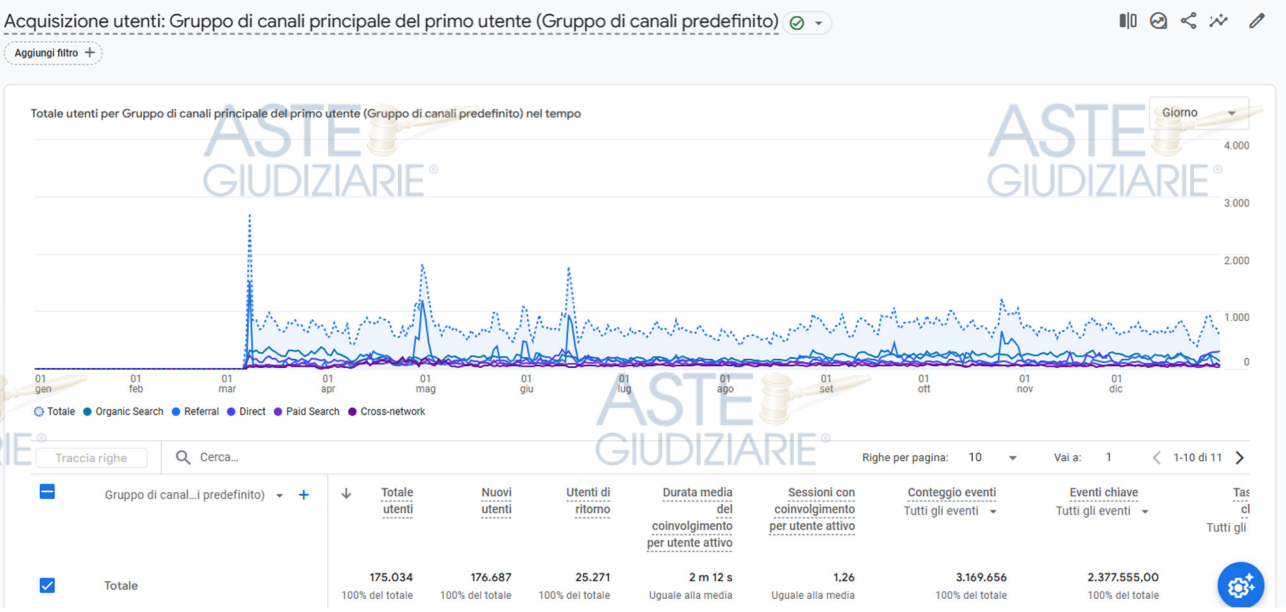
  Facebook: 1857 follower (che hanno messo mi piace)

4. **VALORE DEL TRAFFICO**

- Volume di traffico: Vi chiediamo di fornire i dati relativi ai visitatori unici e alle pagine viste (Google Analytics) per gli anni 2023 e 2024. Se possibile inviateci screenshot dell’andamento grafico.

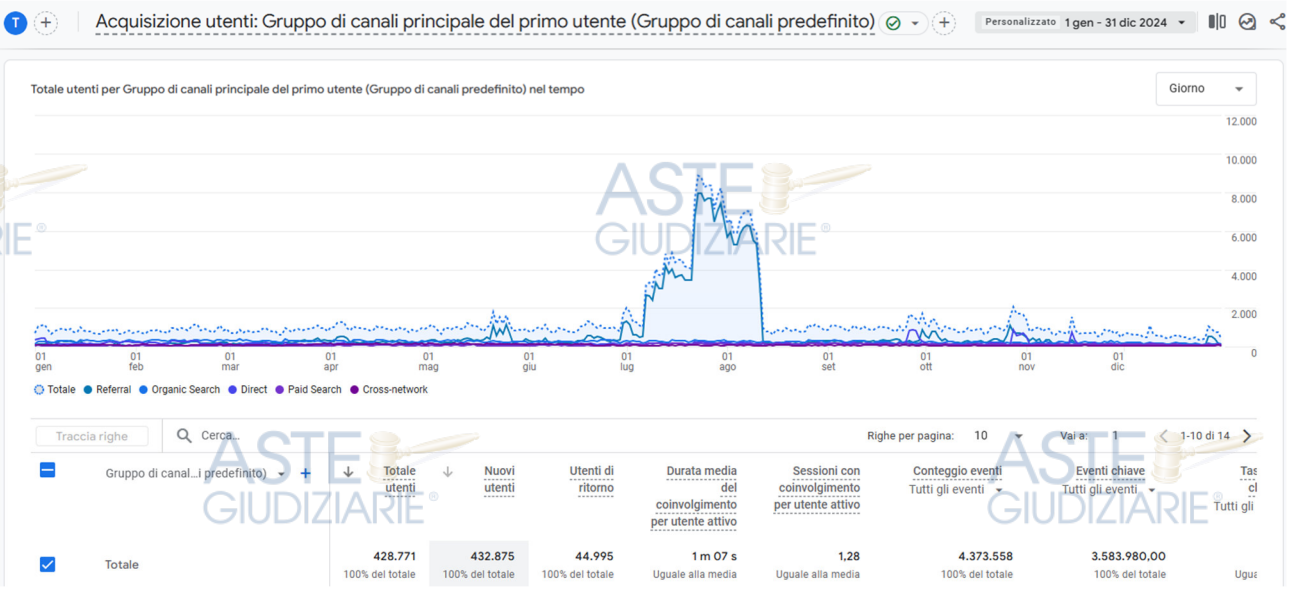
Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

I dati del 2023 li abbiamo solo da Marzo.
Gli utenti attivi (unici) del 2023 quindi sono 175034.



Utenti unici 2023

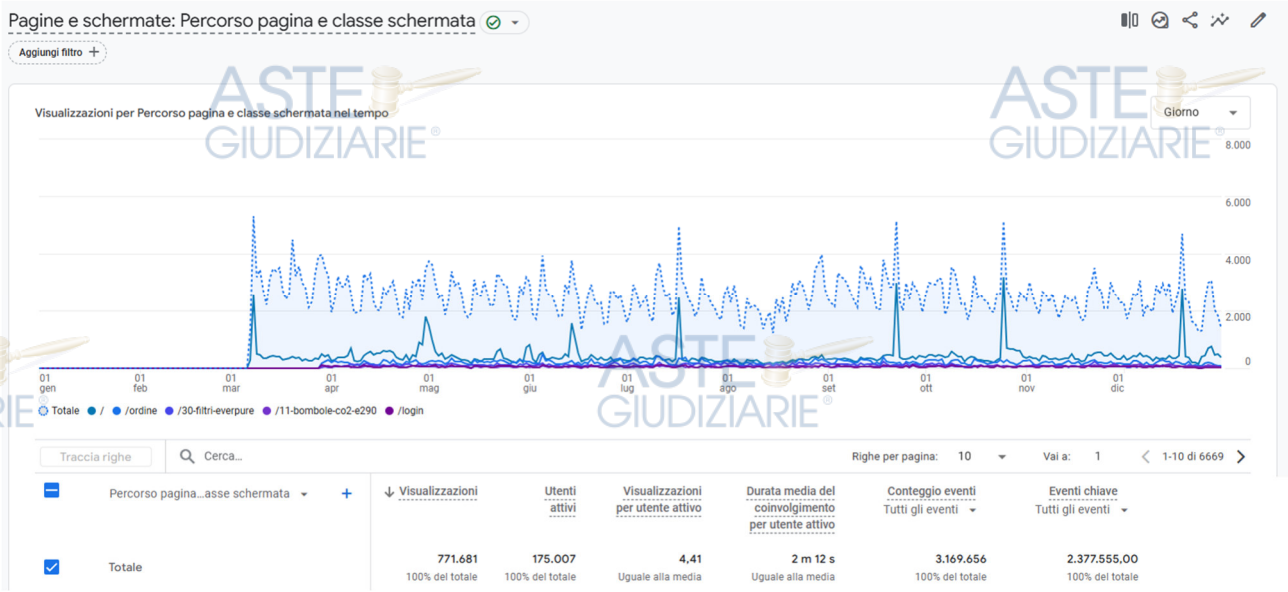
Per il 2024, gli utenti unici sono 428771.



Utenti unici 2024

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Per quanto riguarda le pagine visitate, per il 2023 sono 771.681



Pagine 2023

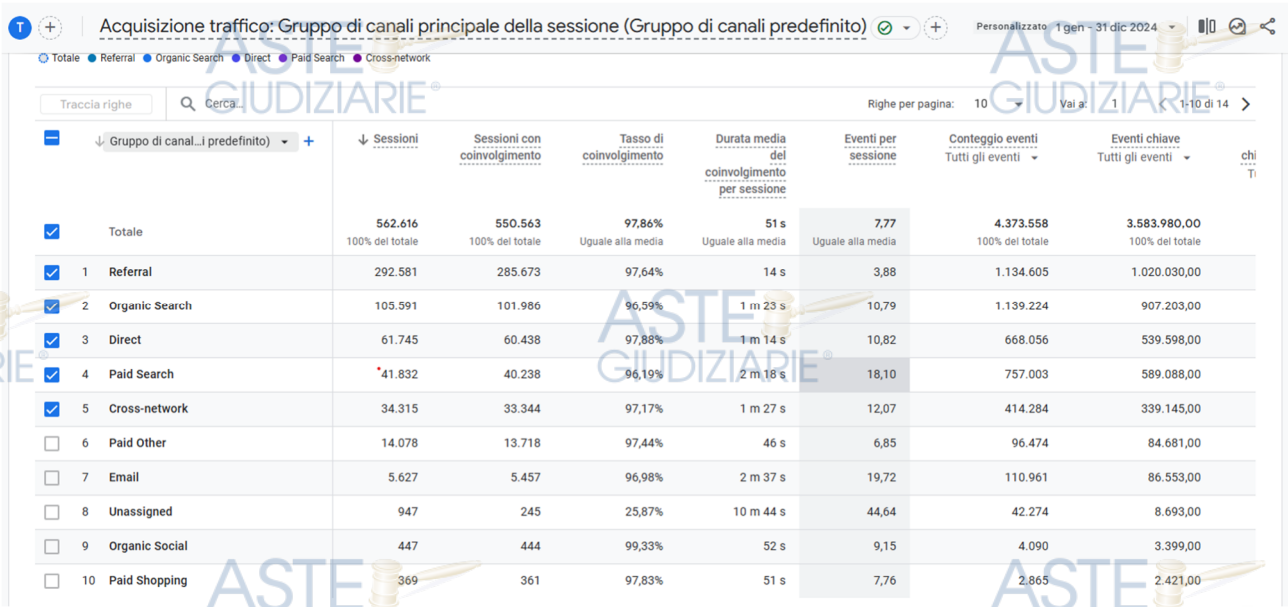
Invece per il 2024 sono 1.219.295

Pagine 2024

- Fonti di traffico: Vi chiediamo i dati aggiornati per il 2024 (estrapolabili da Google Analytics):
    - Traffico diretto. 61745

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- Traffico organico (Google, Bing, ecc.). 105591
- Traffico a pagamento (Google Ads, Facebook Ads, Comparatori di Prezzi, ecc.). 41832
- Traffico da email marketing. 5627
- Traffico da social media. 447



Gruppo di canali...i predefinito)	Sessioni	Sessioni con coinvolgimento	Tasso di coinvolgimento	Durata media del coinvolgimento per sessione	Eventi per sessione	Conteggio eventi Tutti gli eventi	Eventi chiave Tutti gli eventi
Totale	562.616 100% del totale	550.563 100% del totale	97,86% Uguale alla media	51 s Uguale alla media	7,77 Uguale alla media	4.373.558 100% del totale	3.583.980,00 100% del totale
1 Referral	292.581	285.673	97,64%	14 s	3,88	1.134.605	1.020.030,00
2 Organic Search	105.591	101.986	96,59%	1 m 23 s	10,79	1.139.224	907.203,00
3 Direct	61.745	60.438	97,88%	1 m 14 s	10,82	668.056	539.598,00
4 Paid Search	41.832	40.238	96,19%	2 m 18 s	18,10	757.003	589.088,00
5 Cross-network	34.315	33.344	97,17%	1 m 27 s	12,07	414.284	339.145,00
6 Paid Other	14.078	13.718	97,44%	46 s	6,85	96.474	84.681,00
7 Email	5.627	5.457	96,98%	2 m 37 s	19,72	110.961	86.553,00
8 Unassigned	947	245	25,87%	10 m 44 s	44,64	42.274	8.693,00
9 Organic Social	447	444	99,33%	52 s	9,15	4.090	3.399,00
10 Paid Shopping	369	361	97,83%	51 s	7,76	2.865	2.421,00

- Tasso di conversione: Vi chiediamo di indicare la percentuale di visitatori che effettuano un acquisto rispetto al totale dei visitatori. Se possibile, sarebbe utile distinguere il tasso di conversione per singola fonte di traffico.

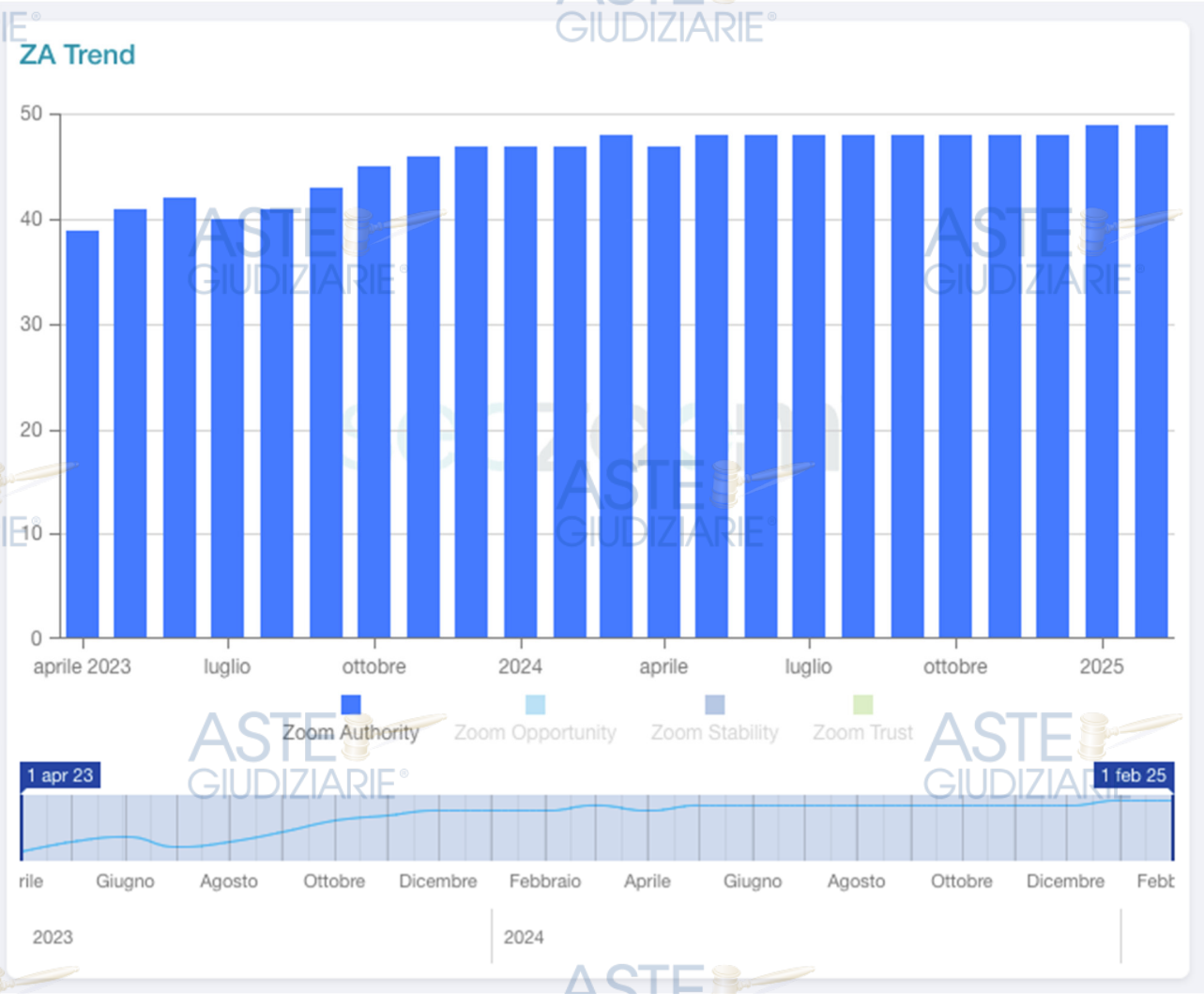
Gruppo di canali principale della sessione (Gruppo di canali predefinito)	Sessioni	Articoli acquistati	Percentuale
Referral	292581	1537	0,525324611
Organic Search	105591	4452	4,216268432
Direct	61745	5080	8,227386833
Paid Search	41832	6714	16,04991394
Cross-network	34315	2308	6,725921609
Paid Other	14078	106	0,752947862
Email	5627	837	14,87471121
Unassigned	947	110	11,6156283
Organic Social	447	10	2,237136465
Paid Shopping	369	6	1,62601626

5. **Valore dei Contenuti e SEO**

- Autorità del dominio: Effettueremo una valutazione tramite indicatori quali DA (Domain Authority) e DR (Domain Rating) forniti da strumenti SEO in ns. disponibilità. Come da riunione intercorsa vi chiediamo di fornisci screenshot di analoghi dati risultanti dalla piattaforma da voi utilizzata (SEO Zoom).

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

Secondo SEO ZOOM la nostra authority ha valore 49.



Trend ZA

- Numero di pagine indicizzate: Secondo la sitemap risultano circa 1.500 pagine, ma occorre verificare quante sono effettivamente indicizzate e generano traffico (questo dato è estraibile da Google Search Console).

  Secondo GSC, il sito indicizza 2187 pagine

- Qualità delle pagine: Effettueremo una valutazione, su pagine campione, circa l'originalità dei contenuti, ottimizzazione SEO, qualità delle descrizioni e immagini.

  OK, qui non dovrei rispondere niente

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- Parole chiave: sarebbe utile avere un elenco delle principali keywords di accesso organico al sito web, ad es. top 50 keywords (questo dato è estraibile da Google Search Console). Se possibile inviateci screenshot del grafico "Rendimento" di Search Console, evidenziano click e impressioni totali degli ultimi 12 mesi.

Copio la tabella excel con i dati che ci servono:

Query più frequenti	Clic	Impressioni	CTR	Posizione
acquaxcasa	1415	9280	15,25%	1,00
manganese nell'acqua	588	3212	18,31%	2,58
acqua per casa	558	4708	11,85%	1,01
potabilizzatore acqua pozzo	463	2629	17,61%	1,03
consumo eccessivo polifosfati caldaia	453	7414	6,11%	3,76
depuratore acqua pozzo	402	2277	17,65%	1,26
filtro acqua	390	62991	0,62%	6,14
ricarica bombole co2 vicino a me	365	14888	2,45%	9,01
lampada uv per acqua	352	5760	6,11%	1,17
filtri acqua	291	22344	1,30%	4,51
acqua x casa	264	1684	15,68%	1,00
adattatore presa inglese	253	54298	0,47%	4,11
acqua di pozzo per lavarsi	246	2776	8,86%	3,08
filtri per acqua potabile	243	11248	2,16%	3,49
filtro acqua pozzo	220	6006	3,66%	3,65
filtro acqua potabile	209	13462	1,55%	4,68
filtri everpure differenze	203	1118	18,16%	1,95
test acqua potabile	196	4248	4,61%	3,49
potabilizzatore acqua	194	3344	5,80%	2,06
ricarica bombole co2 per gasatori	182	2713	6,71%	3,89
filtro anticalcare	175	3739	4,68%	12,89
filtro acqua rubinetto	160	29575	0,54%	8,66
miglior filtro acqua pozzo	160	2020	7,92%	1,71
filtro acqua impianto domestico	158	13834	1,14%	6,14
kit depurazione acqua pozzo	158	7523	2,10%	6,23
manganese nell'acqua è pericoloso	158	1654	9,55%	3,11
miglior filtro anticalcare per acqua potabile	150	1456	10,30%	1,81
depurare acqua pozzo	140	786	17,81%	1,20
acquapercasa	139	822	16,91%	1,02
everpure h54	137	2870	4,77%	4,67
demineralizzatore acqua	134	2466	5,43%	2,19
asset italia ricambi	134	485	27,63%	1,04
depurazione acqua pozzo	133	887	14,99%	1,01
potabilizzatore	132	2694	4,90%	2,07
analisi acqua rubinetto	131	7825	1,67%	7,97
chip card per sblocco macchina caffè	129	1029	12,54%	1,16
filtro per acqua di pozzo artesiano	115	1543	7,45%	2,32
depuratore acqua di pozzo	115	806	14,27%	1,03

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

lampada uv per acqua di pozzo prezzi	114	3382	3,37%	4,13
digiflow 8000t	114	1355	8,41%	4,06
come filtrare l'acqua del pozzo	111	505	21,98%	1,20
depuratore per acqua di pozzo	110	824	13,35%	1,12
addolcitore acqua pozzo	109	3472	3,14%	3,53
filtrare acqua pozzo	109	645	16,90%	1,07
filtri per acqua di pozzo	105	2504	4,19%	4,20
acqua	103	246727	0,04%	8,56
impianto depurazione acqua pozzo	99	1109	8,93%	2,61
filtraggio acqua pozzo	99	1009	9,81%	1,00
filtri brita	98	24306	0,40%	8,81

- Backlink: sarebbe utile avere il numero dei backlink (domini unici) al fine di effettuare una stima della qualità dei link in ingresso da altri siti (questo dato è estraibile da Google Search Console).

  La search console ci dice di avere 975 backlink da 93 domini unici

6. **Valore delle Vendite**

Se possibile, vi chiediamo di comunicarci i dati per il 2023 e il 2024:

- Fatturato annuale: 2024: 1.084.573,64 | 2023: 1.011.580.79
- Numero di ordini annui: 2024: 12.158 | 2023: 10.438
- Numero di acquirenti (diverse persone che hanno acquistato): 2024: 9618 | 2023: 8215
- Margine lordo di profitto sui prodotti (vi chiediamo di fornirci un valore medio in termini percentuali): 43 %

7. **Costi di Gestione Sito Web**

Vi chiediamo di comunicarci i seguenti costi relativamente all'anno 2024:

- Hosting e dominio
  - acquaxcasa.it (dominio): 9.26 € ii
  - acquaxcasa.eu (dominio con IP dedicato) + hosting: 405.82 € ii
  - acquaxcasa.com (dominio): 18.29 € ii
  - certificato SSL: 93.94 € ii

- Licenze servizi e software: Abbonamenti a strumenti online utili al funzionamento del sito, CRM, Prestashop Addons, ecc.. Abbiamo acquistato all'incirca 693.99 € di moduli prestashop

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009

- Assistenza tecnica, SEO e gestione ordinaria: Eventuale costo di assistenza tecnica, SEO e gestione ordinaria. Per questo abbiamo un contratto che va da ottobre 2023 a ottobre 2024, del costo di 18.200€ + iva
- ADV: Investimenti in Google Ads, Facebook Ads, influencer marketing, Comparatori di Prezzi, Affiliazioni ed altre forme pubblicitarie. GoogleAds: 72.000 € , servizi esterni: 6183.09 €
- Logistica: Costi di spedizione, gestione magazzino. 72.948 € di spedizioni

NOTA: oltre a quanto indicato vi chiediamo di volerci indicare eventuali altri dati in Vs. Possesso utili alla valorizzazione del sito web.

Pubblicazione ufficiale ad uso esclusivo personale - è vietata ogni ripubblicazione o riproduzione a scopo commerciale - Aut. Min. Giustizia PDG 21/07/2009