

Audit Fatturato & Margine

Checklist operativa per eCommerce che vogliono crescere con marginalità

Perché questa checklist

La maggior parte degli eCommerce cresce a fatturato ma perde margine. Questa checklist raccoglie, in una pagina operativa, le 40 domande chiave che uso nelle mie consulenze per capire dove si nasconde il valore — e dove si sta bruciando cassa.

1. Fatturato: da dove arriva davvero

- Quanto fattura ogni canale (organico, ADV, email, marketplace, diretto)?
- Qual è la % di fatturato da nuovi vs clienti ricorrenti?
- Quali sono i 20 SKU che fanno l'80% del fatturato?
- Che stagionalità hai su base settimana/mese/anno?

2. Marginalità reale (non quella teorica)

- Hai un P&L per SKU con costo prodotto + logistica + fee + resi?
- Qual è il margine di contribuzione medio per ordine?
- Conosci il margine per canale (Google Ads vs Meta vs organico)?
- Quanto ti costa realmente un reso (logistica inversa + riassortimento)?

3. Costi nascosti che mangiano il margine

- Fee di pagamento, transazione, marketplace: quanto pesano in %?
- Costi di tech debt (bug, downtime, plugin scaduti)?
- Sconti automatici, codici, cashback: quanto erodono il prezzo?
- Costi di magazzino su SKU a bassa rotazione?

4. KPI che contano davvero

- CAC per canale e CAC blended
- LTV a 6/12/24 mesi per coorte di acquisizione
- Rapporto LTV/CAC (target > 3)
- Contribution Margin dopo ADV
- Repeat rate e tempo tra 1° e 2° ordine

5. AOV e scontrino medio

- Bundle attivi e loro tasso di adozione?
- Soglie di free shipping calibrate sull'AOV mediano?
- Upsell/cross-sell in carrello e checkout?
- BNPL o pagamenti rateali per aumentare ticket?

6. Retention e LTV

- Programma fedeltà con logica economica sostenibile?
- Flussi email/SMS post-acquisto attivi (welcome, winback, replenishment)?
- Analisi coorti: quale cohort ha il miglior LTV e perché?

7. Carrello e checkout

- Tasso di abbandono carrello attuale?
- Recupero automatico via email/SMS/WhatsApp attivo?
- Checkout in quanti step? Guest checkout disponibile?
- Metodi di pagamento locali per ogni mercato?

8. Perché non vendi (diagnosi rapida)

- Traffico qualificato ma bassa conversione → problema di offerta/prezzo/UX
- Conversione ok ma bassa marginalità → problema di pricing/costi
- Nuovi clienti ok ma no retention → problema di prodotto/servizio
- Buon LTV ma no crescita → problema di acquisizione

9. Scalabilità: sei pronto a crescere?

- Piattaforma regge un +100% di traffico senza degrado?
- Fornitori e logistica scalano con te?
- Team e processi sono documentati o dipendono da singole persone?
- Hai un piano finanziario a 12-24 mesi coerente con la crescita?

10. Consulente eCommerce: quando serve

- Non riesci a leggere il tuo P&L per canale/SKU
- Cresci a fatturato ma il conto in banca non cresce
- Hai fatto una migrazione o replatforming e qualcosa si è rotto
- Vuoi passare da <1M€ a 5M€ senza triplicare i costi

Vuoi fare l'audit completo insieme?

Prenota una call gratuita di 30 minuti: analizziamo i tuoi numeri e ti dico dove si nasconde il margine.

📅 calendly.com/armah-info/consulenza-gratuita-stefano-quitadamo

Stefano Quitadamo — Consulente eCommerce, Marketing & Direzione strategica
290+ store sviluppati · 20+ anni di esperienza · stefanoquitadamo.com