

(00)

Shopify + OpenAI

Ora è Ufficiale.

Cosa Cambia?

BRAND DIRECTION

ADVANCED TECH

PERFORMANCE MARKETING



AI Commerce Guide: cosa devono fare i merchant,
cosa deve fare l'agenzia.

*Buitt to
conversion*

(01)

Index

CAPITOLO

PAGE

Cosa Cambia davvero per i Merchant	03
Il nuovo Funnel Conversazionale	06
Cosa Fare Subito	07
Il Ruolo delle Agenzie: Guidare la Transizione	10
La Moda come Epicentro dell'AI Commerce	11
Un Futuro che Inizia Oggi	12
Case Studies	14
Champion	15
SOTF	16
Mason's	17
Kunzi SPA	18
Engine	19
Pollini	20

(02) “Shopify merchants will be able to sell directly through ChatGPT conversations, no links or redirects, just seamless commerce.”

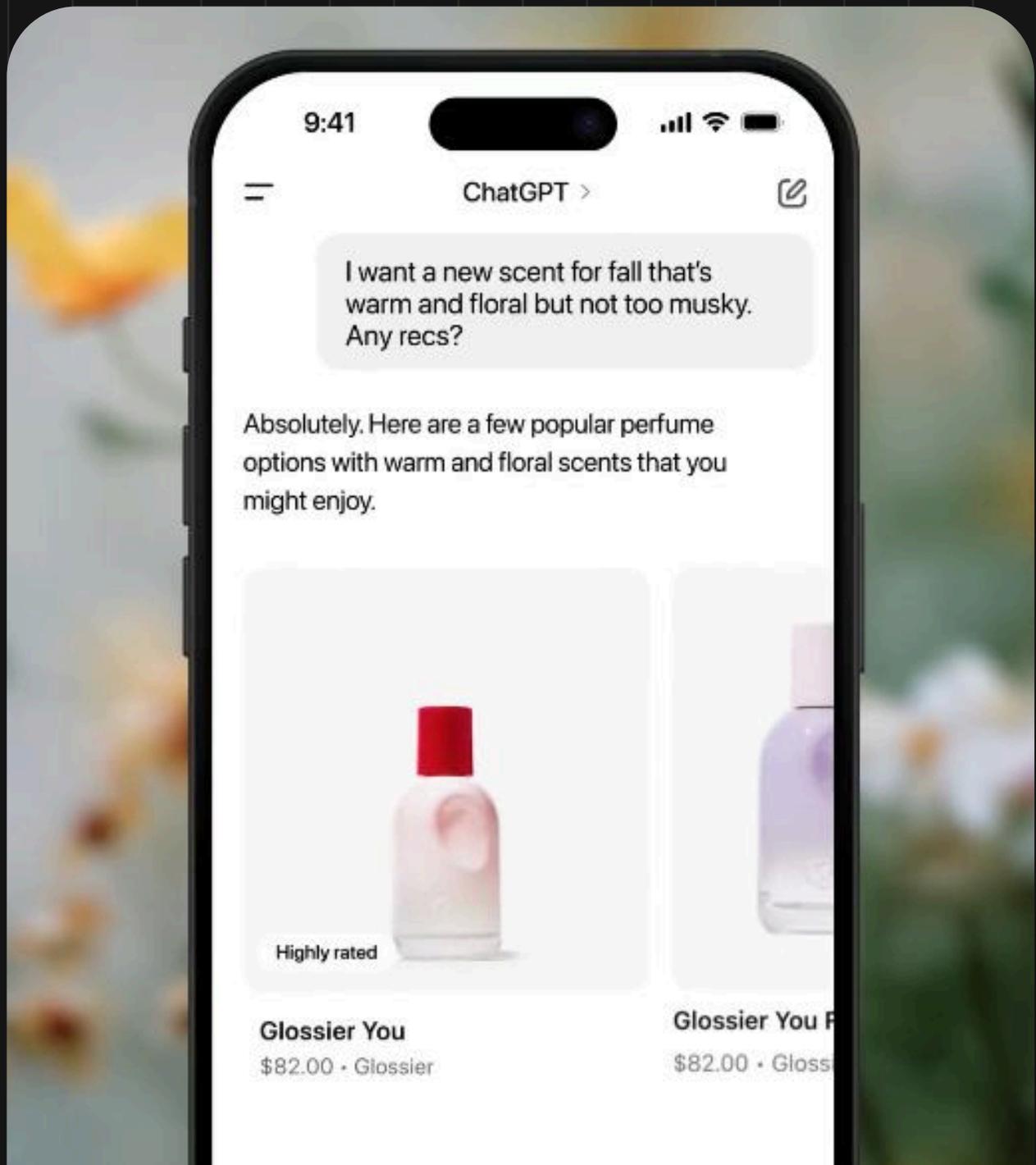
Fonte: [Shopify](#)



OpenAI

(03) Shopify e OpenAI hanno aperto una nuova era: i merchant possono ora vendere direttamente dentro ChatGPT, senza passaggi intermedi. L'acquisto diventa parte naturale di una conversazione, riducendo attriti e moltiplicando le opportunità di conversione.

Shopify  Open AI



(04)

Cosa Cambia davvero per i Merchant



VANESSA LEE, VP OF PRODUCT DI SHOPIFY, HA DICHIARATO:

“People are discovering products in AI conversations, not just through search or ads. This will let our merchants show up naturally in those moments and give shoppers a way to buy without breaking their flow.”

Fonte: [Shopify](#)

Questo significa che i tuoi prodotti non vivono più solo sulle tue pagine o negli annunci: entrano dentro le conversazioni dell'AI, lì dove nasce la domanda. Cataloghi, prezzi, inventario e immagini vengono letti e aggiornati in tempo reale, permettendo a ChatGPT di consigliare i tuoi articoli e di completare il checkout senza uscire dalla chat.

Shopify  Open AI

(04.1)

Un Esempio Concreto: dal Consiglio all'Acquisto

IMMAGINA UN UTENTE CHE SCRIVE A CHATGPT:

“Sto cercando una borsa luxury da donna per un regalo importante, budget 800 euro.”

CONVERSAZIONE

ChatGPT interpreta la richiesta e consulta i cataloghi Shopify integrati.

RACCOMANDAZIONE AI

L'AI mostra un modello della tua collezione, con foto, descrizione e prezzo aggiornati.

ACQUISTO DIRETTO

L'utente clicca “Acquista ora” direttamente in chat.

GESTIONE

L'ordine entra nel tuo Shopify come ogni altro, pronto per la spedizione.

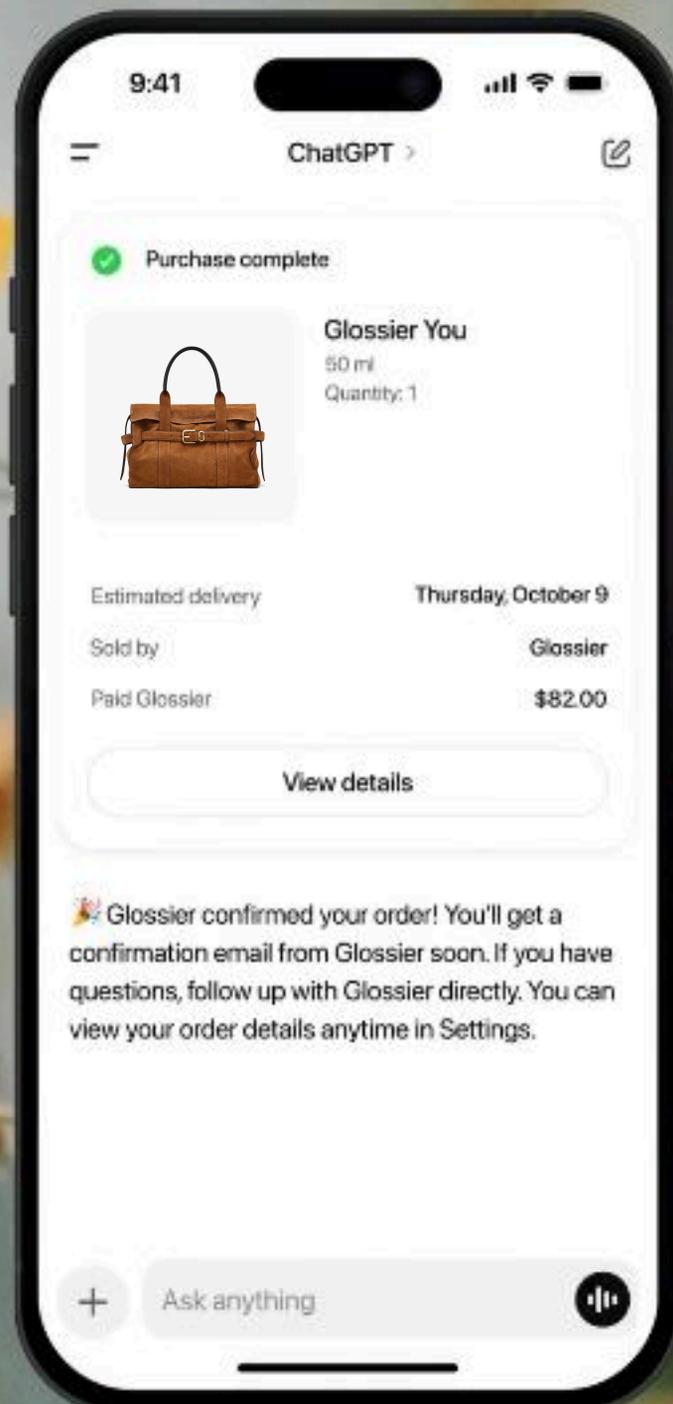
Shopify



Open AI

(04.2) Questo scenario elimina passaggi superflui (ricerca, sito, carrello) e ti porta a vendere nel momento preciso in cui nasce il desiderio.

Shopify + Open AI



(05)

Il Nuovo Funnel Conversazionale

Scoperta

Conversazione AI



Raccomandazione



Acquisto Diretto



Gestione in Shopify



(06)

Cosa fare Subito

1. CURARE LA QUALITÀ DEL CATALOGO

TITOLI

Devono essere chiari, specifici e contenere attributi distintivi.
Es. “Borsa a tracolla in pelle saffiano, Nero, Made in Italy” invece di “Borsa a tracolla”.

DESCRIZIONI

Devono rispondere a domande che un utente può porre all'AI (“È lavabile?”, “Quali materiali?”). Suggerimento: inserisci una sezione Q&A direttamente nella descrizione.

ATTRIBUTI STRUTTURATI

ChatGPT pesca info dai campi Shopify. Arricchisci i prodotti con materiali, occasioni d'uso, tipologia di pubblico.

IMMAGINI

Devono essere in alta risoluzione (min 2000px lato lungo), con sfondi chiari, varianti per colore/angolazione e alt-text descrittivi. L'AI utilizzerà queste info per la raccomandazione visuale

CHECKLIST TECNICA

- Implementare schema markup (es. JSON-LD per prodotti) migliora leggibilità per sistemi AI.
- Usare collezioni dinamiche ben categorizzate, così da rendere più logico il catalogo.



(06.1)

Cosa fare Subito

2. RENDERE IL BRAND AL-READY

TONE OF VOICE

Scrivi descrizioni coerenti con lo stile del tuo brand (premium, ironico, tecnico). L'AI tenderà a replicarlo.

STORYTELLING INTEGRATO

Inserisci nelle descrizioni brevi "pillole narrative" (es. "Ispirata all'eleganza parigina, questa borsa..."). Queste frasi diventano ottime leve quando l'AI deve motivare la raccomandazione.

NAMING COERENTE

Standardizza il linguaggio (non mischiare "bag" / "borsa" / "tracolla"), così ChatGPT riconosce meglio la tua offerta.

FAQ BRANDIZZATE

Crea sezioni "Chi siamo" e "Perché sceglierci" ottimizzate, perché l'AI può riprendere questi testi per rispondere a domande sul brand.

SUGGERIMENTO PRATICO

Testa il tuo catalogo chiedendo a ChatGPT di descrivere i tuoi prodotti come farebbe un cliente. Se il risultato è povero o generico → significa che i dati non sono sufficienti.



(06.2)

Cosa fare Subito

3. INTEGRARE PROCESSI DI DATA GOVERNANCE

SYNC AL REAL TIME

Collega Shopify a sistemi ERP/gestionali tramite API o app di sincronizzazione → evita discrepanze su stock e prezzi.

AUTOMAZIONI DI CONTROLLO

Implementa alert automatici (es. quando un prodotto va out-of-stock o quando c'è mismatch tra ERP e Shopify).

VERSIONING DEI DATI

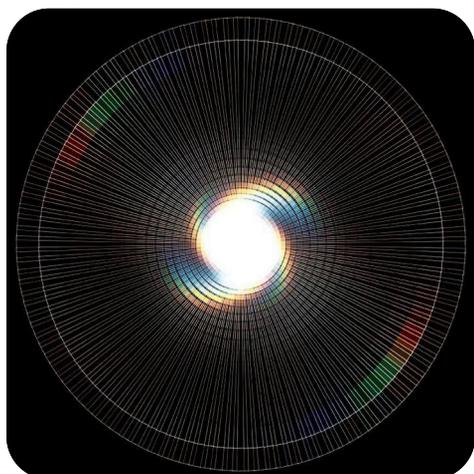
Traccia modifiche su schede prodotto per capire errori e correggere velocemente.

DATA ENRICHMENT

Integra informazioni aggiuntive (es. sostenibilità, certificazioni, shipping times). Più i dati sono ricchi, più l'AI potrà dare risposte convincenti.

STRUMENTI UTILI

- Shopify Flow → per creare regole automatiche di aggiornamento.
- App ETL (es. Alloy, Airbyte) → per orchestrare dati tra Shopify, CRM e BI.
- Monitoraggio KPI → tempo medio di aggiornamento stock e % di prodotti con varianti complete.



(07)

Il Ruolo delle Agenzie: Guidare la Transizione

Non tutti i merchant hanno risorse interne per affrontare questo salto.
Qui entra in gioco l'agenzia:

AUDIT DEL CATALOGO

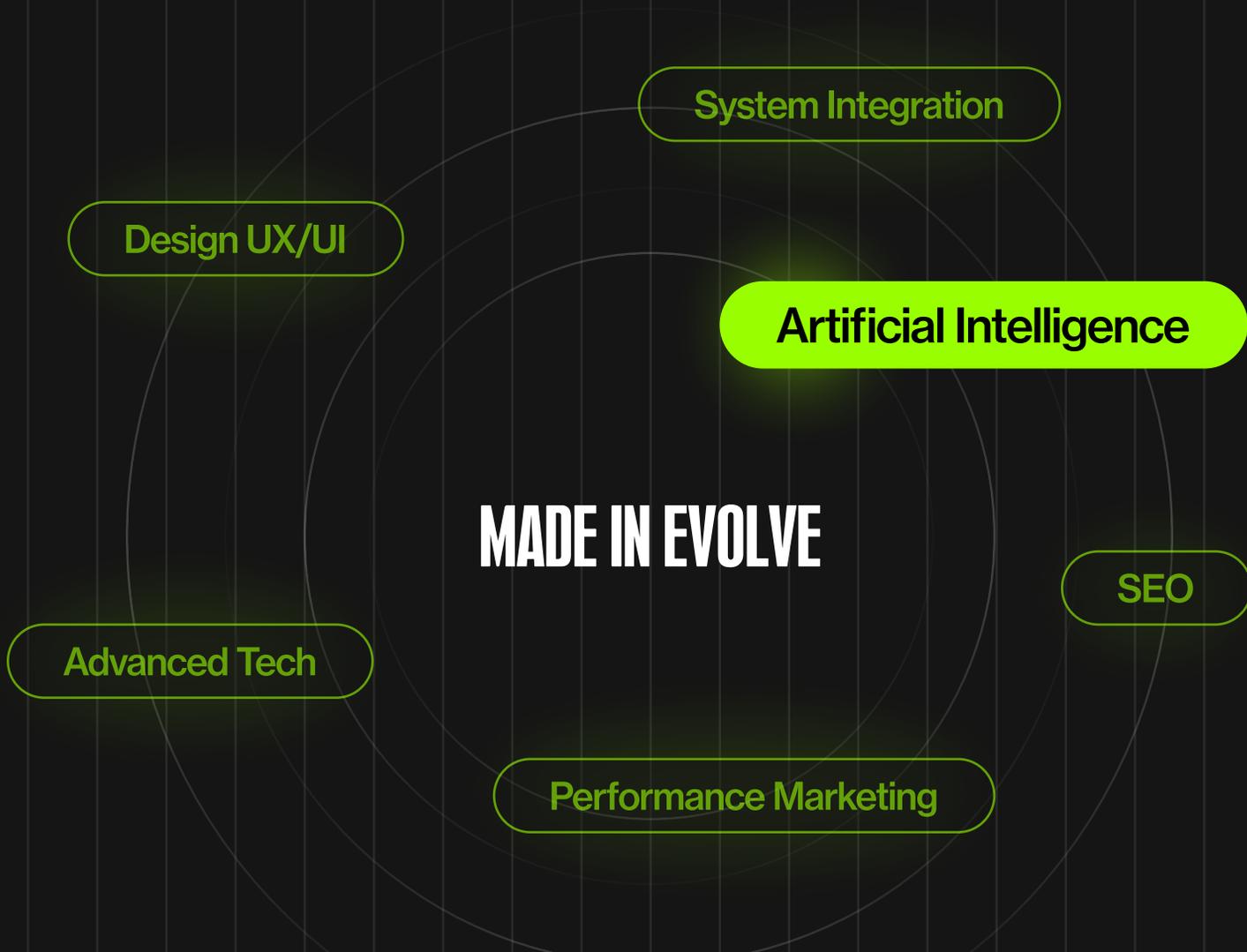
Valutare la prontezza dei dati per l'AI.

STRATEGIA DI BRANDING CONVERSAZIONALE

Rendere il marchio riconoscibile anche
dentro un flusso AI.

INTEGRAZIONE TECNICA

Assicurare coerenza tra Shopify, app e
sistemi esterni.



(08)

La Moda come Epicentro dell'AI Commerce

Il settore moda sarà tra i più impattati da questa trasformazione perché l'acquisto di capi e accessori è spesso **guidato da scelte emotive e aspirazionali**, più che da bisogni razionali.

Un utente che cerca una borsa, un paio di sneakers o un outfit per un evento speciale è disposto a farsi **consigliare e ispirare**: l'esperienza non è solo transazionale, ma narrativa. In questo contesto, ChatGPT rappresenta una **fonte percepita come autorevole e imparziale**, capace di ridurre l'incertezza e orientare la decisione.

Se l'AI suggerisce un prodotto di un merchant Shopify, l'utente tenderà a considerarlo una scelta "valida", rafforzata dalla fiducia nel mezzo stesso. Per i brand moda questo significa essere **presenti nel momento emotivo della scelta**, quando la domanda è ancora fluida e l'ispirazione può trasformarsi in acquisto immediato.



Shopify



Open AI

(09) Un Futuro che Inizia Oggi

SHOPIFY DEFINISCE QUESTA RIVOLUZIONE CON PAROLE CHIARE

“This is just the beginning. The way people shop is evolving, and we’re building the tools so our merchants can be ready on day one, not play catch up later.”

Fonte: [Shopify](#)

Il messaggio è inequivocabile: il commercio conversazionale non è una tendenza lontana, ma una realtà che sta già plasmando il presente.

I merchant della moda e non solo hanno ora l'occasione di posizionarsi in prima linea, cogliendo i benefici di un canale che unisce autorevolezza, immediatezza e fiducia. Il futuro dell'e-commerce è scritto nelle conversazioni: essere pronti oggi significa diventare i protagonisti di domani.



(26)

We build ecosystems, not just eCommerce.

madeinevolve©
2008-2025

PARTNERS

Champion
SOTF
Mason's
Engine
Pollini
+50

AWARDS

X7 Honorable Mention
X1 Kudus
X1 Innovative UI
X1 Innovative UX
X1 eCommerce of the day
+20

madeinevolve[©]

BRAND DIRECTION

ADVANCED TECH

PERFORMANCE MARKETING

(09)

Selected Case Studies

(01)

Champion



(02)

SOTF



(03)

Mason's



(04)

Kunzi SPA



(05)

Engine



(06)

Pollini



Stories that
convert

(10)

Champion

01

Abbiamo ripensato da zero l'infrastruttura digitale di Champion per il mercato europeo.

Tutto il sistema eCommerce è stato migrato e potenziato su Shopify Plus: solido, scalabile, pronto a crescere.

PLATFORM

Shopify Plus

KPI

Conversion Rate +0.8% increase
Bounce Rate -12.4% decrease
Organic Search Traffic +2.7% growth
Average Time on Site +13.1% increase

SERVICES

eCommerce Development
Brand Direction e Design UX/UI
System Integration e Middlewere

YEAR

2025©



SOTF è il concept store del gruppo LuisaViaRoma.

Il nostro lavoro è partito da qui: trasformare un'identità forte in un'esperienza digitale coerente, essenziale e riconoscibile.

PLATFORM

Custom Build

KPI

Conversion Rate +1.2% increase
Bounce Rate -6.9% decrease
Organic Search Traffic +3.6% growth
Average Time on Site +17% increase

SERVICES

Prototyping & User Testing
Brand Direction e Design UX/UI
Tone of Visual & Visual Consistency

YEAR

2025©



(12)

Mason's

03

Un nuovo spazio per un'identità già forte.

Stiamo realizzando il replatforming su Shopify Plus, con un ecosistema pensato per valorizzare il posizionamento premium del brand e accompagnarne la crescita futura.

PLATFORM

Shopify Plus

KPI

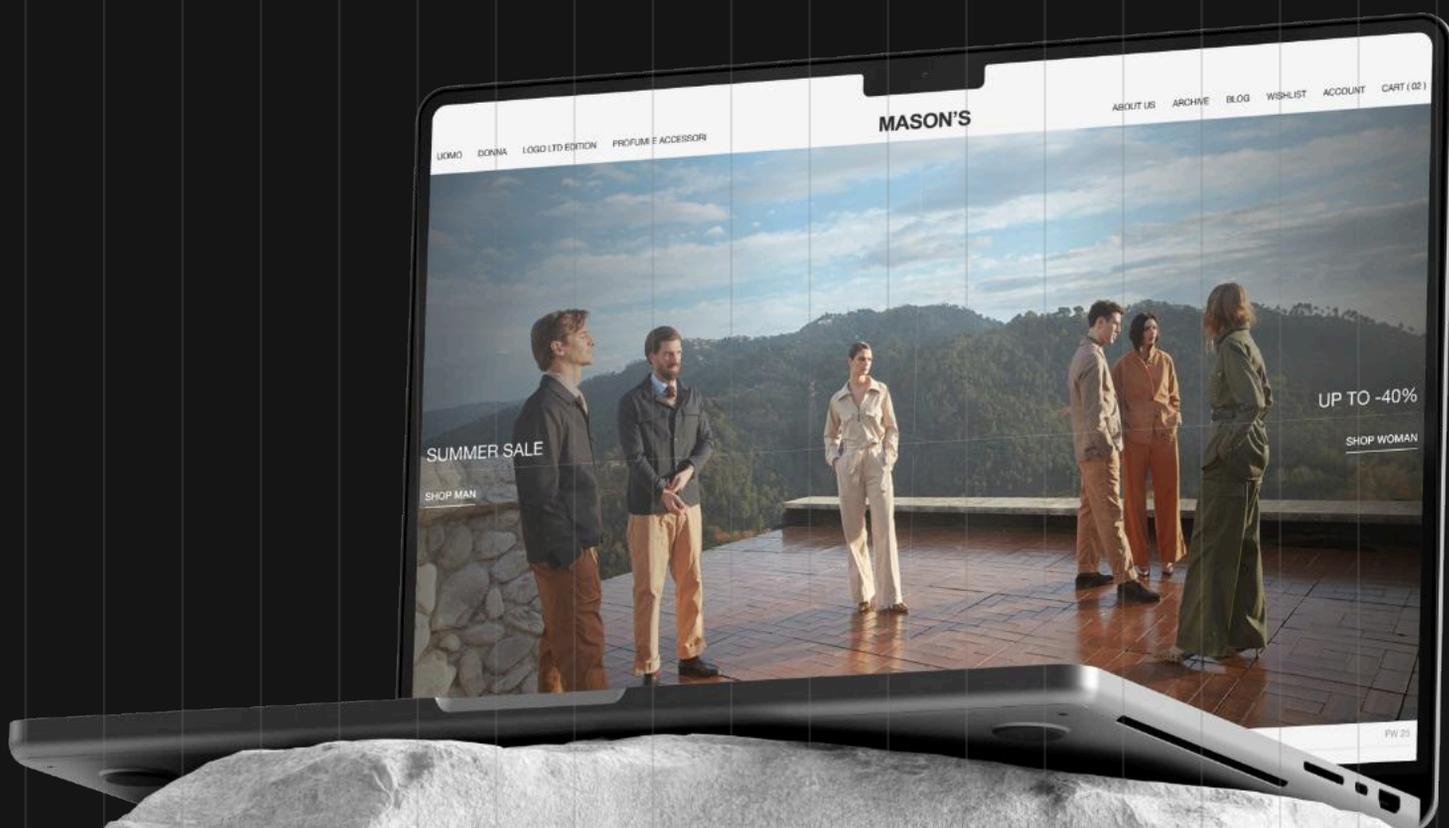
Under Construction

SERVICES

eCommerce Development
Brand Direction e Design UX/UI
System Integration e Middlewere

YEAR

2025©



(13)

Kunzi SPA

04

Un progetto complesso, con un obiettivo semplice: crescere.

Abbiamo guidato un replatforming su Shopify Plus, integrando in un unico ecosistema tutte le anime del brand: B2C, B2B e Marketplace.

PLATFORM

Shopify Plus

KPI

Conversion Rate +3.5% increase
Bounce Rate -8.1% decrease
Organic Search Traffic +12.2% growth
Average Time on Site +23% increase

SERVICES

eCommerce Development B2B/B2C
Brand Direction e Design UX/UI
System Integration e Middlewere

YEAR

2024©



(14)

Engine

05

Engine. Un brand iconico, con una visione chiara.

Abbiamo gestito l'integrazione headless su Shopify, costruendo un sistema fluido, connesso e pronto a scalare.

PLATFORM

Shopify Headless

KPI

ROAS: X4.6 increase
Follower Social +30% increase
Clickthrough Rate +1,2% increase
Average Year Impression 19.8 Millions

SERVICES

Performance Marketing
B2C Development
System Monitoring & Maintenance

YEAR

2021©



(15)

Pollini

06

Pollini. Heritage forte, infrastruttura da ripensare.

Abbiamo realizzato un replatforming, risolvendo le criticità con Laravel un eCommerce stabile, performante e scalabile.

PLATFORM

Laravel

KPI

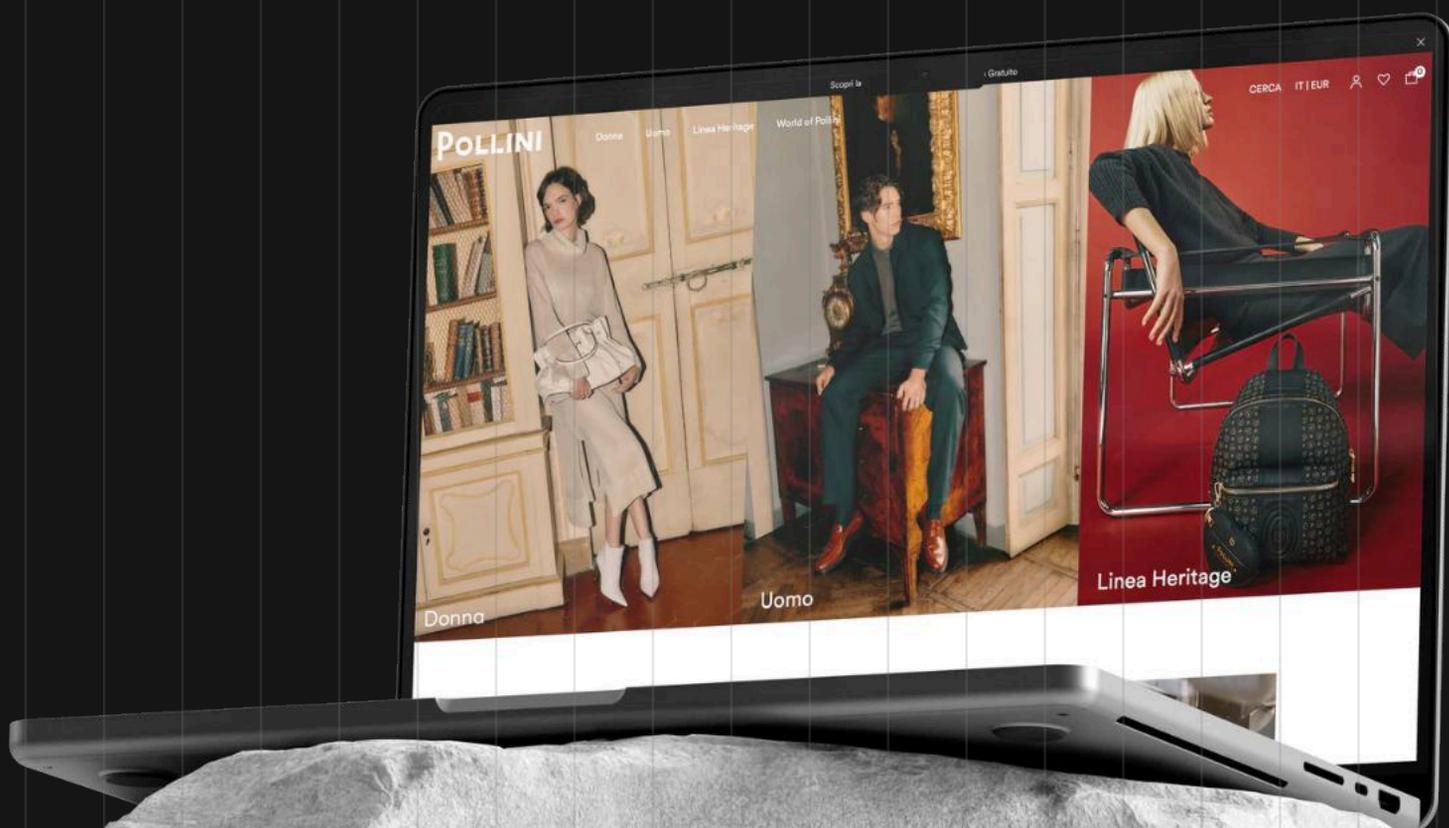
Conversion Rate +2.9% increase
Bounce Rate -8.2% decrease
Organic Search Traffic +7.1% growth
Average Time on Site +9.4% increase

SERVICES

eCommerce Development
Brand Direction e Design UX/UI
System Integration e Middlewre

YEAR

2019©



Only the strong
can *Evolve*

madeinevolve[©]

BRAND DIRECTION

ADVANCED TECH

PERFORMANCE MARKETING



Non basta vendere, serve un ecosistema
che converte. **Sei pronto?**

■ Prenota una consulenza

website.madeinevolve.com

info@madeinevolve.com