



CONSIGLI PER VENDERE ONLINE

Consigli per chi vuole iniziare a vendere online le proprie creazioni artigianali, cosa serve:

1. **Un conto corrente a tuo nome** (vanno bene anche le ricaricabili ibride e i conti online). L'importante è che sia adatto a ricevere bonifici, compresi quelli dall'estero, così potrai usarlo per tutti i metodi di pagamento online (es. PayPal, Stripe, eccetera).
2. **Un prodotto frutto di studio e progettazione pensato per un target** o una nicchia di clienti. Ci vuole un compromesso tra ciò che ti piace fare e ciò che ha un mercato, seppure piccolo. Cerca di capire a quale tipologia di clienti puoi rivolgerti e se puoi raggiungere una nicchia, ovvero un piccolo gruppo di clienti con esigenze molto specifiche.
3. **La P.IVA e tutto ciò che serve per vendere online.** è imperativo sentire un* commercialista e non affidarsi al “mi hanno detto”. L'inquadratura fiscale dipende molto da cosa fai e anche da dove abiti, dato che alcuni adempimenti burocratici sono decisi a livello regionale o comunale.
Lo so che in Italia sembra tutto troppo complicato, per questo rivolgersi alle persone giuste è fondamentale: cerca commercialisti che si occupino di vendita online e, in particolare, abbiano artigiani, illustratori e artisti tra i clienti, così sapranno consigliarti per il tuo caso specifico.
4. **Un posto dove vendere:** negozio online o marketplace, per iniziare vanno bene anche i social. Cerca di pensare alla tua attività come a un percorso con diverse tappe intermedie. L'obiettivo è sicuramente avere un proprio sito internet con e-commerce ma ci sono tante soluzioni intermedie, sia come investimento che come impegno. Puoi iniziare dai social, poi passare a un marketplace (Etsy, Amazon) o piattaforma (BigCarte, Shopify, Scontrino) e, quando le cose andranno bene, finalmente avere il tuo sito e-commerce.

5. **La voglia di imparare una serie di competenze:** non basta avere un buon prodotto e non basta che sia disponibile per l'acquisto online perché poi si venda davvero. Bisogna fare delle belle le foto, comunicare il prodotto per attirare i clienti giusti, ottimizzare il negozio online per i motori di ricerca, fare i prezzi in maniera da guadagnarci e poter fare sconti. Se non puoi ingaggiare qualcuno che faccia tutto ciò al posto tuo, l'unica alternativa è imparare. Non devi diventare fotografa, social media manager, copywriter (a meno che tu non lo voglia!) però devi saper gestire la tua attività in autonomia finché non potrai permetterti di pagare altre persone che ti aiutino.

Consigli per chi già vende online ma non ingrana, errori più comuni:

1. **Hai caricato i prodotti sul negozio, in numero insufficiente e poi hai aspettato che succedesse qualcosa.** Questo è l'errore più frequente, veicolato da soluzioni semplicistiche trovate magari sul web. Purtroppo non basta essere presenti con un negozio online per vendere, perché il web non è infarcito di clienti in attesa di comprare proprio i tuoi prodotti. Creare il negozio è il primo passo, poi però bisogna fare tutto il resto. Continuare ad aggiungere prodotti è fondamentale per dare motivo alle persone di tornare per vedere cosa c'è di nuovo. Immagina di avere un negozio fisico: avrebbe senso mantenere la stessa vetrina per mesi?
2. **Non fai un'assidua promozione dei tuoi prodotti:** non spieghi cosa sono, per chi sono, perché dovrebbero essere comprati e dove possono essere comprati.
3. **Proponi troppi prodotti diversi,** seguendo il tuo gusto e la tua svolazzante fantasia, senza pensare a una tipologia precisa di

clienti. Chi entra nel tuo negozio non capisce bene cosa fai e a chi ti rivolgi, quindi scappa a gambe levate. Cerca di individuare un prodotto di punta che sia pensato per un tipo di persone particolare, e cerca di comunicarlo proprio per attirare quelle persone.

4. **Gestisci la tua attività online in modo discontinuo**, seguendo le esigenze del momento, senza strategia né programmazione. Vendere online è un lavoro oltre il lavoro, ovvero oltre a creare prodotti, dovrai aggiungere tutto il resto. Non è facile ed è sicuramente faticoso, però se dedichi solo poche ore al mese al tuo e-commerce, se non lo aggiorni, se non comunichi regolarmente tramite social cosa vendi, è difficile che il negozio funzioni. Lo sforzo maggiore è quello di dedicare, nei primi anni, abbastanza tempo al negozio in maniera che inizi a vendere. Pian piano, conquistando clienti e spingendoli a tornare, avrai sempre meno bisogno di un'assidua presenza online, ma prima di arrivare a quel punto non puoi mollare!

Fai un business plan, una strategia social e programma tutto almeno nel medio termine (tre, sei, dodici mesi) per avere una visione d'insieme della tua attività e capire come arrivare agli obiettivi che ti prefiggi.

5. **Non hai ottimizzato il tuo negozio online per i motori di ricerca**. Se il tuo negozio è bello da guardare, i tuoi prodotti hanno un pubblico potenziale, eppure non vendi, forse il problema è che nessuno ti trova. Si può ovviare a ciò con la promozione sui social ma questa richiede molto impegno. Ottimizzare il negozio per la SEO (Search Engine Optimization) vuol dire aggiustare vari aspetti del sito (struttura, testi, immagini) in modo che chi cerca prodotti simili ai tuoi trovi proprio te. Sicuramente è un lavoro impegnativo e l'ideale sarebbe farlo fare a degli specialisti, ma, come sempre, ci sono tappe intermedie. Se non hai le risorse per investire in un* specialista SEO, impara il minimo indispensabile per ottenere dei risultati e parti da lì.

Bonus: tre idee per vendere di più

1. **Pensa a prodotti abbinabili tra loro**, da vendere singolarmente o in set, per invogliare all'acquisto multiplo;
2. **Crea prodotti per le varie fasi di vita del tuo cliente ideale**, così da spingerlo a tornare nel corso dei mesi e degli anni;
3. **Imposta una comunicazione che faccia riferimento a un immaginario** ben definito e il più adatto possibile ad attirare il tuo cliente ideale.

Questa risorsa è stata creata per #Time2Share, iniziativa di Marie Claire Italia.
Trova e condividi il tuo tempo con l'hashtag [#Time2Share](#) su Instagram.

Contenuto rilasciato con licenza Creative Commons "Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 4.0 Internazionale ([CC BY-NC-ND 4.0](#))", ciò vuol dire che puoi condividere in tutto o in parte i contenuti di questo PDF, con attribuzione alla sottoscritta, ma non puoi modificarli, venderli né rivenderne la paternità.