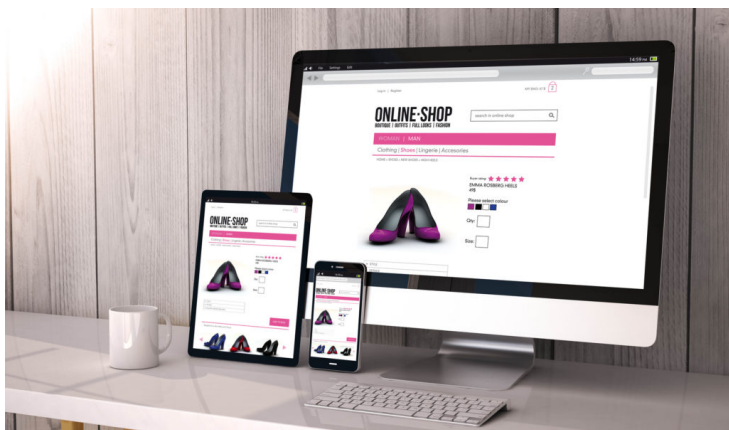


Consigli per Vendere online - Vantaggi e Svantaggi di un E-Commerce



Come vendere online su Internet

Al giorno d'oggi sempre di più i commercianti si affidano ad Internet per vendere on-line. Molti decidono di affiancare un e-commerce al proprio negozio fisico, detto anche negozio off-line. Altri invece preferiscono affidarsi unicamente al canale web per proporre i loro prodotti e servizi a tutto il mondo.

Ormai clienti di ogni nazionalità, ordinano i loro articoli a distanza, senza badare all'orario di apertura e chiusura.

Se vuoi vendere online, sicuramente l'e-commerce è un'opportunità da cogliere e può comportare diversi vantaggi, ma anche dei nodi alla matassa che è bene non sottovalutare.

Vediamo insieme quali sono i pro e i contro di vendere on-line.

Perchè dovresti aprire un e-commerce?]

Il web è una piazza perfetta dove incontrare sempre nuovi clienti, un vero e proprio paradiso per i commercianti. Acquirenti di tutto il mondo possono comprare con un click in qualsiasi momento del giorno e della notte, in barba anche al fuso orario!

- 1. Non esistono giorni di chiusura o problematiche legate alla distanza:** tutte le persone che accedono ad internet diventano potenziali clienti! Non hanno neanche più bisogno di un pc, oggi basta uno smartphone per comprare sul web.
- 2. Low Cost.** Un altro vantaggio del commercio elettronico sono i risparmi: non è necessario affittare un locale, avere un magazzino o pagare le usuali utenze. Insomma i costi per aprire un e-commerce sono più bassi rispetto a quelli di un negozio off-line. Ricorda sempre però che dovrai investire in strumenti adatti e facili da utilizzare, soprattutto per il cliente finale, in modo da creare un'esperienza di shopping gradevole, veloce e non troppo astrusa. Con l'e-commerce anche una piccola azienda, con un budget non troppo impegnativo, può iniziare a vendere online: Internet in questo caso può essere un ottimo trampolino di lancio.
- 3. Prodotti di nicchia.** Questo discorso è particolarmente valido per chi vende prodotti di nicchia, che se in un punto vendita possono essere acquistati da pochi eletti, su Internet riescono a produrre fatturati, anche molto alti. La fortuna del commercio elettronico deve molto alle nicchie: qui i commercianti di prodotti specifici hanno finalmente potuto trovare non solo una quantità di clienti maggiore, ma anche delle comunità di appassionati molto attive sui forum tematici, blog e social network.
- 4. Puoi vendere di tutto.** Su Internet i clienti trovano di tutto, dal vaso cinese alle piante rare, dalle scarpe da collezione ai cappellini della regina Elisabetta, fino ai servizi. Infatti puoi vendere un week-end, un massaggio, un servizio fotografico, ecc...

Una pratica fondamentale è creare una efficace strategia di marketing (senza investire ingenti somme) mirata a rintracciare potenziali clienti in modo sempre più preciso.

Esistono moltissimi strumenti di analisi che permettono di raggiungere dei target precisi, creando dei messaggi promozionali efficaci (Facebook Ads e Google Adwords)

Con il nostro **e-store su Facebook**, sicuramente sarai più agevolato nell'avere già dei follower che seguono la tua pagina, e degli strumenti per una strategia di marketing, tutto in un'unica piattaforma. **Vedi di più**

Questi sono i vantaggi più evidenti, che possono invogliare anche una piccola azienda ad investire sul web con il proprio e-commerce.

Vendere on-line - Aspetti da non sottovalutare

Mi piacerebbe adesso parlare di aspetti da non sottovalutare prima di aprire un negozio on-line. Procederò ad elencare alcuni aspetti "negativi" proponendo delle valide soluzioni:

1. Manca l'interazione fisica con l'interlocutore.

In un negozio fisico, venditore e cliente possono parlare e comunicare anche con il linguaggio non verbale, scambiandosi segnali fisici, stabilendo un rapporto di fiducia reciproca.

Fortunatamente però le persone stanno cominciando ad abituarsi a comprare online grazie alle chat dirette con il venditore, ai metodi di pagamento sempre più sicuri. Inoltre se l'e-commerce viene costruito su Facebook, anche l'interazione è garantita tramite Messenger e i classici commenti sul post!

2. Sistemi di Pagamento on-line.

Per permettere lo scambio di denaro sicuro sul web, bisogna affidarsi a delle piattaforme di pagamento come Paypal, Stripe, Square ecc.. sicure e non costose per il cliente, ma leggermente onerose per il venditore. Tutte queste piattaforme, nate per permettere i pagamenti on-line, non richiedono nessun costo per creare un account business, ma prevedono dei costi sia a transazione effettuata che sul venduto. Tuttavia il cliente è più rassicurato quando vede il nome di "Paypal" tra i metodi di pagamento.

3. Su Internet non puoi toccare, annusare o visualizzare i dettagli di un prodotto prima di decidere di acquistarlo. Sono tantissimi i clienti che vengono influenzati da un tessuto, un particolare odore o dal particolare di un oggetto.

Per ovviare a tutto ciò, potresti concentrarti sulla realizzazione di schede prodotto dettagliate corredate da foto accattivanti e garantire un'ottima esperienza d'acquisto ai tuoi clienti.

4. Organizzare le spedizioni.

Prima di aprire un negozio on-line assicurati di aver stretto degli ottimi accordi con un buon corriere, che prevede prezzi modici. Sai quanti acquisti falliscono al momento del pagamento perchè le spese di spedizione sono troppo alte? Un consiglio che do sempre è quello di aumentare di 4/5 euro il costo del prodotto e di diminuire le spese di spedizione. Ti assicuro che è un'ottima sorpresa per il cliente finale saper di pagare solo 6 ? la spedizione invece di 10 ?.

Infine, ricorda sempre che su Internet la concorrenza è spietata. Tutti vogliono riuscire a conquistare la propria fetta di mercato e vendere i propri prodotti on-line.

Adesso sta a te! Non esitare a contattarci per chiederci pratici consigli su come aprire uno store su Facebook con pochi click!

E-COMMERCE NO LIMIT