

COME VENDERE ON LINE

Sergio Minozzi

Imprenditore di informatica da più di 20 anni.

Per 12 anni ha lavorato

nel settore del web marketing e 5 di questi negli Stati Uniti.

Professore universitario amministrazione aziendale.

ATTENZIONE: Distribuzione gratuita. Nessuna parte di questa guida può essere riprodotta senza l'autorizzazione scritta dell'Autore. Tutti i diritti sono riservati a norma di legge.

Sommario

1. Introduzione	pag. 3
2. Dove trovare la merce da vendere	pag. 3
3. Come effettuare la vendita on line	pag. 5
4. Come ricevere i soldi	pag. 6
5. Come spedire	pag. 8
6. Mantenere una reputazione	pag. 9
7. Riuscire ad avere traffico sul tuo sito	pag. 10
8. Conclusione	pag. 11

1. Introduzione

l'economia online si sta evolvendo consistentemente negli ultimi anni.

Solamente per dare un numero, questa economia è **cresciuta del 9,5 % nello scorso 2010** in Italia, arrivando a quasi **32 miliardi di euro**.

Le previsioni sono che **da adesso al 2015 la crescita sarà tra il 12 e il 18% l'anno**, arrivando **da 59 a 77 miliardi di euro**.

Vendere on line significa allargare il tuo mercato, evitare di avere un limitazione geografica.

Quelli che non capiscono bene la materia dicono che vendere on line è difficile. Io direi che può non esserlo. È dal 2001 che mi occupo di questo, ossia da più di 10 anni (dal 2000 al 2005 negli Stati Uniti e dal 2005 fino ad adesso in Italia) e mi piacerebbe condividere questa mia conoscenza che ho acquisito, con i lettori di questo manuale dove ho cercato di spiegare tutti i principali punti necessari per iniziare un'operazione di vendita on line ben strutturata.

Ho inserito il massimo possibile di consigli pratici e spero che vi siano utili.

2. Dove trovare la merce da vendere

Se hai tuoi prodotti da vendere, salta questa voce e comincia a leggere immediatamente la voce 3.

Cerca di acquisire la merce direttamente da un grossista, che potrà offrirti buoni prezzi.

Quanto più vicino a te, meglio. Ma non limitarti solo al fattore distanza.

Se non riesci a trovare la merce a buon prezzo in Italia, la seconda opzione, più rapida e facile, è in Inghilterra.

Se riesci a leggere in inglese cerca nel sito [ebay Inghilterra](http://ebay.com) per merce a buon prezzo: La merce comprata in Inghilterra arriva qui in un giorno o massimo in una settimana.

Comprando su Ebay cerca venditori con buon "feedback", ossia venditori che hanno una storia concreta di clienti soddisfatti. Se non conosci il funzionamento di Ebay, consiglio di leggere un piccolo (ed economico) libro al riguardo, nel link sotto

www.trucchiesegetti.eu

La seconda opzione è la Cina. Anche su [eBay Inglese](#) esistono centinaia di annunci di fornitori cinesi che vendono direttamente dalla Cina (molti in Hong Kong). Prendi in considerazione solamente quelli che hanno già fatto più di mille vendite e che hanno soddisfatto i clienti, basandosi sul feedback di Ebay, che è sicuro.

Non comprare direttamente dalla Cina senza verificare la reputazione del venditore, poiché esiste l'altissimo rischio di perdere soldi.

Nell'item 6 alcuni dettagli di come si deve cercare di mantenere la reputazione online.

Concludendo: le merci comprate in Cina arrivano al tuo indirizzo tramite la posta o un corriere, come ad esempio Bartolini, ed eventuali spese di tasse saranno aggiunte al prezzo.

Si deve evidenziare che la merce comprata direttamente dalla Cina, fatalmente costerà ancora meno di quella comprata in Inghilterra.

Normalmente arriva nel giro di 2 o tre settimane ma dipendendo dal tipo di spedizione scelta, può arrivare prima.

Concludendo, esistono moltissime ditte che vendono anche senza avere il prodotto in magazzino; in questo caso, o si appoggiano ad un fornitore molto vicino o a un fabbricante o grossista che può spedire direttamente ai suoi clienti, senza passare fisicamente per la tua ditta. Questo sistema è conosciuto come "drop shopping", è bene sottolineare che è meglio avere un fornitore di fiducia per lavorare con questo metodo.

3. Come effettuare la vendita on line

Per vendere on line, è necessario aver un sito con un "carrello", cioè un meccanismo che permetta al cliente di fare l'ordine ed effettuare il pagamento on line (nel prossimo item spiegherò come farlo).

www.sito24.com ha vari tipi di siti con "carrello", partendo da un prezzo annuale di euro 85, chiavi in mano, tutto incluso.

Questi siti sono consegnati al cliente in 48 ore dalla richiesta e contengono un **pannello di controllo**, che permette di "amministrare on line il negozio".

Esempio:

- Inserimento (e attualizzazione) dei prodotti (foto, descrizione, prezzi, ecc....)
- controllo e visualizzazione degli ordini ricevuti
- attualizzazione dei prezzi
- statistica delle vendite
- consultazione dei nomi dei clienti che si sono iscritti e hanno comprato
- ecc.

Per vedere una dimostrazione di tutto questo, clicca sotto:

www.sito24.com

Si deve sottolineare che i tuoi clienti possono fare tutto da soli, cioè una volta arrivati al sito, devono solo registrare i rispettivi dati (nome, indirizzo, ecc...) scegliere i prodotti che desiderano acquistare e fare il pagamento on line (o no)

La merce deve essere spedita solo dopo aver ricevuto il pagamento.

Non si concede credito.

Riassumendo, tu avrai le condizioni per cominciare a vendere entro le 48 ore dopo aver fatto l'ordine al www.sito24.com

Per ordinare basta cliccare: www.sito24.com

Per creare il tuo negozio di vendita on line non è necessario avere una partita IVA, dopo che le vendite sono iniziate, se passi da dilettante a professionista, ti consigliamo di cercare un commercialista ed informarti al riguardo.

Esistono milioni di persone che cominciano a vendere in ebay senza partita IVA.

4. Come ricevere i soldi

Per tua garanzia, come si specifica nel precedente item, le merci devono essere spedite solo dopo aver ricevuto i soldi (come spedire sarà spiegato nell'item seguente)

Nelle vendite online, il denaro va direttamente a te, eccetto il caso Paypal, spiegato sotto.

Esistono varie forme per ricevere il pagamento:

- a) bonifico bancario
- b) ricarica Poste pay
- c) vaglia postale
- d) contrassegno
- e) Paypal/carta di credito (sistema migliore)

Il nostro sistema offre queste opzioni ma tu puoi decidere di usarle tutte o solo alcune.

a) **bonifico bancario**, non c'è molto da spiegare, ma se hai qualche dubbio, basta rivolgersi alla banca nella quale hai un tuo conto o qualsiasi altra e chiedere istruzioni.

b) **ricarica Poste pay**: basta andare in qualsiasi agenzia di posta italiana e comprare una carta ricaricabile che deve costare 5 euro circa e ti sarà consegnata immediatamente, poi basta fornire al tuo cliente il numero della carta, il tuo nome (o quello che risulta nella carta) il codice fiscale, perché il cliente possa fare una "ricarica" nella carta e informarlo, generalmente per email.

c) **vaglia postale**: una volta ricevuto, basta andare alle Poste, con un tuo documento di identità e il codice fiscale, per ottenerne il pagamento.

d) Il **contrassegno** è una forma di pagamento dove il cliente paga all'atto della consegna della merce, la quale sarà consegnata dopo il pagamento. Questo metodo fa aumentare il prezzo all'incirca di 5-10 euro, che deve essere pagato dal compratore che ha scelto questa opzione.

Paypal: questa è la forma più conveniente. Un conto che si apre on line in meno di 10 minuti. Non ha costo di apertura, neanche di chiusura e neanche abbonamento. Con questo conto il cliente potrà pagare gli acquisti con Paypal, nel caso che anche lui abbia un conto di questo tipo o altrimenti con una carta di credito. Il pagamento arriva immediatamente sul tuo conto Paypal e con una email istantanea ti sarà inviata la comunicazione. Una volta che i soldi saranno sul tuo conto on line, potrai trasferirli nella tua banca in meno di un minuto e nel giro di 3 giorni sarà a tua disposizione. Questo metodo è sicuro, io stesso lo utilizzo da più di 10 anni. È comodo, funziona bene, molto semplice da usare ed è garantito da Ebay che ha milioni di utenti in tutto il mondo. Le persone amano usare Paypal perché oltretutto, non è necessario mostrare il numero della carta di credito, eccetto naturalmente al proprio Paypal, questo evita problemi di frodi. In ogni transazione Paypal trattiene una commissione intorno al 3,7 % di spesa, come avviene con qualsiasi carta di credito.

Cerca tu stesso di effettuare il pagamento dei tuoi acquisti con Paypal, perché nel caso tu non riceva la merce, potrai chiedere restituzione della somma addebitata. Nell'item 5, spiegherò più dettagliatamente il funzionamento di Paypal. Evita di pagare in altre forme per non correre rischi non necessari.

Per aprire un conto Paypal, (gratis) basta cliccare: [qui](#)

5) Come spedire

Normalmente la spedizione viene pagata dall'acquirente. Con il nostro sistema la spedizione può essere aggiunta nell'ordine, sia in base a un prezzo fisso (ad esempio 10 euro per ogni ordine o in base al peso, per esempio 10 euro al kg).

Questo lo deciderai tu.

Per spedire la merce, dopo aver ricevuto il pagamento, basta andare in posta con il pacco fatto o rivolgersi ad un altro corriere (Bartolini, Fedex, UPS, DHL). Esistono anche dei negozi "mail-box", dove puoi portare consegnare il tuo pacco, in alcuni casi loro stessi lo ritirano. Una tabella di prezzi è fornita, e questo aiuta a decidere quanto chiedere ai clienti.

Molto importante:

a) Per mantenere una buona reputazione, la spedizione deve essere fatta al massimo in 48 ore, dopo aver ricevuto il pagamento. Quanto prima, meglio.

b) La merce deve essere inviata ben protetta e con assicurazione contro danni e perdite. Tutti i trasportatori hanno questo servizio, incluso Poste italiane. L'assicurazione deve essere inclusa nel prezzo della merce e accresciuto al prezzo totale di vendita.

c) La merce deve essere inviata "tracciabile", ossia con un numero di controllo che permetta al cliente di rintracciarne il tragitto fino al momento della consegna. È una specie di raccomandata.

Questo numero eviterà, con questo tipo di pagamento, qualsiasi reclamo da parte del cliente tramite Paypal, garantendo che i soldi non siano ritirati dal conto. Appena fatta la spedizione, consiglio di inviare una mail con il numero di controllo al cliente, cosa che eviterà telefonate e perdite di tempo.

d) **Per la tua totale sicurezza, nel pagamento via Paypal, la merce deve essere spedita all'esatto indirizzo fornito dal tuo cliente a Paypal**, o esattamente dove questo riceve l'estratto conto della carta di credito. La sollecitazione per qualsiasi altro indirizzo può essere fraudolenta, tu sarai soggetto a perdere i soldi, perché

senza poter comprovare la consegna della merce all'indirizzo dato, **Paypal potrà ritirare il valore dal tuo conto in caso di reclamo**. È per questo motivo che le persone hanno fiducia in Paypal, il che facilita le tue vendite on line.

6. Mantenere una reputazione

Nel mondo on line la reputazione è tutto. Esistono molti posti dove è permesso a una persona di segnalare la propria soddisfazione o insoddisfazione in riferimento ai suoi fornitori.

Ebay, per esempio, ha il suo proprio sistema di feedback, che è assolutamente affidabile. In più esistono siti (come: ciao.it) dove il cliente può pure lasciare la sua opinione su un venditore, sia positiva che negativa. Oltre a questo, esistono migliaia di forum e siti dove si commenta praticamente su tutti i tipi di prodotti e servizi, senza contare il proprio Facebook, o Google+, Google+1, Twitter e altri social network.

Kotler, grande autore americano, considerato il padre del marketing, nel suo ultimo libro consiglia: *"Ama il tuo cliente"*.

[Per vedere I libri di kotler, clicca qui](#)

Lui ha voluto dire che dobbiamo fare il massimo possibile per soddisfarlo. Perché? Perché costa molti soldi seguire un cliente e di conseguenza dobbiamo mantenerlo. L'interesse è che un cliente parli bene di noi, che acquisti molte volte e che ci segnali. Esistono persone che credono che costi meno accontentare un cliente, magari riuscendo a fare una vendita in più ma con una scarsa gratifica, per poi passare subito a un cliente successivo. **Io in particolare sono favorevole al concetto di Kottler. Un cliente soddisfatto torna.** Immagina tutto quello che si deve fare per riuscire ad avere un cliente... Cerca di pensare a lungo termine, il tuo futuro sarà molto migliore.

Concludendo, se tu hai deciso di entrare in un mondo on line pieno di opportunità, certamente le tue chances saranno molto maggiori se ti impegnerai a crearti una buona reputazione.

Mantieni ciò che prometti. Cerca di fare la spedizione in modo chiaro e il più velocemente possibile. Rispondi alle e-mail in meno di 24 ore.

7. Riuscire ad avere traffico sul tuo sito

Avere un sito non è garanzia di avere visite. Questa sarà una delle maggiori sfide a dover essere affrontata con serietà. Le visite possono essere acquisite in modo gratuito e/o a pagamento.

Abbiamo due e-books gratis che approfondiscono il tema delle visite. Basta cliccare sotto per scaricarli e leggerli.

[visibilita gratis](#)

e

[strategia web](#)

Esistono pure molti buoni libri, per chi desidera approfondire (**al prezzo di un normale libro e non come alcuni carissimi e-book**) che possono essere trovati nella lista sotto, e ricevuti comodamente a casa:

www.trucchiesegreti.eu

Conclusione

Allo stesso tempo che **l'economia online va crescendo molto**, in questi ultimi anni, l'economia reale sta soffrendo di una calo, in questi ultimi tempi soprattutto. L'offerta di lavoro si sta facendo ogni giorno più scarsa e molte persone non dispongono di molto tempo libero. **L'opzione di vendere on line può essere una grande soluzione.** Niente di meglio che lavorare in casa, negli orari disponibili. Spero realmente di contribuire con alcune idee di base **a scoprire e trovare la strada giusta per nuovi orizzonti.**

Molti dei clienti del www.sito24.com vendono anche su Ebay e perfino in Amazon Italia, opzione che non deve essere scartata, ma poiché questi chiedono una commissione sulle vendite, risulta che è molto interessante avere allo stesso tempo un proprio sito dove poter vendere on line, **senza pagare commissioni a nessuno.**

Il sito www.sito24.com ti costerà **solamente un prezzo fisso annuale**, a partire da 84 euro e non ti chiederà **nessuna commissione sulle vendite.** Abbiamo anche un piano per evidenziare **il tuo negozio on line visibile su Facebook**, che apre possibilità verso milioni di utenti.

Dopo aver aiutato centinaia di clienti, Italia inclusa, a creare e mantenere il proprio negozio on line attraverso il www.sito24.com, ho deciso di scrivere questa relazione gratuita. **Visita la pagina sotto per sapere più dettagli e vedere vari esempi di siti vittoriosi creati con il nostro sistema.**

**Buona fortuna con il tuo nuovo negozio! Visitaci e comincia subito!!!
Apri il tuo negozio on line in 24/48 ore. Cambia la tua vita!**

Sergio Minozzi

www.sito24.com

www.bachecaveloce.com

www.sergiominozzi.com