

Vuoi aprire o stai per aprire uno shop on line?

8 consigli utili per evitare gli errori che potrebbero costarti caro!

Il boom delle vendite on line non è finito con la pandemia, ma ha determinato il cambiamento di abitudini dei consumatori. Solo nel 2021 l'aumento registrato è stato del 68%!

Molte aziende possono incrementare le loro vendite con l'apertura di un e-commerce.

Vediamo però insieme quali sono le trappole e gli errori che si nascondono dietro la non corretta valutazione del progetto.

1) Il più comune: affidarsi a chi si improvvisa. Andare per tentativi, tramite il *cuggino*, o il vicino *che è bravino col computer*, vi costerà in termini di tempo e danno di immagine. Avere un e-commerce che non funziona o funziona male è il modo migliore per presentarsi come venditore inaffidabile. **Selezionate professionisti con esperienza nel settore.**

2) Creare un assortimento "minestrone della valle degli orti". Alcune persone pensano di buttare dentro il proprio e-commerce diverse categorie senza un progetto reale. Si parte ad esempio dai prodotti per bambini, passando per la bigiotteria creata dalla sorella e la compagna di banco, per finire con avanzi di magazzino di un amico che vende elettrodomestici. **Scegliete con cura il settore, i prodotti e l'identità che volete dare**

all'azienda.

3) Utilizzare foto e immagini di pessima qualità. E' un errore che compromette l'aspetto del sito e quindi rende poco gradevole la navigazione e certamente allontana la vendita. ***Esistono molte risorse per i siti aziendali, gratuite o a pagamento. Faranno la differenza. Valutate anche la possibilità di contattare un grafico e un fotografo commerciale per i prodotti.***

4) Avere schede prodotto prive di contenuti essenziali. Qualche esempio: omettere formule INCI dei cosmetici, le misure di elementi d'arredo, le certificazioni, ingredienti e allergeni dei prodotti alimentari. Inutile dire che l'utente che non trova le informazioni, abbandona il carrello e acquista altrove. ***Scrivete tutto ciò che è essenziale per presentare e vendere il prodotto.***

5) Nascondere contatti, elementi identificativi e dati obbligatori per legge. Mi è capitato di vedere diverse volte siti che non avevano partita iva in home page o con i contatti telefonici nascosti. ***Prestate la massima attenzione a tutti gli aspetti legali del sito e presentatevi con la massima trasparenza.***

6) Pensare che si possa gestire nel tempo libero. Un e-commerce richiede tempo e tutte le risorse necessarie per funzionare bene. Un'assistenza clienti adeguata, una particolare attenzione alla logistica, un aspetto grafico curato, testi di descrizione e contenuti, conoscenza, adeguamento e rispetto della normativa, marketing...***Investite***

in formazione e affidatevi a professionisti.

7) Fermarsi e sedersi una volta terminato. Alcune persone sono convinte che terminata la realizzazione del sito, inseriti grafica, testi e prodotti, ci si possa fermare e attendere le vendite. E' l'errore di valutazione più comune che vanifica tutto il lavoro svolto. Un shop on line non va avanti da solo. ***E' bene esserne consapevoli fin dall'inizio.***

8) Alla bersagliera. Spesso si parte con l'idea del "più ce n'è meglio è". Allora tutto dentro: blog, profili Instagram, Facebook, Twitter, Pinterest, poi Whatsapp, Telegram...Se poi manca la competenza e/o il tempo per la creazione dei contenuti, è certo il risultato finale. ***Scegli i social e i canali di comunicazione più adatti al tuo brand e al tuo target. Se non hai le competenze contatta un social media manager.***