

Ciao, grazie per aver scaricato la nostra guida!

Ti presentiamo uno strumento utile per iniziare la tua avventura online:

Incremento degli Introiti con Internet

di  KuboWeb

Guida delle 10 cose da fare per vendere online

INTRODUZIONE

Se hai scaricato questa guida è perché stai muovendo i tuoi primi passi sul web e vorresti iniziare a vendere i tuoi prodotti o servizi anche online.

Hai fatto benissimo!

Oggi la quasi totalità del commercio si sta spostando sul web, che consente di raggiungere un numero illimitato di persone in tutto il mondo.

Alcune cose le avrai già lette sul nostro sito  <https://www.kuboweb.it/>

o seguendoci sui canali social

 [@KuboWeb](#)

 [@kuboweb](#)

 [@kuboweb](#)

ma qui le troverai spiegate nel dettaglio, così potrai esser certo di essere pronto per vendere online, senza vincoli, timori o... rischi!

LE 10 COSE INDISPENSABILI PER VENDERE ONLINE

1. **Avere prodotti o servizi da vendere**
2. **Avere un sito e-commerce o un profilo su di un marketplace**
3. **La partita Iva**
4. **Permessi per la vendita online**
5. **Autorizzazioni specifiche relative al tuo settore**
6. **Instaurare accordi con un corriere o broker di spedizioni**
7. **Procurarti il packaging per le spedizioni**
8. **Un indirizzo email dedicato al commercio online**
9. **Un conto corrente dedicato alla vendita**
10. **Il tempo**

1. AVERE PRODOTTI O SERVIZI DA VENDERE

Sembra un'informazione scontata, ma non lo è.

Prima di iniziare a vendere online **devi essere certo di cosa vuoi vendere, nonché averne disponibilità certa.**

Puoi vendere davvero tutto (nei limiti del legale):

- Articoli di tua produzione
- Articoli di cui sei rivenditore
- Articoli in dropshipping
- Servizi diretti (da effettuare nel fisico)
- Servizi online

In ogni caso, non devi mai perdere di vista le unità a tua disposizione. Se ne hai una quantità minima e dalla stessa attingi per il tuo negozio fisico, dovrai tenere aggiornate le unità sul tuo nuovo negozio online. Puoi venderne anche 1 unità, l'importante è che se verrà effettuato un acquisto sul tuo sito tu potrai consegnare con certezza quel prodotto o servizio all'acquirente.

Il contenuto di questa guida è rivolto esclusivamente al destinatario.
Tutte le informazioni contenute sono riservate e ne è vietata la condivisione.

2. AVERE UN E-COMMERCE O UN PROFILO SU DI UN MARKETPLACE

Ti stiamo per rivelare un segreto che va contro chi realizza siti web: non è indispensabile un sito e-commerce per vendere online. Certo, è altamente consigliato, ma non è l'unica opportunità per il commercio digitale.

Il primo modo per vendere prodotti o servizi online è **avere un sito e-commerce personale**.

PERCHÉ È CONSIGLIATO

Possedere un proprio e-commerce significa avere uno spazio ben definito sul web, dove poter condividere informazioni aziendali, dettagli dei prodotti, news ed aggiornamenti e personalizzare ogni aspetto.

Il sito e-commerce è consigliato a chiunque voglia distinguersi dai competitor, abbia prodotti o servizi esclusivi e desideri personalizzare descrizioni, immagini, video, testi e grafica.

Tramite l'e-commerce personale potrai avere tutto sotto controllo, dialogare direttamente con i tuoi clienti, creare offerte e sconti mirati, avere uno storico cliente ed analizzare i risultati periodici delle tue vendite. Il tuo rapporto col cliente sarà one-to-one senza intermediari e soprattutto senza pagare alcuna commissione a terze parti.

Il secondo modo è **avere un profilo venditore su di un marketplace**, ovvero vendere su un sito esterno.

I marketplace sono luoghi (in questo caso siti web) dove è possibile effettuare la compravendita. Sono presenti venditori che mettono a disposizione prodotti o servizi e potenziali clienti che si recano sui diversi portali per poter acquistare.

3. LA PARTITA IVA

Se hai già un negozio fisico o uno studio professionale, saprai bene che in Italia (e non solo) per vendere qualsiasi tipologia di bene o servizio è necessario avere una partita Iva.

Ti riveliamo che, per il momento, non è obbligatorio avere la partita Iva per la vendita online occasionale. Questo significa che se hai solo pochi prodotti di cui ti vuoi liberare o un servizio da offrire una tantum e desideri venderli tramite il web puoi farlo anche senza partita Iva. Questo di solito si può fare sui differenti marketplace esistenti.

Tuttavia, **se desideri aprire un tuo e-commerce ed offrire un servizio professionale**, è necessario avere la partita Iva.

La tua attività potrà essere B2B, B2C o entrambi, ed in ogni caso potrai avere clienti che richiedono fattura e dovrai esser in grado di soddisfarli.

Per approfondire l'argomento, ti consigliamo di consultarti con un commercialista, che ti saprà dare tutte le indicazioni sulla tipologia di Partita Iva necessaria.

4. PERMESSI PER LA VENDITA ONLINE

La classica domanda che si fanno tutti prima di iniziare è: che mi serve per vendere online?

Ci sono pochi piccoli passaggi da compiere e, **seppur noie burocratiche, è bene seguirli prima di iniziare a vendere online**, per evitare di ritrovarsi in seguito con problematiche che potrebbero portare sanzioni o blocco dell'attività.

Come per la vendita fisica, anche il web necessita di permessi, o meglio che venga dichiarato l'inizio dell'attività e la tipologia.

A chi? Quando? In che modo?

A queste domande potrà rispondere il tuo commercialista, che ti aiuterà con tutti gli adempimenti legali e burocratici per iniziare e stare sicuro da punto di vista legale.

5. AUTORIZZAZIONI SPECIFICHE RELATIVE IL TUO SETTORE

Ancora burocrazia?

Ebbene sì. Perché, come saprai, **ogni settore è differente ed è regolamentato da leggi ben specifiche che prevedono il possesso di autorizzazioni e permessi**.

Ad esempio, se vuoi vendere prodotti alimentari freschi, dovrai avere HCCP ed adempiere ad obblighi igienico sanitari, nonché essere in grado di mantenere la catena del freddo anche con la spedizione a distanza. Per vendere alcolici necessiti della Licenza Fiscale, per offrire un servizio professionale devi avere le qualifiche richieste ed esser iscritto all'albo (qualora il settore lo richieda).

Insomma, dal fisico al digitale cambia poco. Vendere online non significa trasferirsi in un mondo virtuale tipo videogioco, ma solo "trasferire la propria professionalità" in un mercato immateriale, rispettando tutte le normative che lo regolano.

Il contenuto di questa guida è rivolto esclusivamente al destinatario.

Tutte le informazioni contenute sono riservate e ne è vietata la condivisione.

Per avere la conferma delle autorizzazioni di cui necessiti e stare sicuro al 100%, prima di iniziare ti consigliamo di rivolgerti ad un legale e ad un commercialista.

6. INSTAURARE ACCORDI CON UN CORRIERE O BROKER DI SPEDIZIONI

Se hai tutto in regola, hai le idee chiare e ti senti pronto a partire (aspetta però, manca ancora tanto!), potrai fare il passo successivo, quello più operativo.

Ogni attività che vende prodotti fisici deve fare una scelta:

- Vendere online, ma consentire ai clienti il solo ritiro in loco, presso il proprio magazzino o negozio fisico;

Oppure

- Vendere online e spedire i prodotti agli acquirenti, scegliendo se limitarsi all'Italia o farlo anche all'estero.

Nota: anche per i servizi è valido lo stesso discorso, seppur un po' differente. Ovvero potrai scegliere se offrire servizi con il supporto del digitale (ad esempio sedute con lo psicologo in videochiamata) o solo fruibili di persona (ad esempio recandosi presso lo studio).

Tornando ai prodotti, **se vuoi che i tuoi clienti ricevano a casa i tuoi pacchi dovrai contattare chi si occupa di spedizioni ed instaurare accordi con un corriere o un broker.** Questo passaggio non è obbligatorio, potrai anche recarti di persona all'Ufficio Postale ogni volta che dovrai spedire qualcosa, ma ti conviene? No, affatto. Noi ti consigliamo di prendere accordi con chi si occupa proprio di spedizioni, così potrai avere anche prezzi più vantaggiosi e risparmiare tempo e fatica.

Di corrieri in Italia ce ne sono tantissimi:

- Poste Italiane / SDA
- Bartolini
- DHL
- GLS
- TNT
- Nexive
- UPS
- FedEx
- Corrieri privati

- Altri corrieri che si occupano di spedizioni refrigerate

Potrai rivolgerti direttamente ad uno di loro, o contattarli all'occorrenza. In alternativa potrai affidarti a broker locali che si occuperanno di contattare il corriere migliore per te in base a tipologia di prodotti, peso e dimensione del pacco, distanze da percorrere.

7. PROCURATI IL PACKAGING PER LE SPEDIZIONI

Facciamo un passo indietro: come spedisco i miei prodotti?

I veri professionisti desiderano che gli articoli spediti arrivino a destinazione così come erano prima della partenza. Per farlo, **dovrai procurarti il packaging adeguato in base ai prodotti che tratti.**

Di solito il packaging è composto da:

- Carta di imballo
- Scatolone o scatola refrigerata
- Separatori, divisori, materiale di protezione (tipo pluriball)
- Polistirolo o alternativa per riempire i vuoti all'interno del pacco
- Scotch o altro per la chiusura del pacco

Questa è un'indicazione di massima, ma poi sarai tu a valutare cosa occorre per far sì che i tuoi clienti ricevano i tuoi prodotti perfetti e siano soddisfatti del tuo servizio.

Ti diamo un consiglio in più: metti sempre all'interno del pacco del materiale che ti identifichi o che sia pubblicitario, così da lasciare un'impronta in più ed invogliare i tuoi clienti a fare nuovi acquisti o lasciarti una recensione.

Alcune aziende, ad esempio, usano scatoloni con il proprio logo stampato o nastro adesivo con il marchio. Puoi valutare di farlo per dare maggior visibilità, ma ricordati che dipende anche dal settore in cui operi (se hai un sexy shop, all'opposto, dovrai renderlo più neutro e discreto possibile).

Infine, se vendi materiale pericoloso o fragile, ricordati di indicarlo sul pacco, con le opportune diciture "fragile", "materiale pericoloso", "non sovrapporre", "vetro" e simili.

8. UN INDIRIZZO EMAIL DEDICATO AL COMMERCIO ONLINE

Lo sappiamo, hai già un indirizzo email.

Il contenuto di questa guida è rivolto esclusivamente al destinatario.

Tutte le informazioni contenute sono riservate e ne è vietata la condivisione.

Ma **per vendere online** dovrai avere un indirizzo nuovo, che sia destinato solo a questa attività.

E' importante per più motivi, non solo per mostrarti professionale e credibile.

Il primo motivo è per la miglior gestione: avere un indirizzo email dedicato ti aiuterà a gestire ordini, articoli e clienti. Tutti gli ordini e le richieste dei tuoi clienti perverranno lì, senza intasare un indirizzo email generico, col rischio che vengano smarriti e rimangano inevasi.

Un ulteriore motivo è la sicurezza, tua e dei clienti. Con gli ordini potresti ricevere informazioni riservate, ed è giusto che vengano trattati in modo adeguato.

Tutto ciò è valido sia se decidi di vendere con un e-commerce, sia se vuoi farlo tramite marketplace, inoltre sia per prodotti che per servizi.

9. UN CONTO CORRENTE DEDICATO ALLA VENDITA

E sappiamo anche che hai un conto corrente.

Ma dovrai **aprire uno nuovo, dedicato solo alla vendita online**.

Come sopra, è importante per svariati motivi che capirai bene quando inizierai a lavorarci.

Se hai bisogno di maggiori informazioni su quale conto sia più idoneo, consultati con un commercialista o con un consulente bancario.

10. IL TEMPO

No, non è scontato.

No, non è meno importante degli altri.

No, non potrai andare avanti se già sai che non ne avrai.

Il tempo è l'elemento fondamentale per vendere online. Questa attività richiede molta attenzione e dovrai dedicartici come un qualsiasi lavoro a tempo pieno.

Vendere online, su marketplace o tramite e-commerce, significa:

- Monitorare tipologia e quantità di prodotti e servizi
- Evitare l'out of stock
- Monitorare la casella di posta elettronica dedicata

- Evadere tempestivamente ogni ordine
- Rispondere alle richieste dei clienti
- Mantenere rapporti con fornitori e spedizionieri
- Non chiudere mai (o, se indispensabile, comunicare in modo chiaro le date esatte)

Se pensi di non avere così tanto tempo, però, hai un'alternativa: potrai formare una figura che lo faccia al posto tuo. Un tuo collaboratore potrà occuparsi di tutto e tu potrai mantenere per te solo le funzioni più importanti, legate all'aspetto economico e legale.

BONUS

In merito a questo ultimo punto, ci teniamo a darti una chicca aggiuntiva: per vendere online **devi avere un minimo di conoscenze informatiche ed essere smart.**

Questo significa che devi essere in grado di gestire il tuo e-commerce (o profilo venditore marketplace), utilizzare bene le email ed altri strumenti per la gestione del magazzino.

KuboWeb può aiutarti con questo. Oltre a realizzare un sito e-commerce bello e funzionale, ti formeremo sul corretto utilizzo e, se necessario, continueremo ad assisterti in caso di difficoltà

Quel che non faremo sarà gestire le tue vendite. Per questo potrai affidarti ad un collaboratore interno che abbia queste caratteristiche fondamentali.