

APRIRE UN NEGOZIO ONLINE

consigli e strategie per il tuo ecommerce



Hai un negozio fisico e vorresti vendere online i tuoi prodotti?

Ti piacerebbe **aprire un negozio online** ma non sai da dove iniziare? In questo articolo cercheremo di spiegarti **cosa bisogna fare per vendere online efficacemente** partendo dalle basi.

Siamo abituati ad acquistare ogni genere di prodotto su piattaforme di

commercio elettronico e ancora di più lo siamo per via di questo particolare momento.

La **compravendita online** è ormai un trend da diversi anni, prima di acquistare un prodotto ci informiamo online leggendo blog, forum e consultando siti di comparazione prezzi. Per questo molte aziende, anche le più piccole e di ogni settore hanno deciso di **aprire un negozio online**.

Aprire un negozio online è sicuramente un modo utile e veloce per guadagnare sul web, ma non basta avere un sito internet e mettere in vetrina i propri prodotti, è necessario conoscere il mondo digitale e creare una strategia specifica di marketing da poter affiancare alla **creazione del tuo e-commerce** per monitorare l'andamento dell'attività.

Cosa bisogna fare per vendere online efficacemente?

Quando si parla di **marketing per l'e-commerce** la prima cosa da tener conto è che non esiste una strada certa da percorrere ma solo delle linee guida. È fondamentale quindi sperimentare, testare strategie diverse per un lasso di tempo e misurarne l'efficacia. Solo in questo modo è possibile definire cosa davvero funziona per il tuo business e cosa no. La **stesura di un business plan** che includa tutte le azioni di marketing necessarie per avviare un e-commerce, è il primo passo da fare.

Perché è importante avere un negozio online?

Il tuo negozio online è sempre aperto

Un vantaggio di **aprire un negozio online** è quello di dare ai tuoi clienti la possibilità di acquistare i tuoi prodotti ovunque e in qualunque momento della giornata.

Aumenti le vendite

Che tu operi a livello locale, nazionale o internazionale, che tu sia una realtà più o meno strutturata, resta un dato di fatto: non potrai mai essere

ovunque. Con Internet sì. **Realizzare un e-commerce** ti permette di ampliare il tuo bacino di utenza, farti conoscere anche all'estero e conquistare nuove fette di mercato.

Pianifichi più facilmente le tue strategie commerciali

Per comunicare un'offerta promozionale o diffondere una nuova campagna pubblicitaria online basta un click. Collegandosi all'e-commerce tutti possono conoscere in tempo reale le novità, le prossime uscite, le promozioni in corso.

Ottieni una maggiore visibilità

Anche se un **negozio online** ha una funzione commerciale ed è orientato alla vendita, contribuisce a definire l'immagine aziendale e ad avere una maggiore visibilità. In che modo? Mettendo al centro il cliente e la comunicazione attuando una strategia efficace in grado di generare un ritorno di immagine.

Profili meglio il tuo target e implementi nuove strategie

Attraverso un canale di vendita online puoi monitorare gli acquisti. La rete mette a disposizione moltissimi [strumenti di analisi](#) per avere una visione completa dell'andamento delle vendite. Attraverso un **sito e-commerce** è possibile monitorare i percorsi realizzati dagli utenti, i prodotti più visualizzati, le transazioni effettuate e acquisire preziose informazioni per profilare il target.

Con un'attenta analisi dei dati acquisiti e del target è possibile comprendere l'efficacia di ogni singola campagna e implementare nuove strategie commerciali, ancora più efficaci.

È innegabile che l'esperienza di acquisto online sia molto diversa da quella in negozio e non è detto che una sia meglio dell'altra. Quello che possiamo dire secondo la nostra esperienza è che un negozio fisico non può più tenere il digitale fuori dalle proprie strategie commerciali, e che **un negozio online** deve offrire al consumatore un'esperienza quanto più vicina a quella che potrebbero avere in contesti reali.

Vorresti il tuo **sito e-commerce per vendere online** e [un'attività di marketing integrata](#) per poter aumentare le tue vendite?

In pochi giorni possiamo **aprire il tuo negozio online pronto per vendere.**

[Contattaci per una consulenza senza impegno.](#)