

Come iniziare a vendere on line: 6 consigli e idee veloci e gratuite

di Paolo Franzese



Come iniziare a vendere on line? Per vendere on line hai bisogno di tre cose:

1. Prodotti da vendere richiesti;
2. Competenze per vendere quei prodotti;
3. Una guida (*come questo post ad esempio*) ed un po' di grinta per riuscirci.

Trovare prodotti popolari, prodotti e servizi in tendenza, prodotti da vendere, può essere sicuramente essere una grande sfida, proviamoci.

Con questo articolo aiuterò te ed altri imprenditori con grandi proposte di progetti, se vuoi imparare come avviare o far crescere il tuo business online, assicurati di iscriverti alla mia newsletter.

Come iniziare a vendere on line? Vendi le tue competenze.

Servizi Freelance

Se vuoi fare fare soldi puoi offrire *servizi freelance*. Conosco tanti giovani e non che hanno molte competenze digitali.

Ci sono persone che sanno:

- Modificare video;
- Creare effetti audio e musiche libere da copyright;
- Costruire siti web;
- Scrivere articoli per i blog;
- Fare qualsiasi altra cosa legata specialmente al digital.

Se sai farlo anche tu potresti usare quella determinata abilità per offrirla alle persone che ti pagheranno per farlo.

La cosa bella di questo metodo è che non hai bisogno di soldi per iniziare. Puoi usare qualsiasi competenza che hai già. Puoi acquisire una quantità illimitata di competenze con tonnellate di contenuti gratuiti su YouTube. Impara per aggiungere altre *skill* ai tuoi *set di abilità* e poi offri le a chi ne ha bisogno.

In più ci sono migliaia di siti Web gratuiti e piattaforme gratuite che puoi usare per elencare i tuoi servizi per attirare i potenziali acquirenti che ne hanno bisogno.

Questo potrebbe essere un valido modo per fare affari che potresti tranquillamente avviare da casa. Il freelance è qualcosa con cui puoi fare soldi comodamente da casa tua.

Se vuoi un supporto per vendere on line puoi contattarmi per una [consulenza personalizzata](#).

? **Nota:** una guida per chi si affaccia ai Servizi Freelance <https://guide.continuum.works/>;

? **Nota:** una serie di strumenti per i liberi professionisti <https://pathpages.com/freelancer-tools/>;

Come iniziare a vendere on line? Trova clienti che necessitano dei tuoi servizi e...

Drop Service

Questo metodo è molto simile al precedente. Il *drop service* (arbitraggio dei servizi) è un modello di business in cui trovi [clienti](#) che necessitano di servizi che saranno poi svolti da una terza persona. Con questa particolare attività puoi crescere velocemente e puoi guadagnare molto di più perché sfrutterai altre risorse, altre persone, altro tempo.

Così invece di fare tu il lavoro e passare il tuo tempo a farlo, “sfrutterai” altre persone per farlo.

? **Esempio:** ti pagano 100€ per modificare un video e tu assumi qualcun altro a 30€ per farlo per te, così puoi intascare 70€ di differenza.

Questa modalità per fare soldi può essere davvero un'ottima idea per due cose:

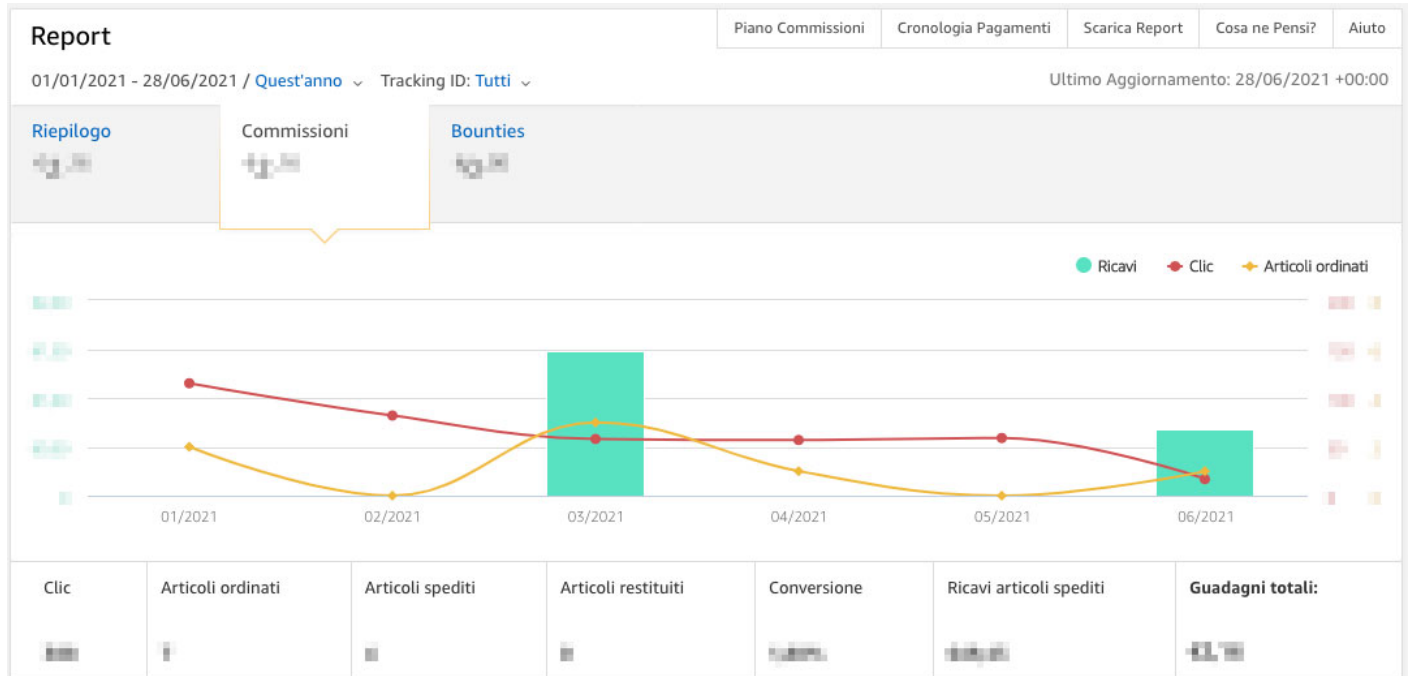
1. Puoi farlo da casa tua;
2. Puoi iniziare senza soldi;
3. Puoi scolarlo velocemente;
4. Non sei limitato solo a te stesso;
5. Non sei limitato solo al tuo tempo;

Come iniziare a vendere on line? Trova clienti che comprano prodotti di altre aziende.

Marketing di affiliazione

Un business dove sei tu l'intermediario come sopra, ma in questo caso vendi prodotti di altre

persone in cambio di una commissione. Ci sono tantissimi siti web che offrono programmi di affiliazione (*io ad esempio utilizzo i servizi di [Amazon](https://www.amazon.it)*), se ti iscrivi ad un programma di affiliazione e diventi un affiliato, quando vendi un prodotto di quell'azienda sarai pagato con una commissione.



La sezione report dei servizi di affiliazione di Amazon

Quanti soldi si possono guadagnare? Dipende dalla *commissione* e dal *prezzo del prodotto*.

? **Esempio:** se vendo un prodotto per 100€ come affiliato, la commissione è del 15%, per cui verrò pagato €15.

Quando ti iscrivi ad un programma di affiliazione devi sempre guardare:

1. la percentuale di commissione;
2. il prezzo del prodotto.

Devi fare pubblicità per vendere molti prodotti, io userei i *follower* che già ho sui social media oppure tutti gli *amici* che ho, in un modo in cui non spendo soldi in pubblicità.

Tutto sommato il marketing di affiliazione è un'altra attività redditizia, puoi iniziarla tranquillamente da casa.

Come iniziare a vendere on line? Ecco un business super cool.

Print on demand

Se cerchi qualcosa che, comodamente da casa tua, ti permetta di vendere prodotti personalizzati su misura, senza dover acquistare prima i prodotti allora stai parlando di *Print on demand*.

La rete è piena di siti web per fare questo lavoro, siti web che permettono di vendere:

- T-shirt;
- Cappelli;
- Felpe;
- Tazze;
- Tappetini mouse;
- ...

Tutti prodotti stampati con un logo o qualsiasi tipo di personalizzazione e ovviamente tutto questo può essere venduto a chi ne fosse eventualmente interessato. Puoi fare un sacco di soldi in questo modo perché puoi vendere una quantità illimitata di capi di abbigliamento, o gadget senza averli pagati in anticipo.



T-Shirt, tazza, cappello, mouse-pad.



Mascherine, foulard e fazzoletto da taschino.

La prima strategia che userei per avere successo con *Print On Demand* e con zero euro per iniziare è usare il pubblico che già hai (nei miei [seminari](#) parlo delle 3F):

- Tutti i follower sui social media;
- Amici e familiari;

Magari creando una t-shirt parlando dell'argomento in tendenza in questo momento, quello che è popolare in questo momento.

? **Esempio:** durante la pandemia sarebbe stato interessante testare il successo di questa t-shirt



Testando sui social la maglietta usando gli hashtag per sperare di raggiungere più persone possibile, senza spendere soldi in pubblicità. Una volta che le vendite iniziano a funzionare usa quei soldi (*minimo il 50%*) per pagarti la pubblicità sui social media, così da raggiungere più persone e ottenere più vendite.

Quindi lavorare con Print On Demand è davvero davvero un buon modo per iniziare da casa a vendere on line.

Come iniziare a vendere on line? Vendi ma senza “toccare”.

Drop shipping

Il *drop shipping* è un modello di vendita in cui si vende un prodotto ad un acquirente senza possederlo (*senza toccarlo*) materialmente nel proprio magazzino. Vendere senza dover possedere i prodotti, facendo leva sui fornitori. Con il drop shipping sei fondamentalmente l'intermediario. Questo tipo di attività è davvero popolare soprattutto in questi tempi, è facile da avviare e puoi scalare molto velocemente.

Puoi vendere tantissimo, specialmente on line, e puoi vendere praticamente qualsiasi prodotto in tutto il mondo.

? **Esempio:** Drop Shipping per custodie di cellulari.

- Trova un fornitore che vende cover per cellulari a 2€;
- Pubblicizza sui social media le cover ad un prezzo di vendita di 20€;
- I clienti ordinano le cover per cellulari per 20€;
- Tu le ordini per 2€ dal fornitore;
- Il guadagno è **18€** di differenza.

Questa tipologia di vendita è davvero redditizia. Credimi, un sacco di persone fanno soldi con il drop shipping, perché è facile da avviare e puoi vendere praticamente una quantità illimitata di prodotti, non ci sono limiti a quanti soldi puoi fare. Una volta che sei diventato bravo a pubblicizzare sui *social media* diventa veramente facile per te vendere.

Come iniziare a vendere on line? Vendi tramite un influencer.

Influencer marketing

Se vuoi puoi sfruttare un [influencer](#) sui social media che ha molti follower interessati magari al tuo prodotto. Se hai un sito magari l'influencer potrà promuovere il sito web sui social media. In questo caso per iniziare non devi spendere nulla per la pubblicità, che di solito è la parte di spese maggiori per vendere on line.



Come si classificano gli influencer.

Questa strategia è fondamentale perché così paghi l'influencer per promuovere ai follower il tuo prodotto, il tuo sito web e come risultato ottieni vendite.

? **Nota:** Per vendere i tuoi prodotti io consiglio di contattare [claudie.tta](https://www.claudie.tta.com) una "micro influencer" con un [35,2mila follower](https://www.claudie.tta.com);

Spero che questo articolo ti dia nuove idee per iniziare a vendere on line, parliamone qui sotto.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 12 Luglio 2021