

VerbanoNews

Le news del Lago Maggiore

Ampliare la propria attività attraverso l'eCommerce Dropshipping

divisionebusiness · Monday, September 5th, 2022

Immaginate di **possedere e gestire un negozio**, con un'attività commerciale già ben avviata, una clientela affezionata, e di aver il **desiderio di ampliare il business** senza però **mettere a rischio** la sicurezza ottenuta. Come si fa? Cambiare indirizzo per trovare locali più ampi può essere un azzardo, per le spese del trasloco, la potenziale perdita di una parte della clientela, la zona nuova in cui ci si trova... senza contare l'investimento in più prodotti da vendere... e se poi rimangono sugli scaffali? Al tempo stesso, non si può nemmeno pensare di riempire troppo il negozio che già si possiede, altrimenti i clienti non riusciranno nemmeno più a entrare!

Un metodo alternativo però esiste, e prevede la nascita di un **sito eCommerce** per affiancare nelle vendite il negozio fisico. Si tratterebbe di un **ampliamento solamente virtuale**, che porterebbe però guadagni molto concreti, eliminando dall'equazione tutte le spese per cercare un'altra sede.

Non solo, si potrebbe utilizzare l'opzione **Dropshipping**, un metodo di commercio online per cui il venditore non ha un magazzino di stoccaggio della merce, ma la ordina a dei **fornitori esterni** solo nel momento dell'acquisto: saranno quindi loro a occuparsi di tutti i processi di spedizione.

In ogni caso, il primo passo da compiere è la **realizzazione del sito**, che va strutturato in modo **coerente con l'attività già esistente**, e con in aggiunta tutte le **caratteristiche specifiche** di un eCommerce efficiente. Se non si è molto esperti di questo aspetto più tecnico, non ci si deve spaventare: basta rivolgersi alle **web agency** competenti nel settore, come la **DSI Design**, esperta nella realizzazione di **eCommerce Dropshipping**.

L'importanza degli articoli di marca per ampliare il proprio target nel settore

il Dropshipping è un sistema che prevede un **investimento iniziale moderato** e minori rischi di perdita;

senza contare che, avendo già un'attività commerciale, anziché dover **cercare da zero i fornitori**, si possono contattare gli stessi che già vi riforniscono. Può essere l'occasione per **ampliare la propria**

vetrina online con articoli non trattati in passato a causa del poco spazio in negozio. Successivamente si potranno scegliere nuovi fornitori, restando però sempre in linea con l'identità del negozio.

È infatti importante che i prodotti venduti nell'eCommerce siano coerenti con quelli del negozio fisico, sia per i clienti che già lo conoscono, che per quelli nuovi attirati dalla pubblicità o dal passaparola. **Rimanere fedeli all'immagine** che ci si è costruiti e, anzi, rafforzarla tramite il commercio sul web, è fondamentale.

A meno che non si trattino solo marchi originali e personali (e in quel caso si diventa fornitori di se stessi), è sempre importante stipulare accordi con fornitori di **marchi ben noti**, di cui si può diventare rivenditori ufficiali, sia in negozio che su internet. Qualunque sia l'ambito di competenza, i clienti tendono a cercare **prodotti di marche specifiche**, a sapere già quello che vogliono. Allo stesso tempo, se **chiedono un consiglio** e si trovano poi bene col prodotto suggerito, si aspetteranno di **trovarlo sempre in stock**, tornando con sicurezza. Tradire la loro fiducia significherebbe **rischiare di perdere un guadagno sicuro** e ripetuto nel tempo.

La promozione sul web del proprio sito di vendite

Una volta che l'eCommerce è pronto, è il momento di **pubblicizzarlo**: il **passaparola** di chi è già cliente è molto utile ma non sufficiente se l'intenzione è proprio quella di ampliare il proprio business. Per quanto riguarda la pubblicità sul web, è sempre consigliato **rivolgersi alle web agency** che già hanno contribuito a creare il sito.

Gli strumenti di marketing per fornire la giusta notorietà su internet sono molteplici, a partire dai classici **annunci a pagamento Google Ads**, ma anche con **sponsorizzate sui social network** come Facebook e Instagram.

Altre strategie partono invece da un lavoro sulla redazione dei testi del sito e sulla sua architettura, come l'**ottimizzazione in chiave SEO**, spesso associata all'utilizzo della **Link Building**, un'attività con la quale si migliora l'**autorità** del sito agli occhi dei motori di ricerca.

Tra la pubblicità attraverso il negozio, la promozione digitale e i clienti ormai già fidelizzati, ampliare il proprio business attraverso il Dropshipping si rivelerà **un'idea vincente!**

This entry was posted on Monday, September 5th, 2022 at 5:27 pm and is filed under [Senza categoria](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Responses are currently closed, but you can [trackback](#) from your own site.