

COME VENDERE LE TUE CREAZIONI SU INTERNET?

Da : Laurence T Perles&Co

MARCHÉS DE NOËL ANNULÉS
Je vends sur internet !



0 minuti

Ogni anno aspettiamo con ansia questo periodo dell'anno. Ci piace passeggiare per le strade illuminate, fare shopping di regali artigianali nei mercatini di Natale, assaggiare il vin brulé e altre specialità locali... È anche il momento perfetto per i designer per mostrare le loro creazioni in un'atmosfera calda e accogliente.

Ma quest'anno sarà diverso. A causa della crisi sanitaria di Covid-19, non ci sarà nessun mercatino di Natale e nessuna magica animazione di strada. Avevate programmato di vendere la vostra bellissima bigiotteria e i vostri accessori fai-da-te, ma i vostri piani sono saltati? Niente panico! Questo potrebbe essere il momento giusto per rivolgersi a Internet.

Può essere spaventoso, ma state tranquilli: vi daremo alcuni consigli e trucchi da seguire per vendere le vostre creazioni sul web.

Per completare questo articolo, vi consigliamo di guardare i nostri video "[Consigli dei professionisti](#)" sul nostro canale Youtube!

Attirare l'attenzione

Creare un proprio sito web vi permette di mostrare la qualità del vostro lavoro, del vostro mondo e delle vostre creazioni. Il segreto è scrivere contenuti semplici e onesti e scegliere belle foto. Sarete in grado di controllare le vostre vendite dalla A alla Z.

È uno strumento essenziale per generare più visite e raggiungere nuovi clienti. Hanno accesso al vostro sito 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, quindi non dovrete lavorare 24 ore su 24.

Esistono molte piattaforme che consentono di creare il proprio sito web gratuitamente o a un costo inferiore in pochi clic. [Shopify](#) è una di queste. Molto semplice da usare, potete scegliere il tema del vostro futuro sito web e personalizzarlo selezionando i colori, le immagini o lo stile per ottenere un risultato all'altezza delle vostre aspettative. La piattaforma offre una serie di funzionalità, tra cui un carrello della spesa adattato al commercio mobile, un account cliente per conoscere meglio le sue abitudini, la possibilità di creare carte regalo, l'ottimizzazione per i motori di ricerca e la possibilità di inviare newsletter per fidelizzare i clienti e tenerli aggiornati sulle novità. All'inizio ci vuole un po' di tempo, ma ne vale la pena!

E aprire un negozio online è sempre meglio che affidarsi ai marketplace commerciali.

Tuttavia, se non ve la sentite o se volete vendere subito, potete registrarvi su marketplace come [Etsy](#).

Prendetevi cura delle vostre foto

Non lo sottolineeremo mai abbastanza: le foto sono essenziali per catturare l'attenzione dei vostri futuri clienti. Saranno sedotti dalle vostre creazioni.

Non è necessario investire in una fotocamera di ultima generazione: uno smartphone recente è sufficiente. Ciò che è più importante è sapere come fare belle foto anche se non si è fotografi. Ecco due consigli che vi aiuteranno a farlo:

- Scegliete la luce naturale. Trovate il momento della giornata in cui la luce è più bella.
- Preparate la scena per le vostre creazioni. I gioielli ben presentati attirano maggiormente l'attenzione. Ispiratevi a ciò che vi circonda: un ramoscello o un fiore raccolto in giardino o piccoli oggetti decorativi in casa vi aiuteranno a creare una bella composizione. Mantenete la semplicità, soprattutto, perché le vostre collane e i vostri bracciali devono essere i protagonisti delle vostre foto.

Per trovare ispirazione, date un'occhiata a ciò che è disponibile su Internet, ma soprattutto affidatevi alla vostra creatività per catturare il vostro mondo nel miglior modo possibile! [Pinterest](#) e [Instagram](#) vi saranno di grande aiuto se siete alle prime armi!

- Un consiglio in più: scattate foto con uno sfondo chiaro e con i gioielli che indossate.

Per realizzare delle belle presentazioni scegliendo la grafica giusta e integrando il testo, potete utilizzare siti come [Canva](#). È facile da usare e gratuito. È perfetto anche per creare banner e storie elaborate per Instagram.

Utilizzare i social network

Avete una pagina professionale su Facebook? Avete un account Instagram professionale? È fondamentale passare da una pagina personale a una pagina professionale per dimostrare che la creazione di gioielli e accessori fai-da-te non è solo un hobby per voi.

Avrete anche una visione migliore delle vostre statistiche, poiché gli account pro offrono funzioni aggiuntive.

Su Facebook e Instagram, potete collegare il vostro profilo al vostro negozio online, in modo da poter taggare i vostri prodotti direttamente sui vostri post.

Scheda "Negozio"

Potete anche attivare la comoda scheda "shop": vi permetterà di indicare il prezzo delle vostre creazioni, i loro componenti e il link al vostro sito web.

Hashtag

Pensate agli hashtag (#) quando scrivete un post. Consentono alle vostre pubblicazioni di essere meglio segnalate nei feed di notizie delle persone che condividono i vostri interessi.

Animazioni

Oltre a creare una pagina professionale, dovete anche promuovere i vostri social network: per assicurarvi che il vostro lavoro venga notato, è essenziale postare regolarmente su Facebook e Instagram. Come fare? Ci sono vari modi: Pubblicare le vostre pubblicazioni, naturalmente, ma anche condividere contenuti rilevanti, scambiare con altri designer per condividere le vostre community, creare eventi, realizzare storie, organizzare concorsi, fare video... Più vari sono i contenuti, più la vostra community avrà piacere a seguirvi.

Pianificazione

Per organizzarvi al meglio, stilate un calendario e scegliete bene le date in cui pubblicare i vostri contenuti. Facebook e Instagram vi aiuteranno a programmare le vostre pubblicazioni, così potrete risparmiare un po' di tempo.

Interagire

Non esitate a interagire con i vostri follower. Per farlo, Facebook e Instagram offrono la possibilità di fare sondaggi, commenti, inviare emoji... I vostri follower sono molto sensibili a questo aspetto.

Ispiratevi a ciò che vedete sul web. Di recente, su Facebook sono nati dei mercatini di Natale virtuali. Perché non iscriversi o crearne uno proprio con i vostri amici creativi? Mancherà sicuramente la magia del Natale, ma potrebbe essere una buona alternativa.

Volete saperne di più? Date un'occhiata ai consigli professionali di Audrey su YouTube. Troverete consigli preziosi su come [incrementare le vendite online](#) o [gestire la vostra pagina aziendale su Facebook](#).

Il résulte



MARCHÉS DE NOËL ANNULÉS
Je vends sur internet !