

CONSIGLI PROFESSIONALI (EPISODIO #1): COME AUMENTARE LE VENDITE DI GIOIELLI?

Da : Perles & Co



Hai iniziato a disegnare gioielli e a vendere le tue creazioni online? Congratulazioni! Ma ti sei presto resa conto che non sei l'unica ad avere questa idea: Internet è pieno di siti web di designer di gioielli fai da te. Per distinguersi dalla folla e aumentare le vendite, ci sono alcuni trucchi da conoscere. In questo video, Audrey ti dà consigli su come vendere meglio i tuoi gioielli su Internet.

1. Prenditi cura delle tue foto

A volte si vedono dei bei gioielli fatti di perline o di argilla polimerica e una foto che non è all'altezza. È un peccato non mostrare il tuo lavoro!

Ti vediamo arrivare: "Oh cielo, non sono un fotografo!". Non c'è bisogno! Dotato di uno smartphone o di una macchina fotografica, non importa, puoi riuscire a fare delle belle immagini per illustrare il tuo lavoro. Ci sono un paio di consigli che chiunque può usare per migliorare la qualità delle sue foto:

- Fai attenzione alla luce: scegli i momenti in cui c'è luce e una stanza ben esposta (evita la modalità selfie con la luce del bagno!).
- Scegliete uno sfondo neutro o che sia in armonia con la creazione che state per fotografare.
- Accessoriare con un bel tessuto, un piccolo ramoscello del campo, una pianta, o un accessorio trovato in un negozio di decorazione. Senza nemmeno esagerare, non vuoi finire con un arredamento kitsch o sovraccarico, con il rischio di non vedere più le tue creazioni.

2. Avere una pagina Facebook Pro

E ora state pensando: "Non serve, ho già una pagina Facebook!". Ripensaci! La pagina di Facebook di cui stai parlando è la tua pagina personale di Facebook, quella che hanno tutti, quella su cui condividi i tuoi hobby, le tue passioni, le tue vacanze sull'isola di Amorgos per far brontolare le tue amiche, le ultime imprese del tuo gatto... Stiamo parlando di una pagina professionale su Facebook che ti permetterà di mostrare a tutti che sei un artista professionista, autonomo, e soprattutto che vendi le tue creazioni.



Su questa pagina pro di Facebook, potrai attivare la scheda "negozio". Ti permette di mettere online i tuoi ultimi gioielli, la tua ultima collezione, di indicare un prezzo, i componenti, il tempo di lavorazione se lo ritieni necessario e di fare un link al tuo sito web.

3. Creare un sito web professionale

Abbiate il vostro sito web professionale, non dipendete dai marketplace di gioielli. Ci sono piattaforme pratiche e intuitive come [Shopify](#) che ti permetteranno di creare il tuo sito di e-commerce in pochi clic, con un riferimento naturale piuttosto bello, una gestione semplificata degli ordini, dei pagamenti e delle consegne. Bello, vero? Puoi anche provare questo strumento gratuitamente per 14 giorni prima di decidere.

4. Animare le vostre reti sociali

Postare le tue ultime creazioni va bene, ma non fermarti lì! Devi anche unire la tua comunità, animare le tue reti sociali organizzando concorsi, raccontando la storia dietro le tue creazioni, descrivendo il tuo universo creativo... Insomma, tutte le piccole cose che interesseranno la vostra comunità e soprattutto che faranno crescere la vostra comunità. L'obiettivo è quello di raggiungere una soglia interessante di abbonati per creare un'emulazione.

5. Praticare il co-branding

Il co-branding è l'unione di due marchi più o meno conosciuti. Collegando queste due marche, è possibile scambiare la visibilità. Per organizzarlo, non esitate a chiedere ai vostri amici creativi.

6. Usa Canva

Canva è una piattaforma di design online. Permette alle persone, che non hanno abilità di progettazione grafica, di fare immagini piuttosto belle per mostrare giochi, concorsi, creazioni... Ci sono molti modelli diversi per le tue miniature di Youtube, i tuoi post di Instagram, i banner del tuo sito web... E per di più, è gratis!
Con un po' di gusto e pazienza, puoi fare delle cose davvero belle su Canva.

7. Scrivere newsletter

Ci vuole un po' di pratica, ma non è insormontabile! In effetti, ci sono strumenti di marketing gratuiti come [Mailchimp](#) o [Sendinblue](#) che ti permettono di creare newsletter rapidamente e facilmente. Puoi poi inviarli ai tuoi abbonati una volta al mese, due volte al mese, ogni settimana, ecc. Le newsletter possono essere interessanti per le persone a cui piace il tuo lavoro. Saranno informati su un evento particolare, un workshop creativo, un open house o l'uscita della vostra nuova collezione.

8. Andare in cross-channel

Una volta che hai il tuo sito web e una buona comunità sui tuoi social network, la cosa migliore da fare è andare cross-channel. Vale a dire, incrociare le tue reti sociali, le tue fonti di traffico (Facebook/Instagram con il tuo sito web, con la tua newsletter...) per far incontrare tutte queste piccole persone da qualche parte per aumentare il numero dei tuoi seguaci.



