

quaderno degli esercizi

Lo abbiamo già detto **siamo qui per migliorare le vendite**. Ma ricordarlo non fa mai male, anzi! Uno degli errori più comuni che si commettono quando si comunica online è pensare in modo “intangibile”; si ha la sensazione che tutto sia immateriale ma vogliamo guadagnare.

Partiamo da questa consapevolezza: **il web non è tutto e subito e il web non è l'Eldorado**. E' uno strumento attraverso il quale possiamo aumentare le opportunità di business. Dunque è attraverso il web che possiamo cogliere nuove opportunità (innanzitutto conoscendo quali sono) e migliorare le nostre vendite a partire dal business plan.

Rendere tangibile la nostra attività online significa avere chiari i numeri di partenza e di arrivo. Prendi il tuo file Excel e inizia a studiare le celle con i numeri che hai identificato come obiettivi economici e numero di pezzi di vendita.

Parti dai numeri e non lasciarti distrarre troppo dal resto. Ricordati che una CTA (call to action) dovrà essere sempre dedicata alla vendita. Inseriscine una a settimana (almeno) ma corredata da contenuti utili e funzionali per il tuo target.

ESERCIZIO N. 5

Inizia a ripensare alla Vision, alla Mission e ai valori e riassumili in poche righe da tenere sempre sotto controllo. Descrivi anche brevemente i prodotti che offri con caratteristiche e valori aggiunti.

Descrivi il business offline e online, ti aiuterà a chiarirti le idee. Capita spesso che le persone decidano di fare “business online” senza avere un modello da seguire. E torniamo alla classica frase “voglio vendere online” che se non dice cosa, come, perché, a chi, e in quanto tempo rimane totalmente inefficace.

Dunque riapri il tuo file Excel e pensa all'elenco dei prodotti che hai a disposizione da vendere e inizia a scegliere quelli che puoi e vuoi vendere solo offline (attenzione che puoi fare una CTA per venire in negozio) e quelli che vuoi vendere solo online e quelli che vuoi vendere sia online che offline (ma qui ti ricordo di adottare un ottimo sistema gestionale che gestisce in automatico il magazzino). Non dirmi, ma ho tutto in testa perché oggi con pochi pezzi lo puoi fare e non puoi assentarti, ma domani se le vendite vanno come devono andare ti ritroverai inguaiata o inguaiato perché non riuscirai a stare dietro. Dunque mettiti un punto preciso nel quale il rischio è minimo e puoi intervenire con un nuovo strumento.

Nel file inserisci il prodotto, il prezzo e il numero di pezzi, non dimenticare le caratteristiche.

Ovviamente il contesto, i competitor e il mercato dovranno esserti molto molto chiari, così da fare ricerche online e iniziare a seguire e studiare degli account, siti ecc.

Focalizzati sugli aspetti concreti e fai chiarezza con qualche annotazione, soprattutto sul medio-lungo termine.

Adesso tocca a te

Scrivi

1) Qual è la tua visione oggi?

2) Qual è la tua missione oggi?

3) Come si collegano ai tuoi valori?

4) Come si collegano ai tuoi valori?

5) Quali sono i prodotti che vuoi vendere online?

6) Che modello di business hai immaginato per le tue vendite online?

7) Quanti pezzi vuoi vendere online? Che prezzo hanno?

8) In che mercato ti inserisci? Quali sono i dati che raccontano le vendite online di questo settore?

9) Chi sono i tuoi competitor online? Cosa propongono? Come si posizionano? Elenca tre tuoi competitor diretti

10) Come vedi il tuo business tra tre anni? E tra cinque? Annota il tuo posizionamento tra tre anni e tra cinque anni e verifica quale dovrebbe essere la percentuale di crescita annuale (ti ricordo obiettivi sostenibili)

Rileggi

Ora non ti resta che rileggere tutto e iniziare a prendere consapevolezza con tutto ciò che esiste nel web (e che non si cancella) e a **come riprendere la narrazione che ti appartiene**. Non hai il potere di cambiare il passato, ma hai il potere di ricominciare nel modo giusto, ovvero con consapevolezza e responsabilità, in altre parole **#consapevolmenteconnessi**.