

# Checklist :

## 7 passi per iniziare a vendere le tue creazioni online



Se anche tu vuoi sfruttare l'enorme potenziale del **mondo digitale** per far conoscere le tue creazioni, ma non sai proprio da che parte cominciare, questa checklist è pensata proprio per te.

Sei un artigiano o un creativo che desidera portare il proprio lavoro online in modo **semplice** e **organizzato**?

Non è necessario avere competenze tecniche avanzate: con **7 passi chiari e pratici** potrai impostare tutto ciò che serve per iniziare a vendere i tuoi prodotti digitalmente.

Ogni punto è strutturato per guidarti concretamente, passo dopo passo, permettendoti di partire subito senza confusione.

*Utilizza questa checklist come guida rapida: per approfondire strategie dettagliate, suggerimenti pratici e strumenti pronti all'uso, consulta l'ebook completo!*

### 1. Definisci cosa vuoi vendere

- Scegli 2-3 prodotti principali con cui partire (non tutta la bottega). Meglio pochi articoli ben curati, che troppi senza identità.
- Chiediti: *Cosa rappresenta davvero il mio lavoro?*

### 2. Dai un nome al tuo brand

- Può essere il tuo nome (es. "Ceramiche di Anna") o un nome creativo.
- Deve essere facile da ricordare e scrivere.
- Suggerimento: controlla che il nome non sia già usato su Instagram o Facebook.

### 3. Prepara delle foto dei tuoi prodotti

- Scatta almeno 4 foto diverse per ogni prodotto (fronte, retro, dettaglio, foto “in uso”).
  - Non serve una macchina professionale: anche lo smartphone va bene.
  - Usa la luce naturale vicino a una finestra.
  - Sfondi semplici e puliti: cartoncino bianco, legno chiaro, tovaglia neutra.

### 4. Scrivi una breve descrizione

- Tre righe bastano:
  - Cosa stai vendendo.
  - Perché è speciale (fatto a mano, unico, sostenibile, ecc.).
  - Misure o dettagli pratici.
  - Usa parole semplici, come se stessi spiegando a un amico.

### 5. Scegli dove vendere

Non serve un sito complicato per iniziare. Ecco 3 strade facili:

**Etsy** → piattaforma famosa per prodotti fatti a mano, già piena di clienti.

**Shopify** → se vuoi un tuo negozio online semplice da gestire.

**Facebook / Instagram Shop** → utile se hai già clienti o follower sui social.

*(Nell'ebook completo spiegheremo passo passo come aprire un negozio in ognuna di queste piattaforme).*

### 6. Apri un canale di contatto

- Email dedicata (anche Gmail va bene).
- Profilo Instagram o pagina Facebook del tuo brand.
  - Importante: i clienti devono avere un modo semplice per scriverti.

### 7. Stabilisci un metodo di spedizione

Puoi iniziare anche solo con **Poste Italiane pacco standard**.

- Informati sul costo per pacchi piccoli e medi.
- Decidi se vuoi includere le spese di spedizione nel prezzo del prodotto o farle pagare a parte.

**In conclusione..**

Con questi 7 passi avrai già le basi pronte: prodotti, foto, descrizioni, nome, canale di vendita e spedizione.

Non serve la perfezione per iniziare: il segreto è **partire in piccolo, provare e aggiustare strada facendo**.

👉 Se vuoi scoprire come **aprire concretamente uno shop online passo dopo passo**, con esempi pratici, piattaforme spiegate e template già pronti per descrizioni e foto, troverai tutto nell'ebook completo.



Vuoi personalizzare questa tabella?

Clicca sul link qui sotto per aprire la versione editabile.

Una volta aperta:

vai su File → Usa questo template per creare la tua copia personale.

[👉 Apri la versione modificabile](#)