# VENDI I TUOI AMIGURUMI

## *senza Svenderti.*

Il metodo pratico per calcolare i prezzi giusti,
trovare le prime clienti e inisiare a guadagnare.




Giulia Tanaka

# VENDI I TUOI AMIGURUMI

## *senza Svenderti*

*Il metodo pratico per calcolare i prezzi giusti,*
*trovare le prime clienti e iniziare a guadagnare.*

## METODO BASE SEMPLICE

**Giulia Tanaka**

*Guida completa per artigiane creative · Seloe, Vicenza · 2026*

*“Il tuo lavoro vale. È ora di farlo valere.”*


Ricordati
Tu vali

# INDICE DEI CONTENUTI

**Introduzione** Prima di iniziare: cosa trovi in questo ebook e cosa no

**Capitolo 1** I tuoi amigurumi possono davvero vendere

**Capitolo 2** Cosa vendere per cominciare senza complicarti la vita

**Capitolo 3** Scegli la tua mini nicchia e fatti notare subito

**Capitolo 4** Il prezzo giusto: la formula per guadagnare senza svenderti

**Capitolo 5** Rendi i tuoi amigurumi più desiderabili e giustifica ogni euro

**Capitolo 6** Foto e presentazione che fanno venire voglia di comprare

**Capitolo 7** Dove vendere in Italia: i canali giusti per iniziare

**Capitolo 7b** I mercatini: come prepararsi e quando partecipare

**Capitolo 8** Come trovare le prime clienti senza sentirti invadente

**Capitolo 9** Come rispondere ai messaggi e chiudere la vendita

**Capitolo 10** Gli errori che fanno perdere soldi e motivazione

**Capitolo 11** Piano 7 giorni: da oggi alle prime richieste

**Capitolo 12** Checklist finale: pronta per vendere

**Bonus** Piccola guida fiscale per le prime vendite occasionali



♥ L'INTRODUZIONE ♥

# Questa guida è nata per te.

Quante volte hai guardato un amigurumi appena finito — uno di quelli belli davvero, quelli in cui si vede ogni punto, ogni dettaglio curato con amore — e hai pensato: "costa troppo chiederci soldi?"

Quante volte hai regalato ore del tuo tempo, della tua energia, della tua creatività, per poi rispondere a "quanto lo vendi?" con un numero ridicolo, quasi ti vergognassi di quello che fai?

**Questo si chiama svalutare il proprio lavoro. Ed è il problema più comune tra le artigiane creative in Italia.**

Non è colpa tua. Nessuno ti ha mai insegnato come si vende. Nessuno ti ha spiegato che chiedere il giusto non è arroganza — è rispetto. Per il tuo tempo. Per la tua abilità. Per tutto quello che ci metti dentro.

> *" Ogni punto che fai è un pezzo di te. È giusto — e doveroso — che venga pagato come tale. "*

Questa guida è nata da una convinzione semplice: le artigiane creative meritano di guadagnare. Non come premio straordinario, non come fortuna, ma come conseguenza naturale di un lavoro fatto bene.

Qui non troverai teorie astratte né strategie da guru del marketing. Troverai un metodo concreto, collaudato, pensato per chi parte da zero e vuole risultati reali — già questa settimana.

**Quando chiudi questo ebook, saprai esattamente:**

- Quanto chiedere — con una formula semplice che non lascia spazio ai dubbi
- A chi proporti — senza sentirti invadente o in imbarazzo
- Dove vendere — con i canali giusti per iniziare subito, gratis
- Come rispondere — con parole pronte per ogni tipo di richiesta

***Sei pronta a smettere di regalare il tuo lavoro?***

---

CAPITOLO INTRODUZIONE

# Prima di iniziare

*Cosa trovi in questo ebook, che è scritto per te, e come usarlo per ottenere i primi risultati in soli 7 giorni.*

## Per chi è scritto questo ebook

- Donne che fanno amigurumi da tempo ma non hanno mai venduto
- Chi ha ricevuto richieste ma non sa quanto chiedere
- Chi ha già provato a vendere qualcosa ma non ha funzionato come sperato
- Chi vuole iniziare a guadagnare senza aprire un'azienda o diventare influencer

## Cosa puoi aspettarti di imparare

- Come calcolare un prezzo che ti remuneri davvero
- Dove vendere in Italia, online e di persona
- Come trovare le prime clienti senza sentirti invadente
- Come gestire messaggi, ordini e consegne con semplicità

> **Cosa NON trovi qui — e perché è una cosa buona**
>
> Non troverai strategie per aprire un e-commerce completo, tecniche di marketing avanzato o metodi per diventare famosa sui social. Questo ebook ti insegna a fare le prime vendite vere, in modo semplice. Per crescere oltre, ci sarà tempo dopo.

## Come usarlo per ottenere risultati in 7 giorni

Leggi i capitoli in ordine e fai ogni esercizio prima di passare al successivo. Al Capitolo 11 trovi un piano giornaliero concreto: seguilo per ricevere le tue prime richieste nel giro di una settimana.

> 📌 Tieni un quaderno dedicato accanto a te mentre leggi. Ogni esercizio ti chiede di scrivere qualcosa: farlo su carta rafforza l'apprendimento e ti permette di avere tutto in un posto solo.



CAPITOLO 1

# I tuoi amigurumi possono davvero vendere

*Capire se ciò che fai ha un mercato reale, e perché non devi essere perfetta per iniziare a guadagnare.*

## Il mercato degli oggetti fatti a mano in Italia

Il settore handmade in Italia è in crescita costante. Le persone cercano oggetti unici, personalizzati, con una storia dietro. In un mondo saturo di prodotti seriali e anonimi, un amigurumi fatto a mano rappresenta qualcosa di raro e prezioso.

Gli amigurumi rientrano perfettamente in questa tendenza: sono colorati, affettuosi, personalizzabili al 100% e impossibili da replicare nelle grandi catene. Questo è il tuo vantaggio competitivo.

## Perché le persone comprano amigurumi

La risposta breve è: per le emozioni. Non comprano solo un oggetto. Comprano unicità, cura, emozione.

| Occasione d'acquisto | Perché funziona |
|---|---|
| **Regalo di nascita** | Personalizzato con nome e colori, è un regalo che dura nel tempo |
| **Ritratto dell'animale domestico** | Nicchia fortissima: chi ama il proprio cane o gatto è un cliente ideale |
| **Bomboniera per matrimoni/battesimi** | Ordini multipli, clienti con budget definito |
| **Decorazione casa** | Regalo affettuoso e originale per compleanni e ricorrenze |
| **Regalo di compleanno** | Alternativa unica ai regali standardizzati |



## Il mito della perfezione

Non devi avere i lavori perfetti per iniziare a vendere. Devi avere lavori buoni, presentati bene, proposti alla persona giusta.

> *“ La perfezione è nemica del profitto: ogni giorno che aspetti è un giorno senza entrate. ”*

## Le 3 domande per capire se sei già pronta

1. Hai già fatto almeno 5 amigurumi finiti?
2. Qualcuno ti ha mai chiesto se li vendi?
3. Sai come si calcola il costo di un materiale?

> Se hai risposto sì anche solo a 2 domande su 3, sei pronta per iniziare. Adesso.

CAPITOLO 2

# Cosa vendere per cominciare senza complicarti la vita

*Quali prodotti proporre subito, quali evitare all'inizio e come costruire una piccola offerta chiara e vendibile.*

## I 5 tipi di amigurumi più richiesti in Italia

| Tipo di prodotto | Caratteristiche e vantaggi |
|---|---|
| **Animali classici** | Orsetti, conigli, gattini — richiesta costante tutto l'anno, produzione replicabile |
| **Pupazzi personalizzati** | Somiglianza con persona o animale domestico — premium price, clienti fedeli |
| **Bomboniere e segnaposto** | Stagionali ma molto redditizi, ordini in serie |
| **Personaggi per bambini** | Alta richiesta, produzione replicabile una volta appreso il pattern |
| **Decorazioni stagionali** | Natale, Pasqua, Halloween — pianificabili con anticipo, ogni anno |

## Cosa evitare all'inizio

- Lavori con troppe personalizzazioni su misura prima di avere un processo rodato
- Amigurumi molto grandi con tempi di lavorazione superiori a 8 ore

> ⚠ **IMPORTANTE:** Prodotti su licenza (personaggi Disney, Marvel, ecc.): vendere personaggi coperti da copyright espone a richieste di rimozione e, nei casi più seri, a conseguenze legali. Meglio orientarsi su soggetti originali.

## Prodotti standard vs. personalizzati

| Tipologia | Quando usarla |
|---|---|
| **Prodotti standard** | Meno gestione, produzione più veloce, ideali per iniziare e per i mercatini |
| **Prodotti personalizzati** | Margine più alto, ma richiedono più comunicazione, caparra e attenzione |

> ✏ **Esercizio:** Scrivi sul tuo quaderno i 3 amigurumi che sai fare meglio e più velocemente. Questi sono i tuoi prodotti di punta — il tuo listino base da cui partire.

CAPITOLO 3

# Scegli la tua mini nicchia e fatti notare subito

*Come distinguerti senza avere un brand, usando solo una specializzazione semplice che ti rende riconoscibile nella tua rete.*

---

## Cosa significa mini nicchia

Non devi fare tutto per tutti. Basta diventare LA persona che fa quella cosa specifica nella tua rete. Non cerchi clienti in tutto il mondo — cerchi le persone giuste intorno a te.

Esempi concreti: quella che fa i pupazzi identici al tuo cane, quella che fa le bomboniere per i battesimi, quella che fa i personaggi kawaii. Semplice, specifico, riconoscibile.

## I filoni più facili e redditizi

| Nicchia | Perché funziona |
| --- | --- |
| **Regali nascita personalizzati** | Clienti emotivamente coinvolti, disposti a pagare di più. Alta fidelizzazione. |

| Nicchia | Perché funziona |
|---|---|
| **Ritratti di animali domestici** | Nicchia molto attiva sui social. Chi ama il proprio animale non bada al prezzo. |
| **Bomboniere handmade** | Clienti con budget definito, ordini multipli, pianificabili per stagione. |
| **Portachiavi e gadget** | Produzione veloce, ottimo per mercatini e per iniziare con bassi rischi. |
| **Decorazioni stagionali** | Pianificabili, ripetibili ogni anno — Natale, Pasqua, Halloween. |

## Come scegliere la nicchia giusta per te

Rispondi a queste 3 domande sul tuo quaderno:

1. Cosa so fare meglio e più velocemente?
2. Cosa mi chiedono più spesso le persone che conoscono il mio lavoro?
3. In quale categoria mi piacerebbe essere riconosciuta?

> *“ L'incrocio tra questi tre punti è la tua nicchia. Non scegliere la più popolare — scegli quella in cui puoi essere davvero brava e coerente. ”*

CAPITOLO 4

# Il prezzo giusto: la formula per guadagnare senza svenderti

*Come calcolare il prezzo esatto dei tuoi amigurumi con una formula semplice, applicata su esempi reali.*

---

## Perché le artigiane fanno sempre prezzi troppo bassi

- Paura di sembrare troppo costosa rispetto alla concorrenza
- Paragone con prodotti industriali — che però sono fatti da macchine, in migliaia di pezzi
- Senso di colpa nel "chiedere soldi per un hobby"

> *" Il tuo tempo vale. La tua abilità vale. La tua creatività vale. Il prezzo non è una tua opinione — è un fatto matematico. "*

## La formula completa — passo per passo

> **LA FORMULA DEL PREZZO GIUSTO**

| | |
|---|---|
| **Costo Materiali** | *Lana, occhi, imbottitura, ago, accessori* |
| **+ Costo Tempo** | *Ore lavorate × tariffa oraria (min. €8/ora)* |
| **+ Quota Complessità** | *Modello elaborato, dettagli particolari* |
| **+ Personalizzazione** | *Colore specifico, nome ricamato, ritratto* |
| **= MARGINE PROFITTO (30%)** | Il tuo guadagno netto — non il totale dei costi |

**ESEMPIO PRATICO: ORSETTO MEDIO**

**Materiali:** €4,50 **Tempo:** 3h × €8 = €24,00 **Personalizzazione:** €3,00 **Margine 30%:** +€9,45

**PREZZO FINALE CONSIGLIATO: €40–45** *(non €15!)*




## Come gestire la reazione: “Ma è caro!”

> **Risposta efficace**
>
> "Questo è fatto interamente a mano, ci ho lavorato 3 ore, con materiali di qualità. Non trovi nulla di simile nei negozi." — Se una cliente non vuole pagare il prezzo giusto, non è la tua cliente.

## Quando e come applicare sconti

- Ordini multipli (3+ pezzi uguali): sconto del 10-15% è appropriato
- Clienti fisse e fedeli: piccolo regalo o sconto occasionale come gesto di gratitudine
- MAI: sconti per “fare amicizia” o per chi insiste senza motivo reale

✏ **Esercizio:** Sul tuo quaderno, calcola il prezzo dei tuoi 3 prodotti di punta con la formula. Quel totale è il tuo prezzo minimo. Non scendere mai sotto.



CAPITOLO 5

# Rendi i tuoi amigurumi più desiderabili

*I piccoli dettagli che aumentano il valore percepito del tuo prodotto e fanno sembrare il prezzo ovvio — non alto.*

## Il valore percepito: cos'è e perché conta più del costo reale

Il valore percepito è quello che la cliente sente quando guarda il tuo prodotto, non quello che pensi tu. Un amigurumi identico può sembrare da €10 o da €40 a seconda di come è presentato, fotografato, confezionato e raccontato.

## Dettagli che fanno la differenza

- Finiture accurate: nessun filo che sporge, occhi ben centrati, imbottitura uniforme
- Palette colori coerente e curata — evita accostamenti casuali o troppo “rumorosi”
- Piccoli accessori aggiunti: fiocchetti, vestitini mini, etichette fatte a mano
- Unicità dichiarata: ogni pezzo è irripetibile — comunicalo sempre

## La confezione come strumento di marketing

| Elemento packaging | Impatto |
|---|---|
| **Sacchettino di organza/carta velina** | Costo: €0,20–0,40 — impatto enorme sulla prima impressione |
| **Bigliettino scritto a mano** | Nome del pezzo e un pensiero personale — gesto di cura unico |
| **Etichetta con il tuo nome/logo** | Fatto su Canva e stampato a casa — professionalità immediata |
| **Scatola personalizzata** | Per ordini premium — giustifica un prezzo più alto |

## Il potere della storia

> *“ Le persone non comprano un pupazzo — comprano un'emozione e un ricordo. La storia è il tuo strumento di vendita più potente, e non costa nulla. ”*

✏ **Esercizio:** Per ognuno dei tuoi 3 prodotti di punta, scrivi 2-3 righe di storia sul quaderno. Chi è questo amigurumi? Come nasce? A chi è dedicato? Queste righe diventeranno le tue descrizioni.

CAPITOLO 6

# Foto e presentazione che fanno venire voglia di comprare

*Come fotografare i tuoi amigurumi bene anche solo con il telefono, e come scrivere descrizioni che vendono davvero.*

---

## Le 5 regole della buona foto con il telefono

1. Luce naturale sempre — vicino a una finestra, mai flash diretto
2. Sfondo neutro — bianco, beige, legno chiaro. Mai sfondi confusi o colorati
3. Angolazione a tre quarti — mostra volume e dettaglio meglio della foto frontale
4. Foto di dettaglio — un primo piano del viso, delle mani, di un accessorio particolare
5. Coerenza visiva — stessi sfondi e stessa luce per creare uno stile riconoscibile

## Errori che abbassano il valore percepito

| Errore | Perché evitarlo |
|---|---|
| **Foto sfocate o mosse** | Comunica poca cura — e poca cura abbassa il |

| Errore | Perché evitarlo |
|---|---|
| | prezzo percepito |
| **Sfondo disordinato** | La cliente vede disordine, non il prodotto |
| **Foto troppo scure o sovraesposte** | Modifica con l'app Snapseed (gratuita) per correggere la luminosità |
| **Un unico scatto** | Pubblica sempre almeno 3 foto per prodotto, da angolazioni diverse |




## La struttura della descrizione perfetta

1. Cosa è: nome del pezzo, dimensioni, materiali principali

2. A chi serve / per quale occasione: regalo nascita, compleanno, decorazione
3. Perché è speciale: fatto a mano, personalizzabile, unico, anallergico
4. Come averlo: come ordinarlo, tempi di lavorazione, costo di spedizione

**Esempio di descrizione completa**

"Orsetto Luca — fatto interamente a mano all'uncinetto, 22 cm, imbottitura anallergica. Perfetto come regalo per una nascita o battesimo. Personalizzabile nel colore e con il nome ricamato. Tempi: 5-7 giorni. Spedizione in tutta Italia inclusa."

✏ **Esercizio:** Scrivi la descrizione completa dei tuoi 3 prodotti di punta usando lo schema in 4 parti. Tienila salvata sul telefono: copiala ogni volta che pubblichi.

CAPITOLO 7

# Dove vendere in Italia: i canali giusti per iniziare

*Una panoramica chiara dei canali disponibili, con una raccomandazione concreta su dove iniziare — online e di persona.*

---

> **Il principio di base**
>
> Non devi essere ovunque. Scegli un canale principale e uno secondario, e falli bene. Dispersione = risultati mediocri su tutti i fronti.

## Facebook — pagina, gruppi e Marketplace

- Pagina Facebook: crea una pagina con il tuo nome/brand, pubblica regolarmente con foto curate
- Gruppi tematici: cerca "amigurumi Italia", "handmade Italy", "regali fatti a mano" e partecipa con foto e descrizioni — senza spam
- Facebook Marketplace: strumento gratuito e potentissimo. Pubblica come annuncio locale con foto, prezzo, descrizione e zona

📌 Facebook Marketplace ha un tasso di conversione molto alto perché intercetta persone già in modalità acquisto — non stanno cercando ispirazione, stanno cercando un prodotto.

## Instagram — il canale visivo per eccellenza

- Profilo ottimizzato: bio chiara con cosa fai, dove sei e come contattarti. Link a WhatsApp o pagina Facebook
- Contenuti: foto prodotti, reel del processo di creazione, storie con sondaggi e domande
- Frequenza consigliata: 3-4 post a settimana, 2-3 storie al giorno
- Hashtag: usa #amigurumi #amigurumiitalia #fattoadmano #uncinetto

## WhatsApp Business — il canale più sottovalutato

- Scarica WhatsApp Business (gratuito) e configura profilo con foto, descrizione, orari
- Crea un catalogo prodotti direttamente nell'app — le clienti lo sfogliano come una vetrina
- Usa i messaggi di risposta automatica per quando sei offline
- Metti il link al tuo WhatsApp Business ovunque: bio Instagram, pagina Facebook, firma email




## eBay e Subito.it

| Piattaforma | Quando e come usarla |
|---|---|
| **eBay** | Ha senso dopo aver consolidato le vendite su altri canali. Richiede più gestione logistica e foto professionali. |
| **Subito.it** | Spesso ignorato ma efficace: gli utenti sono abituati a comprare oggetti fisici da privati. Ottimo per vendite locali. |

> ⚠ **IMPORTANTE:** Su Subito.it: vendi solo con pagamento anticipato

(PayPal o bonifico) o di persona. Non inviare mai il prodotto prima di ricevere il pagamento.

## Etsy — la piattaforma internazionale

Etsy ha senso se vuoi vendere anche all'estero e sei disponibile a gestire l'interfaccia in inglese, le spedizioni internazionali e le commissioni (circa 6-8% per vendita). Non è il primo passo, ma è un'ottima destinazione quando hai già un processo consolidato.

✏ **Esercizio:** Scegli UN canale principale e UN secondario. Scrivi sul quaderno le 3 azioni concrete che fai questa settimana su ognuno.

CAPITOLO 7B

# I mercatini: come prepararsi e quando partecipare

*Per chi non ama la tecnologia, i mercatini sono spesso il canale più naturale e soddisfacente. Tutto quello che devi sapere per non arrivare impreparata.*

---

> *“ Il mercatino non è solo vendite immediate — è marketing. Le persone che non comprano oggi potrebbero contattarti la settimana dopo su WhatsApp per un ordine personalizzato. ”*

## Quali mercatini scegliere (e quali evitare)

| Tipo di mercatino | Valutazione |
|---|---|
| ✓ **Mercatini di Natale** | Il momento d'oro. Prenota il posto con almeno 2 mesi di anticipo. Pubblico motivato all'acquisto. |
| ✓ **Fiere del fatto a mano** | Mercatini handmade locali, fiere artigianali — pubblico molto in target. |
| ✓ **Parchi e piazze a** | Ottimi per bomboniere e regali estivi, |

| Tipo di mercatino | Valutazione |
|---|---|
| **primavera** | atmosfera rilassata. |
| **✓ Mercatini scolastici/parrocchiali** | Pubblico locale e fidato, ideale per amigurumi per bambini. |
| **✗ Flea market generici** | Pubblico cerca occasioni economiche, non handmade premium. |
| **✗ Fiere lontane all'inizio** | Costi trasferta + pernottamento + iscrizione possono azzerare il guadagno. |

## Lista completa di preparazione

### Prima del mercatino (almeno 2 settimane prima)

- Scegli 5-8 modelli diversi per prezzo e tipo — porta almeno 3-4 pezzi per ogni modello
- Fissa i prezzi su ogni prodotto con un cartellino chiaro e leggibile
- Prepara un banner con il tuo nome (anche A4 plastificato va benissimo)
- Procurati un lettore per carte (SumUp o PayPal Zettle — semplici, ~€20 una tantum)
- Prepara il fondo cassa: almeno €50 in monete e banconote piccole
- Scegli come esporre: tavolo con tovaglia e supporti in altezza per rendere il banchetto tridimensionale

### Il giorno del mercatino

- Arriva con 30-45 minuti di anticipo per allestire con calma

- Porta sacchettini per i clienti e un foglio per raccogliere contatti
- Tieni il telefono a portata di mano per mostrare altri lavori su Instagram/WhatsApp
- Scrivi un cartellino con i tuoi contatti (telefono, Instagram, WhatsApp) ben in vista
- Non sederti mai: stai in piedi, sorridi, sii presente e disponibile

### Dopo il mercatino

- Calcola il guadagno netto (ricavo - costo stand - materiali - trasporto)
- Aggiungi ai contatti chi ti ha lasciato il numero o ha mostrato interesse
- Fai una storia su Instagram/Facebook con una foto del banchetto
- Annota cosa ha venduto di più e cosa non ha suscitato interesse

> 📌 Lista della spesa pre-mercatino: prodotti con cartellini, fondo cassa €50, tovaglia, supporti espositivi, sacchetti per clienti, foglio contatti, cartellino con i tuoi recapiti, lettore carte, telefono carico e powerbank.

CAPITOLO 8

# Come trovare le prime clienti senza sentirti invadente

*Azioni concrete che puoi fare domani mattina per ricevere le prime richieste — senza fare spam e senza disagio.*

## Il cambio di mentalità

> *“ Non stai "vendendo" — stai rendendo disponibile il tuo lavoro a chi lo apprezza. È una differenza enorme, e si sente nel modo in cui ti esprimi. ”*

## Le 3 azioni da fare entro 24 ore

1. Scrivi un post sul tuo profilo Facebook personale con una foto del tuo amigurumi migliore: "Sto iniziando a vendere i miei amigurumi — se conosci qualcuno interessato, condividi pure!"
2. Invia un messaggio WhatsApp a 5-10 persone che ti hanno già fatto complimenti per i tuoi lavori
3. Pubblica un annuncio su Facebook Marketplace o Subito.it con il tuo prodotto più bello

## Testi pronti da adattare

**Post Facebook**

"Dopo tanto lavoro, ho deciso di iniziare a vendere i miei amigurumi! Ogni pezzo è fatto a mano con cura e passione. Se cerchi un regalo originale o vuoi qualcosa di unico per casa tua, scrivimi. Sono disponibile anche per personalizzazioni. [inserisci foto]"

**Messaggio WhatsApp**

"Ciao [nome]! Sto iniziando a vendere i miei amigurumi e ho pensato a te. Faccio anche personalizzazioni. Se ti fa piacere darci uno sguardo, fammi sapere!"

**Storia Instagram**

"Novità! Ho aperto le prenotazioni per i miei amigurumi. Personalizzati, fatti a mano, consegna in tutta Italia. Scrivimi in DM per info e prezzi."

## I gruppi Facebook: come usarli bene

- Cerca gruppi attivi: "amigurumi Italia", "handmade marketplace", "regali fatti a mano Italia"
- Prima di pubblicare, leggi le regole — alcuni non permettono vendite dirette
- Posta con foto belle, prezzo indicato, zona di consegna/spedizione

- Rispondi sempre ai commenti entro poche ore — la reattività genera fiducia

> ✏ **Esercizio:** Fai queste 3 azioni entro domani sera. Non aspettare che siano perfette — falle e basta. Il perfezionismo è il nemico numero uno delle prime vendite.

CAPITOLO 9

# Come rispondere ai messaggi e chiudere la vendita

*Come gestire ogni tipo di richiesta — dal preventivo alla consegna — con sicurezza e professionalità.*

---

## Come rispondere a: "Quanto costa?"

> **Risposta tipo da adattare**
>
> "Ciao! L'orsetto nella foto è €42, spedizione inclusa in tutta Italia (o ritiro a mano se sei di [città]). È fatto interamente a mano, circa 3 ore di lavoro, con lana di qualità. Posso personalizzarlo nel colore o aggiungere il nome ricamato (+€5). Ti interessa?"

## La struttura del preventivo perfetto

1. Descrizione del prodotto con prezzo chiaro
2. Eventuali personalizzazioni disponibili e costo aggiuntivo
3. Tempi di lavorazione e consegna previsti
4. Modalità di pagamento e politica caparra
5. Domanda finale aperta per mantenere la conversazione

## Gli acconti: quando e come chiederli

> **Testo per richiedere caparra**
>
> "Per procedere con il tuo ordine personalizzato ti chiedo una caparra di [X] euro via PayPal/Bonifico. Il saldo alla consegna. Ti mando tutti i dettagli su come procedere."




## Le obiezioni più comuni — e come rispondere

| Obiezione | Risposta efficace |
|---|---|
| **"È caro"** | "Lo capisco. Considera che è fatto interamente a mano in [X] ore. Se vuoi, posso proporti un modello più semplice a prezzo inferiore." |
| **"Ci devo pensare"** | "Certo, prenditi il tempo che ti serve. Ti ricordo che per ordini personalizzati ho posti limitati ogni mese." |

| Obiezione | Risposta efficace |
| --- | --- |
| **"Lo trovo più economico altrove"** | "Ogni lavoro fatto a mano è unico. Il mio prezzo riflette qualità e cura. Posso mostrarti altri dettagli se vuoi." |

## Il follow-up post-vendita

> **Messaggio post-consegna**
>
> "Ciao! Spero che l'amigurumi sia arrivato bene e che sia piaciuto. Se hai un momento, un commento o una foto mi farebbe molto piacere — mi aiuta tanto!"

Questo genera recensioni spontanee, passaparola e clienti fisse. È una delle azioni più sottovalutate e più redditizie.

CAPITOLO 10

# Gli errori che fanno perdere soldi e motivazione

*I 7 errori più comuni di chi inizia a vendere amigurumi — e le soluzioni concrete per non caderci.*




**1**

**Prezzi troppo bassi "per iniziare"**

Abbassare i prezzi non genera più clienti — genera clienti che si aspettano sempre prezzi bassi. Parti già dal prezzo giusto, fin

dal primo giorno.

**2** **Accettare ogni lavoro**

Dire sì a tutto ti esaurisce e abbassa la qualità. Impara a dire: "Non è nel mio listino attuale, ma posso proporti..."

**3** **Lavori personalizzati senza caparra**

Non iniziare mai a lavorare su un ordine personalizzato senza aver ricevuto almeno il 30% anticipato. Nessuna eccezione.

**4** **Nessun processo per gli ordini**

Tieni un quadernetto con: cliente, prodotto, pagamento ricevuto, data consegna. Senza questo, perdi traccia e fai errori.

**5** **Confondere follower con clienti**

Avere 500 like non significa avere 500 clienti. Concentrati sulle persone che ti scrivono, non su quelle che mettono cuoricini.

**6** **Perfezionismo che blocca**

Aspettare che tutto sia perfetto prima di pubblicare ti fa perdere vendite ogni giorno. Pubblica, impara, migliora.

**7** **Non tenere traccia dei numeri**

Anche una semplice nota sul telefono con entrate e uscite mensili ti dice se stai davvero guadagnando — o solo faticando.

CAPITOLO 11

# Piano 7 giorni: da oggi alle prime richieste

*Un percorso giorno per giorno con azioni specifiche e misurabili per passare dall'idea alle prime clienti in una settimana.*

Segui questo piano nell'ordine indicato. Ogni giorno ha un obiettivo specifico e un risultato atteso concreto.

| GIORNO | AZIONI DA COMPIERE | RISULTATO ATTESO |
|---|---|---|
| GIORNO 1 | Elenca 5 amigurumi che sai fare. Per ognuno: materiali, ore di lavoro, se è già stato richiesto. Scegli i tuoi 3 prodotti di punta. | ✓ *Lista chiara di cosa vendi* |
| GIORNO 2 | Applica la formula del Cap. 4 ai tuoi 3 prodotti. Scrivi i prezzi su un foglio. Prepara i cartellini se pensi ai mercatini. | ✓ *Listino prezzi personale* |
| GIORNO 3 | Sessione foto con luce naturale per ogni prodotto (min. 3 scatti ciascuno). Scrivi la descrizione di ogni prodotto (schema Cap. 6). | ✓ *Materiale pronto per pubblicare* |

| GIORNO | AZIONI DA COMPIERE | RISULTATO ATTESO |
|---|---|---|
| GIORNO 4 | Scegli il canale principale. Ottimizza il profilo: foto, bio, contatti. Configura il catalogo WhatsApp Business. | ✓ *Presenza online professionale* |
| GIORNO 5 | Pubblica il primo post/annuncio. Invia messaggio WhatsApp a 5-10 contatti. Pubblica su Marketplace o Subito.it. | ✓ *Prime visualizzazioni e risposte* |
| GIORNO 6 | Entra in un gruppo Facebook e pubblica. Fai una storia Instagram. Rispondi a tutti i commenti e messaggi ricevuti. | ✓ *Prime conversazioni con potenziali clienti* |
| GIORNO 7 | Conta: visualizzazioni, messaggi, interessati. Rispondi a tutte le richieste aperte. Pianifica i contenuti della prossima settimana. | ✓ *Prime richieste reali e piano operativo* |



> *“ Non aspettare di essere pronta al 100%. Inizia con quello che hai, oggi. Il momento perfetto non arriverà mai — ma il tuo primo cliente può arrivare questa settimana. ”*

CAPITOLO 12

# Checklist finale: pronta per vendere

*Uno strumento di controllo rapido da usare ogni volta che pubblichi, proponi o vendi. Stampala e tienila vicina.*

---

## ✅ Prodotto

- ☐ Il prodotto è finito e rifinito (nessun filo che sporge, occhi ben posizionati)
- ☐ Imbottitura uniforme e consistente
- ☐ La personalizzazione rispetta esattamente quanto richiesto
- ☐ Confezione pronta: sacchettino, bigliettino, etichetta

## ✅ Foto e presentazione

- ☐ Almeno 3 foto per prodotto, da angolazioni diverse
- ☐ Luce naturale, sfondo neutro, nessun elemento che distrae
- ☐ Un primo piano di dettaglio ben a fuoco
- ☐ Una foto con la confezione

## ✅ Prezzo

- ☐ Ho calcolato il prezzo con la formula del Capitolo 4
- ☐ Il prezzo copre materiali, tempo e margine

☐ Ho comunicato chiaramente se la spedizione è inclusa o esclusa

## ✅ Pubblicazione

☐ Descrizione completa: cosa è, a chi serve, come averlo

☐ Prezzo visibile e chiaro sin dal primo sguardo

☐ Contatto per informazioni o ordine ben evidente

☐ Hashtag pertinenti inseriti (per Instagram)

## ✅ Gestione cliente

☐ Ho risposto a tutti i messaggi entro 24 ore

☐ Ho inviato il preventivo con tutti i dettagli necessari

☐ Ho richiesto la caparra prima di iniziare un ordine personalizzato

☐ Ho confermato per iscritto: prodotto, prezzo, tempi, indirizzo di consegna

## ✅ Post-vendita

☐ Ho inviato un messaggio di conferma spedizione/consegna

☐ Ho chiesto un feedback o una foto del prodotto ricevuto

☐ Ho aggiornato il mio registro ordini

☐ Ho tenuto aperta la relazione con la cliente

BONUS

# Piccola guida fiscale per le prime vendite occasionali

*Non è consulenza fiscale. È la risposta alle domande che ogni artigiana si fa e non sa a chi chiedere.*

---

> ⚠ **IMPORTANTE:** IMPORTANTE: la normativa fiscale cambia periodicamente. Queste informazioni sono orientative. Prima di iniziare a vendere regolarmente, consulta un commercialista — anche solo per una consulenza di un'ora. Spesso costa meno di €50-80 e chiarisce tutto.

## Vendite occasionali: cosa sono

In Italia, chi vende oggetti artigianali in modo saltuario può farlo come "attività occasionale" senza aprire la Partita IVA, purché l'attività non sia organizzata come impresa e non sia continuativa. Questo non significa che i guadagni non si dichiarano — significa che la gestione fiscale è semplificata.

## Le domande più frequenti

| Domanda | Risposta orientativa |
|---|---|
| **Devo aprire la Partita IVA subito?** | Non necessariamente se le vendite sono davvero occasionali. Il discrimine è la continuità e l'organizzazione dell'attività. Verifica con un commercialista. |
| **Come dichiaro quello che guadagno?** | I redditi da attività occasionale vanno dichiarati nel modello 730 o Redditi PF. Tieni traccia di ogni vendita. |
| **Posso vendere ai mercatini senza P.IVA?** | Dipende dalla frequenza e dai volumi. Vendite sporadiche: in genere sì. Se partecipi in modo regolare, consulta un commercialista. |
| **Devo emettere ricevuta?** | Per vendite occasionali tra privati non è obbligatorio, ma è buona pratica tenere un registro personale di ogni transazione. |

## Cosa fare prima di iniziare a vendere regolarmente

1. Tieni un registro semplice di ogni vendita: data, importo, cliente
2. Fai una consulenza con un commercialista (spesso meno di €50-80)
3. Se superi le vendite occasionali, valuta il Regime Forfettario — pensato per piccoli artigiani

> 📌 Risorse utili: Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it), CNA

(confederazione artigiani), Confartigianato — spesso offrono consulenze gratuite o a costo ridotto per chi inizia.



# Adesso lo sai.

*Sai quanto vale il tuo lavoro. Sai come calcolarlo, come presentarlo, come difenderlo.*

Quante ore hai passato a fare amigurumi bellissimi che nessuno ha mai pagato il giusto? Quante richieste hai lasciato cadere perché non sapevi cosa rispondere? Quante volte hai abbassato il prezzo per paura di perdere una cliente che forse non era nemmeno quella giusta?

**Quella fase è finita.**

Da oggi hai un metodo. Hai la formula per calcolare i prezzi. Hai i canali dove andare. Hai le parole da usare. Hai un piano da seguire giorno per giorno.

Non ti serve aspettare di essere più brava, di avere più follower, di avere un sito perfetto o un brand curatissimo. Ti serve solo iniziare — con quello che hai, adesso, questa settimana.

> *“ Il momento perfetto per iniziare era ieri. Il secondo momento*

> *migliore è oggi.* ”

## Un ultimo pensiero prima di chiudere

C’è una cosa che non ti ho detto ancora, e voglio dirtela adesso, chiaramente.

Vendere il tuo lavoro non è solo una questione di soldi. È un atto di stima verso te stessa. È dire al mondo: “Quello che creo ha valore. Io ho valore.” Ogni volta che chiedi il prezzo giusto stai insegnando a chi ti circonda come trattare il lavoro creativo.

Stai aprendo una strada. Non solo per te — ma per tutte le artigiane che verranno dopo di te.

♥

***Fai il primo passo.***

*Un post. Un messaggio. Un prezzo scritto su un cartellino.*

**Anche uno solo. Fallo oggi.**

---

*Il tuo lavoro merita di essere visto.*

***E pagato.***

*Con tutto quello che vale.*

**Giulia Tanaka**

*Seloe · Vicenza, Italia · Prima edizione, 2026*

*© Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo ebook può essere riprodotta, distribuita o trasmessa in qualsiasi forma senza il preventivo consenso scritto dell'autrice.*

*Le informazioni fiscali contenute sono orientative. Per decisioni specifiche consultare sempre un professionista certificato.*

