

Un e-commerce di prodotti digitali: aumenta le conversioni in 4 mosse

È naturale che il mercato sia cambiato con la nascita degli e-commerce e delle vendite online.

Oltre alle meccaniche, è nata la fondamentale possibilità di vendere prodotti digitali, come immagini, video, libri, programmi, etc.

Vendere questo tipo di prodotti ha infatti numerosi vantaggi, tra i quali:

- **Nessuna spesa di spedizione** – Non dovrai più assumere uno o più dipendenti che si occupino della spedizione, riducendo i costi di gestione e senza problemi derivanti da dogana, leggi particolari, prodotti perduti, etc.
- **Vendi in tutto il mondo** – Il tuo prodotto può essere acquistato con un clic, in qualsiasi parte del mondo: basta avere una connessione internet.
- **Nessun costo di produzione** – O meglio: nessun ulteriore costo di produzione, infatti una volta creato il tuo prodotto, puoi venderlo all'infinito senza costo di materiali o manodopera e creando una rendita passiva.

Però, come in ogni tipo di negozio, non basta caricare il nostro prodotto e rimanere in attesa che le vendite aumentino a dismisura: è necessario prendere degli accorgimenti.

Ecco quindi **come aumentare le vendite** sul tuo negozio di prodotti digitali in quattro semplici passi.

1. Utilizza un mockup digitale per il tuo prodotto

Sia che tu venda un album musicale, sia che tu venda un e-book, il cliente ha bisogno di vedere un richiamo al prodotto fisico che fino a poco tempo fa avrebbe cercato nel negozio sotto casa.

Un'immagine bidimensionale non dà l'idea di un prodotto, non racconta la storia che ha dietro e non riesce a trasmettere il lavoro di produzione che ha richiesto.



In particolare devi cercare di ridurre al minimo il pensiero: "Non compro niente di fisico, perché dovrei pagare questo prezzo?" ancora molto consolidato nella mente dell'utente medio.



Utilizzare una copertina 3D del tuo prodotto può fare [aumentare le tue vendite fino al 43%](#) in più!

2. Offri una versione di prova

Offrire una demo, una versione di prova è uno dei metodi più consolidati per far conoscere un prodotto e quindi invogliare il cliente a comprare la versione completa.

È uno strumento applicabile con qualsiasi tipo di prodotto digitale, ad esempio nell'industria videoludica, la demo giocabile è sempre stata il cavallo di battaglia per molti titoli, passando dal CD in regalo con le riviste specializzate alla demo scaricabile di oggi.

Qualsiasi sia il tuo prodotto, puoi offrire questo servizio: un estratto di un e-book (magari concludendolo in modo che il cliente sia invogliato a continuare), un brano di un album, una settimana di prova di un programma o di un corso.

L'efficacia di questo strumento come catalizzatore di vendite è dovuta a due aspetti:

- Il cliente non è costretto a comprare un prodotto a scatola chiusa, potendo toccare con mano la qualità del servizio/prodotto che stai offrendo.
- "Donando" parte del tuo prodotto, inneschi il **Principio di Reciprocità**: uno dei più potenti processi inconsci della nostra mente è quello che ci fa sentire in debito quando riceviamo un regalo, spingendoci a contraccambiare (spesso con qualcosa di maggior valore).

Puoi integrare facilmente questa funzione su [WooCommerce con il plugin WooCommerce Featured Audio & Video Content](#), che ti permette di caricare nella pagina del prodotto file video e audio (proprio come faresti con le immagini).

Da' ai tuoi clienti un regalo e rimani in attesa del tuo!

3. Utilizza immagini in alta definizione

Abbiamo appena detto che offrire un'anteprima del prodotto che vogliamo vendere è essenziale, qualsiasi sia questo prodotto.

Una demo è il modo migliore di mostrare un programma, un libro e un corso, ma se parliamo di stampe, foto e illustrazioni?

In tal caso è essenziale mostrare, nella pagina del prodotto, l'immagine migliore che tu possa offrire.

Intendiamoci: questo è un buon consiglio per qualsiasi tipo di prodotto. Grazie a grandi servizi come Amazon, ci stiamo abituando a degli standard più alti quando compriamo un oggetto. Cerchiamo la descrizione migliore, le recensioni più positive e, ovviamente, l'immagine più accattivante.

Se questo è vero con un prodotto normale, immagina quanto lo sia per un prodotto che è esattamente l'immagine che mostriamo!

È inutile vendere una foto ad altissima risoluzione se poi nell'anteprima mostriamo un ammasso di pixel.

Dobbiamo puntare nel senso opposto: mostriamo immagini ad altissima risoluzione, permettiamo che il cliente ne osservi ogni particolare e capisca che quello che offriamo è un prodotto di alta qualità e che non abbiamo niente da nascondere.

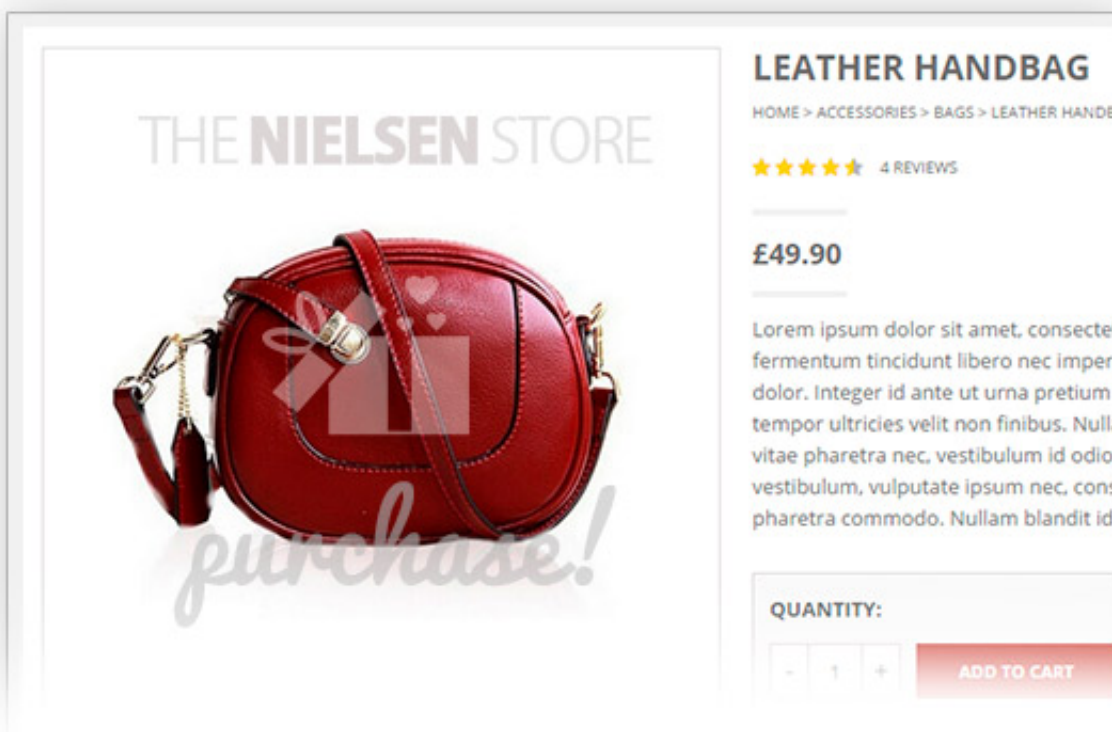
Il modo migliore per farlo è quello di dare in mano al cliente lo strumento adatto, ad esempio permettendo di zoomare e concentrarsi su un particolare della foto come meglio vuole.



Pro tip: se utilizzi WooCommerce, puoi introdurre questa funzione con il plugin [WooCommerce Zoom Magnifier](#).

Un ultimo suggerimento sempre su questo argomento: purtroppo internet è un terreno fertile anche per ladri e truffatori, che potrebbero prendere la tua immagine e utilizzarla per scopi personali (e talvolta anche illeciti).

Per tutelarti, la cosa migliore è apporre un Watermark sull'immagine che mostri, in modo che non possa essere utilizzata altrove senza che ne venga mostrata l'origine:



Anche in questo caso, puoi inserire questa funzione in maniera automatica su WooCommerce grazie a un plugin: [WooCommerce Watermark](#).

In questo modo mostri il prodotto nel modo migliore senza timore che ti venga copiato!

4. Offri una politica refund

Spesso per i prodotti digitali non è previsto il rimborso, anche perché il prodotto non può risentire di danni durante la spedizione, difetti di fabbrica e solitamente è molto chiaro ciò che stiamo vendendo.

Proprio per questo mostrare che siete disposti a rimborsare il prodotto in caso di problemi, può essere un ottimo modo per ottenere la fiducia del consumatore con il minimo sforzo.

Infatti, vi mostrerete professionali e disponibili nei confronti dei clienti e, anche nel malaugurato caso di dover effettivamente emettere dei rimborsi, non andrete incontro a perdite per la

spedizione.

In particolare questo accorgimento è efficace nella vendita di corsi online: pensa alla fiducia che ti trasmette un corso "soddisfatti o rimborsati"!

Questi erano 4 passi con cui potrai dare una sferzata alle tue vendite online sin da subito.