Esercizio W11D1:

1. **Definisco la Nicchia di Mercato:**
   * Identifico un settore di mercato specifico su cui voglio concentrarmi.
   * Effettuo ricerche approfondite per comprendere la domanda e l'offerta nel settore che ho scelto.
   * Cerco di individuare una nicchia di mercato poco competitiva ma comunque redditizia.
2. **Scelgo tra Prodotti Propri e Dropshipping:**
   * Valuto se desidero vendere prodotti di mia proprietà o utilizzare il modello di dropshipping.
   * Con i prodotti propri, ho maggiore controllo sulla qualità e sui margini di profitto, ma richiede investimenti iniziali più elevati.
   * Con il dropshipping, posso iniziare con un budget limitato poiché non ho bisogno di acquistare inventario in anticipo, ma potrei avere meno controllo sulla qualità e sulla spedizione.
3. **Creo il Brand, il Nome e il Logo:**
   * Scelgo un nome che riflette la mia nicchia di mercato e che sia memorabile.
   * Creo un logo che sia professionale e che si adatti al mio brand.
   * Assicuro che il nome e il logo siano unici e non violino i diritti d'autore di altri marchi.
4. **Scegliamo il Dominio:**
   * Scelgo un dominio che include il nome del mio brand o una parola chiave rilevante per il mio settore.
   * Verifico la disponibilità del dominio tramite servizi di registrazione di domini come GoDaddy o Namecheap.
5. **Decido tra un Account Classico o diventare un Shopify Partner:**
   * Valuto se desidero aprire un account classico con Shopify o diventare un partner di Shopify.
   * L'account classico è ideale per chi vuole gestire autonomamente il proprio negozio online.
   * Diventare un partner di Shopify offre vantaggi aggiuntivi, come supporto prioritario e risorse di formazione.
6. **Scelgo i Metodi di Pagamento:**
   * Abilito più opzioni di pagamento per i miei clienti, come carte di credito, PayPal, Apple Pay, etc.
   * Assicuro che i metodi di pagamento siano sicuri e conformi alle normative di sicurezza dei dati.
7. **Considero la Vendita Online e Offline:**
   * Se ho una presenza fisica, considero di integrare il mio negozio online con il punto vendita fisico.
   * Utilizzo strumenti come Shopify POS per gestire le vendite offline e online in modo integrato.
8. **Conduco Analisi del Mercato e dei Competitor:**
   * Conduco un'analisi approfondita del mercato per comprendere la domanda dei consumatori, le tendenze di acquisto e i comportamenti dei miei competitor.
   * Studio i miei competitor per capire le loro strategie di marketing, i loro punti di forza e le loro debolezze.
   * Utilizzo strumenti come Google Trends, SEMrush o Ahrefs per ottenere dati e informazioni utili.

Seguendo questi passaggi e facendo attenzione ai dettagli, sarò in grado di avviare con successo il mio negozio online con Shopify

Inizio modulo