2025

CHECKLIST

# I 10 ERRORI DA EVITARE QUANDO SI INIZIA UN PROGETTO ECOMMERCE

ecommerceschool

# *CHECKLIST:*
# I 10 ERRORI DA EVITARE QUANDO SI INIZIA UN PROGETTO ECOMMERCE

## ERRORE #1:
### *NON INVESTIRE IN UNA FORMAZIONE ADEGUATA!*

Lanciare un ecommerce senza le giuste competenze è come costruire una casa senza fondamenta. Molti imprenditori digitali sottovalutano la complessità di questo settore, complici anche i video trovati online, dove tutto sembra facile! Questo approccio porta invariabilmente a errori costosi e frustrazioni evitabili. Inizia subito con il corso "Da Zero a ecommerce" per acquisire tutte le competenze necessarie in modo strutturato e professionale, risparmiando tempo e denaro nel lungo periodo.

## ERRORE #2:
### *SCEGLIERE LA PIATTAFORMA SBAGLIATA*

Scegliere la piattaforma ecommerce senza pensare al futuro è un errore che può compromettere il tuo business. Molti selezionano soluzioni che sembrano perfette all'inizio, ma che diventano rapidamente inadeguate quando l'attività cresce. Una piattaforma non scalabile ti costringerà a migrazioni complesse proprio quando il tuo negozio inizia ad avere successo. Allo stesso tempo, è essenziale evitare sia soluzioni troppo basiche che limitano le possibilità di marketing, sia sistemi eccessivamente complessi che rallentano le operazioni quotidiane. La scelta ideale deve bilanciare semplicità d'uso e potenziale di crescita.

## ERRORE #3:
## *TRASCURARE LA RICERCA DI MERCATO*

Troppi imprenditori si innamorano della propria idea di prodotto senza verificare se esista realmente una domanda, rischiando di investire tempo e denaro in articoli che nessuno cerca o desidera acquistare. Parallelamente, ignorare l'analisi della concorrenza significa partire già svantaggiati: conoscere chi opera già nel tuo settore è essenziale per identificare opportunità di differenziazione e evitare mercati sovrasaturi. Ma l'errore forse più costoso è non definire con precisione il proprio cliente ideale. Senza una chiara identificazione del target, ogni strategia di marketing, design e comunicazione mancherà di focus, disperdendo risorse in tentativi casuali invece di colpire con precisione il pubblico giusto.

## ERRORE #4:
## *SOTTOVALUTARE I COSTI INIZIALI E OPERATIVI*

Uno degli errori più insidiosi nell'avvio di un ecommerce è sottostimare i costi reali dell'operazione. Molti imprenditori considerano solo le spese evidenti come l'abbonamento alla piattaforma o l'acquisto dei prodotti, dimenticando completamente i costi nascosti che emergono durante il percorso. Ancor più rischioso è non accantonare un fondo di emergenza: ogni business digitale affronta inevitabilmente imprevisti, dal malfunzionamento del sito a campagne marketing inefficaci, che richiedono interventi immediati e risorse extra. Senza un cuscinetto finanziario adeguato, anche un problema minore può trasformarsi in una crisi che minaccia la sopravvivenza stessa del tuo progetto.

## ERRORE #5:
## *CREARE UN'ESPERIENZA UTENTE SCADENTE*

Un'esperienza utente problematica può sabotare anche l'ecommerce con i prodotti migliori. Un design non responsive che si visualizza male su smartphone allontanerà immediatamente la maggioranza dei visitatori. Altrettanto letale è un processo di checkout complicato: ogni passaggio aggiuntivo può ridurre il tasso di conversione, trasformando potenziali acquirenti in carrelli abbandonati. La navigazione del sito dev'essere intuitiva come orientarsi in un negozio fisico ben organizzato - se i clienti non trovano rapidamente ciò che cercano, la frustrazione li spingerà verso la concorrenza, spesso senza darti una seconda opportunità.

## ERRORE #6:
## *IGNORARE GLI ASPETTI LEGALI E FISCALI*

Trascurare gli aspetti legali e fiscali del tuo ecommerce può trasformare un business promettente in un incubo burocratico. Non implementare correttamente privacy policy e termini di servizio espone l'attività a potenziali controversie con i clienti e sanzioni dalle autorità di vigilanza. Anche ignorare gli obblighi fiscali e di fatturazione può portare a pesanti multe e persino alla chiusura forzata dell'attività. Particolarmente rischiosa è la non conformità al GDPR e alle normative sulla protezione dei dati personali, che prevede sanzioni fino al 4% del fatturato annuo globale. Ricorda che la trasparenza legale non è solo un obbligo: è anche un elemento che rafforza la fiducia dei consumatori, sempre più attenti alla gestione dei propri dati e ai propri diritti.

## ERRORE #7:
## *OFFRIRE OPZIONI DI PAGAMENTO LIMITATE*

Gli studi dimostrano che oltre la metà degli acquirenti abbandona il carrello se non trova il proprio metodo di pagamento preferito. Particolarmente critico è ignorare le preferenze locali: in Italia molti clienti preferiscono PayPal o bonifico bancario, mentre in Germania predomina il pagamento alla consegna. Ugualmente dannoso è implementare un processo che genera sfiducia, con pagine non sicure o redirect sospetti: alla minima percezione di rischio, l'utente chiuderà immediatamente la pagina. Ricorda che il momento del pagamento è il più delicato dell'esperienza d'acquisto - deve essere rassicurante, veloce e adattato alle abitudini del tuo target.

## ERRORE #8:
## *GESTIRE MALE LA LOGISTICA E LE SPEDIZIONI*

Non calcolare correttamente i costi di spedizione è un errore che erode silenziosamente i margini di profitto. Molti ecommerce offrono spedizioni gratuite senza aver fatto i conti con precisione, ritrovandosi a perdere denaro su ogni ordine, specialmente quelli di valore ridotto. Altrettanto dannoso è promettere tempi di consegna non realistici: un cliente deluso da un ritardo difficilmente tornerà ad acquistare, mentre consegne sorprendentemente rapide aumentano la soddisfazione. Un elemento spesso sottovalutato è la

politica di reso: in un'era dove oltre il 30% degli acquisti online viene restituito, non avere procedure chiare e semplici per i resi scoraggia l'acquisto iniziale. I consumatori oggi considerano la facilità di restituzione parte integrante del servizio, non un optional.

## ERRORE #9:
## *INVESTIRE POCO NEL MARKETING E NELL'ACQUISIZIONE CLIENTI*

Il più grande mito dell'ecommerce è "se lo costruisci, verranno". La realtà è ben diversa: senza una strategia di marketing efficace, il tuo negozio online sarà come un'isola deserta in mezzo all'oceano. Aspettarsi che i clienti ti trovino spontaneamente è come aprire un negozio in una strada isolata senza insegne. La SEO non è un optional ma una necessità vitale. Altrettanto critico è trascurare i social media, che oggi non sono semplici canali promozionali ma veri e propri marketplace dove i consumatori scoprono prodotti, leggono recensioni e prendono decisioni d'acquisto.

## ERRORE #10:
## *PRESENTARE I PRODOTTI IN MODO INADEGUATO*

In un ecommerce, le immagini sono la vetrina virtuale del tuo negozio. Pubblicare foto di bassa qualità equivale a mostrare prodotti polverosi sotto una luce fioca: allontana immediatamente i potenziali acquirenti. Altrettanto dannose sono le descrizioni generiche o incomplete che non rispondono alle domande dei clienti, costringendoli a cercare informazioni altrove – e probabilmente a comprare altrove. L'assenza di recensioni completa il quadro negativo: in un'epoca in cui il 93% degli acquirenti consulta i feedback prima di procedere all'acquisto, un prodotto senza testimonianze appare come un rischio che molti non sono disposti a correre.

# *NON COMMETTERE QUESTI ERRORI:* INVESTI NELLA TUA FORMAZIONE!

Hai visto quanti ostacoli possono compromettere il successo del tuo ecommerce? La buona notizia è che tutti questi errori sono evitabili con la giusta preparazione. Il **corso "Da Zero a ecommerce"** è la porta d'ingresso perfetta alla formazione di Ecommerce School, pensata per chi parte da zero ma vuole risultati concreti.

## *PERCHÉ SCEGLIERE QUESTO CORSO?*

- **100% online:** segui le lezioni comodamente da casa tua, senza spostamenti
- **Facilità d'uso**: piattaforma intuitiva accessibile da qualsiasi dispositivo
- **Flessibilità totale:** studia quando vuoi e al tuo ritmo, senza scadenze stressanti
- **Validato da centinaia di studenti:** le testimonianze parlano chiaro - il metodo funziona!
- **Entry level perfetto:** ideale per principianti, spiega tutto in modo semplice e pratico

## INIZIA ORA IL TUO VIAGGIO VERSO IL SUCCESSO NELL'ECOMMERCE!