



Apri un negozio in Internet

Come si fa a vendere le proprie merci in Rete? E su quali prodotti è meglio puntare? Questa piccola guida vi aiuta a diventare commercianti globali

C'è un modo nuovo per fare il commerciante: aprire un negozio in Internet. I vostri prodotti, esposti in una vetrina virtuale, sono a disposizione dei clienti, che fanno shopping navigando in Rete. Così risparmiate le spese di un locale vero. E anche quelle di affitto, se la vostra vetrina è ospitata in un sito gratuito. Poi potete lavorare tranquillamente a casa. Oppure dovunque riuscite a collegare il vostro computer a Internet. Le formalità burocratiche sono ridotte all'osso. Basta aprire una partita Iva e, in alcuni casi, iscriversi al registro dei negozianti presso la Camera di commercio. «Questo è un settore in grande espansione e ricco di opportunità, soprattutto per chi ha un'idea originale» dice Alessandro Barone, amministratore delegato di Italia Doc (www.italia.doc.it, tel. 051806900, fax 051802719), uno dei centri commerciali di Internet che ospitano le vetrine dei negozianti. «Al momento sono molto richiesti gli articoli da regalo lavorati a mano» continua Barone. Ma come funziona un negozio virtuale? Facciamo un esempio. Voi occupate il vostro spazio in Rete con le fotografie di maglio-

ni fatti ai ferri, con l'indicazione delle taglie disponibili e del prezzo. Il cliente sceglie un modello, lo ordina e voi glielo spedite. Lo pagherà sempre tramite Internet, lasciando ai gestori del sito una percentuale (di solito dal 3 al 5 per cento) per il servizio.

«Ma attenzione: farsi conoscere dai clienti potenziali è la parte più difficile. Chi vuol dedicarsi seriamente a questo mestiere deve perciò prevedere investimenti di qualche centinaio di milioni» avverte Antonello Busetto, responsabile dell'Osservatorio per il commercio elettronico presso il ministero dell'Industria (www.osservatorio.ecom@minindustria.it).

Per questo, almeno all'inizio, è consigliabile fare qualche esperimento sui siti gratuiti. Come www.e-Italy.it, www.tiscalinet.it e www.citiesonline.it. Se il business funziona, potete passare agli spazi a pagamento, come www.italiadoc.it o www.goitaly.it, che costano 1.500.000 lire l'anno. Questi siti si occupano anche di spedire la merce e di riscuotere per vostro conto. In cambio pagherete una percentuale che oscilla dal 10 al 15 per cento degli incassi. «Se si vendono prodotti standard, attenzione al prezzo: su Internet i confronti sono facili e il cliente sceglie» suggerisce Massimiliano Cervetti, responsabile di [Etline e associati \(e-mail etline@galactica.it\)](mailto:Etline e associati (e-mail etline@galactica.it), società che organizza corsi di formazione per chi vuol fa-

IL LIBRO



Ecco tutte le risposte a tutti i dubbi di chi cerca un lavoro e anche di chi un posto ce l'ha già. Da come si utilizzano i nuovi servizi di collocamento alle agevolazioni per i giovani, dalle norme che tutelano le donne a come si legge e si controlla la busta paga.

Guida pratica del lavoro, di Ricciardi, Conclave, Corrente e Lai, Edizioni Lavoro (via Lancisi 25, 00100, Roma), 24.000 lire.

re questo mestiere (costano 4.500.000 lire, più Iva). Per saperne di più c'è il libro *Il commercio elettronico*, una guida al marketing delle vendite online (di Giampiero Di Carlo, Etas edizioni, 39.000 lire).

Gisella Bono

@online
 Nel nostro sito Internet
 le nuove opportunità
 nel campo dell'occupazione