

mōōza
Independent, Crafted, Italian



Guida
per il
Venditore

Benvenuto nel mondo Mooza

Questa guida ti aiuta a conoscere gli aspetti principali della vendita online, a gestire il tuo negozio e ad iniziare un percorso di crescita in modo da aumentare sempre di più le tue vendite.

Qui troverai anche consigli e suggerimenti per migliorare la tua offerta e rendere il tuo negozio davvero unico.

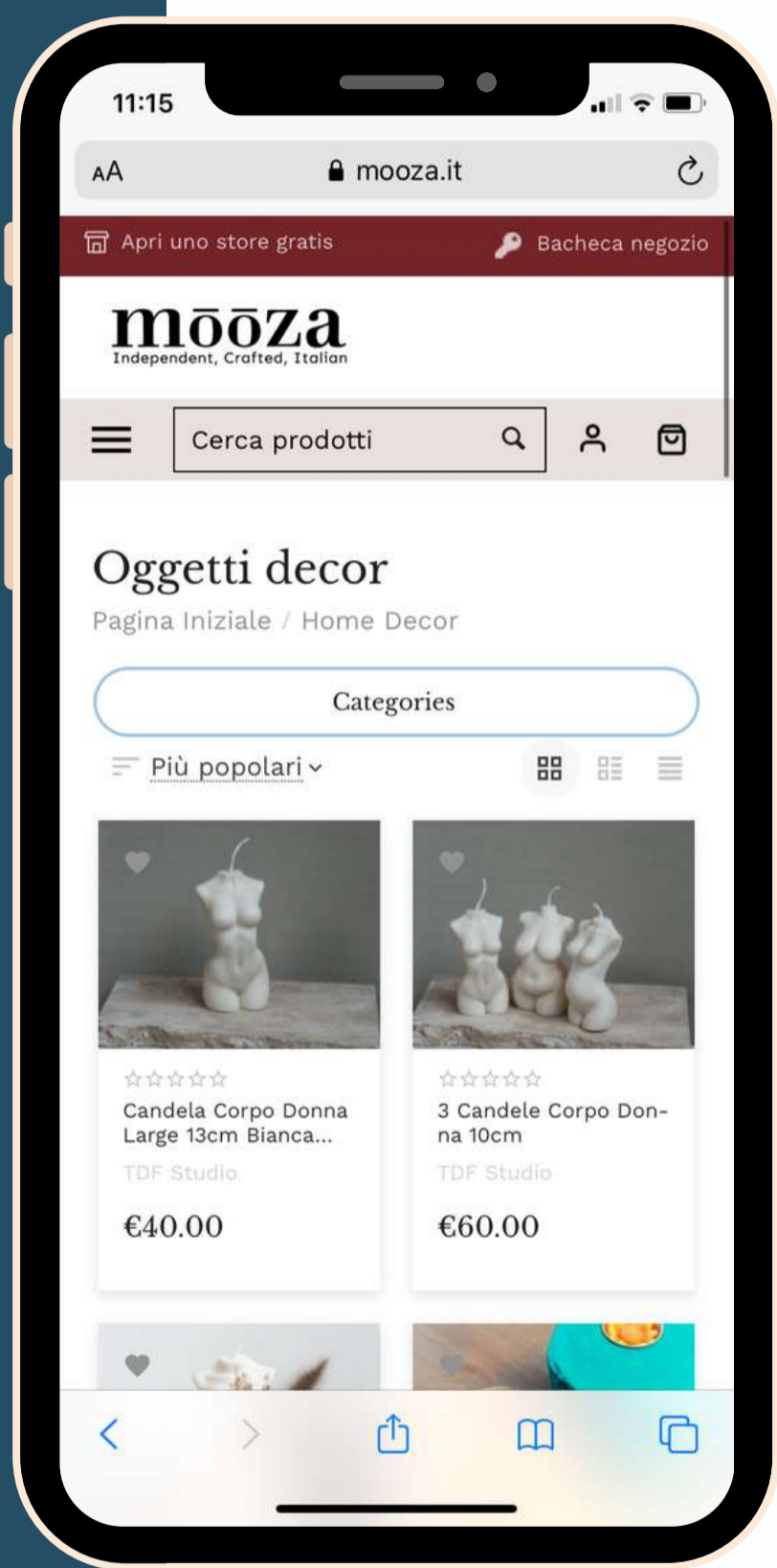
Scegli una sezione

1. Conoscere Mooza
2. Gestire il tuo negozio
3. Gli elementi che ti aiutano ad aumentare le vendite
4. Marketing e Comunicazione
5. La formazione per i venditori: la Mooza Academy



1. Conoscere Mooza

Mooza è il marketplace specializzato nel lifestyle made in Italy. È lo spazio per cose che non si trovano altrove. Oggetti di stile e design unici, abiti originali e artigianali, dipinti, creazioni indimenticabili o vintage: tutto ciò che normalmente si trova solo scoprendo una piccola boutique in un centro storico o visitando un posto nuovo.



Oggi, questi prodotti straordinari sono disponibili online per tutti.

Mooza ospita una community di venditori che hanno in comune il valore dell'indipendenza: artigiani, designer, artisti, piccole e medie imprese che sono il cuore dell'economia italiana, con una lunga tradizione locale che portano avanti o che reinventano. Persone che rischiano facendo della loro passione il loro lavoro.

Scelgono di acquistare su Mooza tutti coloro che cercano un'alternativa ai prodotti standardizzati dei grandi marchi, scelgono di vendere su Mooza coloro che amano l'indipendenza e credono in ciò che fanno rischiando in proprio.

2. Gestire il negozio

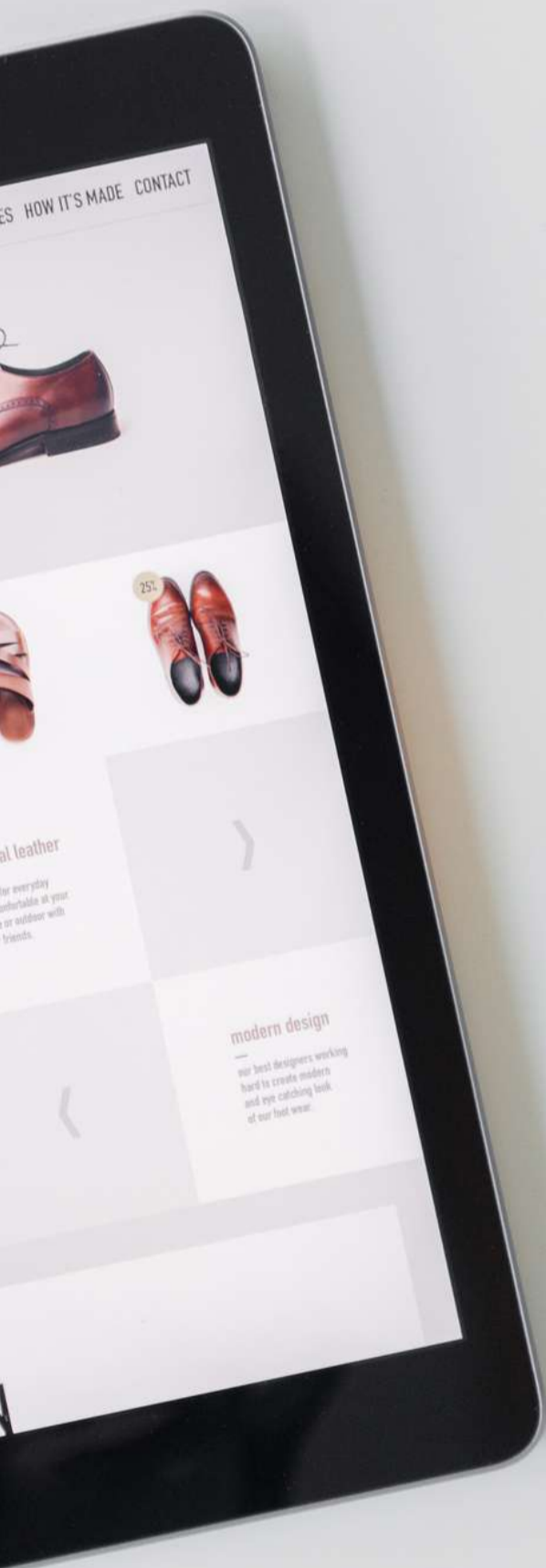
Hai completato l'iscrizione, inserito qualche prodotto, sottoscritto i termini e le condizioni e adesso sei pronto per iniziare la tua avventura nell'online.

L'e-commerce è un territorio vasto da affrontare, per questo ti indichiamo volta per volta gli elementi che devi tenere sottocchio per ottenere il massimo dei risultati.

Familiarizza con la tua bacheca. È lo strumento principale per avere in ogni momento le informazioni che si servono.

Puoi accedere direttamente dalla homepage di mooza.it in ogni momento attraverso «bacheca negozio» in alto a destra.

Da qui potrai vedere: i dati di fatturato, gli ordini in corso, accedere al menù per inserire o modificare i prodotti e i tuoi dati e gli avvisi che ti indicano di volta in volta cosa manca per spingere di più le tue vendite.



3. Gli elementi che ti aiutano ad aumentare le vendite

Mooza è un marketplace che propone i prodotti dei suoi venditori a tutti gli utenti. La forza del marketplace sta nell'attrarre più pubblico attraverso l'offerta di prodotti diversi, di avere un posizionamento più alto nei motori di ricerca e di rendere i prodotti dei suoi venditori sempre facili da trovare. Alcuni elementi più di altri, che dipendono dal venditore stesso, ci aiutano a spingere i prodotti perché attirano immediatamente l'utente e/o perché aumentano la visibilità nelle ricerche.

Aggiungi sempre nuovi prodotti.

Aggiungere più prodotti garantisce di rispondere alle esigenze delle clientela in termini di stile e varietà, non solo, le ricerche favoriscono i brand che hanno più prodotti facendoli balzare tra i primi.

Presta attenzione alle foto dei prodotti.

Niente attrae l'occhio come una buona immagine, che colpisce subito l'interesse di un utente, anche chi è entrato in Mooza per cercare un altro prodotto. Oggi ci sono diverse soluzioni per realizzare delle foto di buona qualità anche senza set fotografici professionali. Nella nostra sezione Academy puoi trovare consigli e soluzioni accessibili.



Presta attenzione alle descrizioni dei prodotti.

Se un utente è indeciso sull'acquisto una buona descrizione può eliminare molti dubbi e accelerare la decisione di acquisto di un prodotto soprattutto per la prima volta. Non sottovalutare l'impatto di adoperare descrizioni semplici e chiare per fare comprendere tutte le potenzialità delle tue creazioni. Puoi approfondire l'argomento nella sezione Academy.

Usa i tag.

I tag sono delle descrizioni prodotto che facilitano la ricerca dell'utente. L'uso dei tag aumenta notevolmente le possibilità di vendita di un prodotto. Se ad esempio produci piatti di ceramica inserire tra i tag «idea regalo» o «tavola» farà emergere il tuo prodotto nelle ricerche di tutti gli utenti che usano anche queste parole.

Scegli la categoria giusta

Assegna sempre la giusta categoria ai prodotti, in modo che ogni cliente possa visualizzarle subito quando apre un menù e fa una ricerca generalizzata per tipo di prodotto. Se non trovi la categoria o hai dubbi su quale sia meglio assegnare puoi sempre contattare il nostro servizio clienti.



4. Marketing e Comunicazione

Il tuo negozio su Mooza e i tuoi prodotti verranno promossi, in base ai nostri criteri editoriali, nelle selezioni sul nostro sito e anche sulle nostre pagine social Instagram e Facebook. A tua volta tu puoi aumentare la tua visibilità promuovendo il tuo negozio attraverso degli strumenti di promozione gratuiti fatti apposta per te:

1. Condividi il tuo Store Gallery:

lo Store Gallery è un biglietto da visita digitale creato con i tuoi colori, il tuo logo e le foto dei tuoi prodotti. È immediatamente disponibile per i seller che hanno più di 20 prodotti nel loro negozio ed è lo strumento promozionale perfetto da inviare alla tua lista contatti o da condividere sui social. Puoi creare il tuo Store Gallery direttamente dalla tua bacheca.

2. Il tuo QR code personalizzato:

Il tuo QR code personalizzato: da scaricare e stampare sul tuo biglietto da visita o da aggiungere al tuo catalogo. Una volta stampato il tuo cliente non dovrà fare altro che inquadrarlo con il suo smartphone per entrare subito nel tuo negozio online

3. Brochure:

Mooza ti mette a disposizione dei modelli di brochure personalizzate con il tuo logo e i tuoi colori da stampare e utilizzare per i tuoi clienti potenziali.



5. La formazione Mooza Academy

Gli artigiani e designer indipendenti devono gestire tutto da soli.

Per questo Mooza ha creato una sezione dove troverai contenuti facili da mettere subito in pratica nelle aree che ti servono di più:

- e-commerce,
- marketing,
- trends

... e tutto quello che può servirti nella tua professione per crescere.

Inoltre, abbiamo a cuore i temi che hanno un grande valore sociale per la nostra community, come la sezione dedicata alle Donne Artigiane.

Mooza è sempre con te

Per ogni richiesta, dubbio o difficoltà puoi:

- Chattare con noi dalla tua bacheca
- Scrivere alla nostra assistenza:
support@mooza.it
- Contattarci sulle nostre pagine social:



Mooza Italy



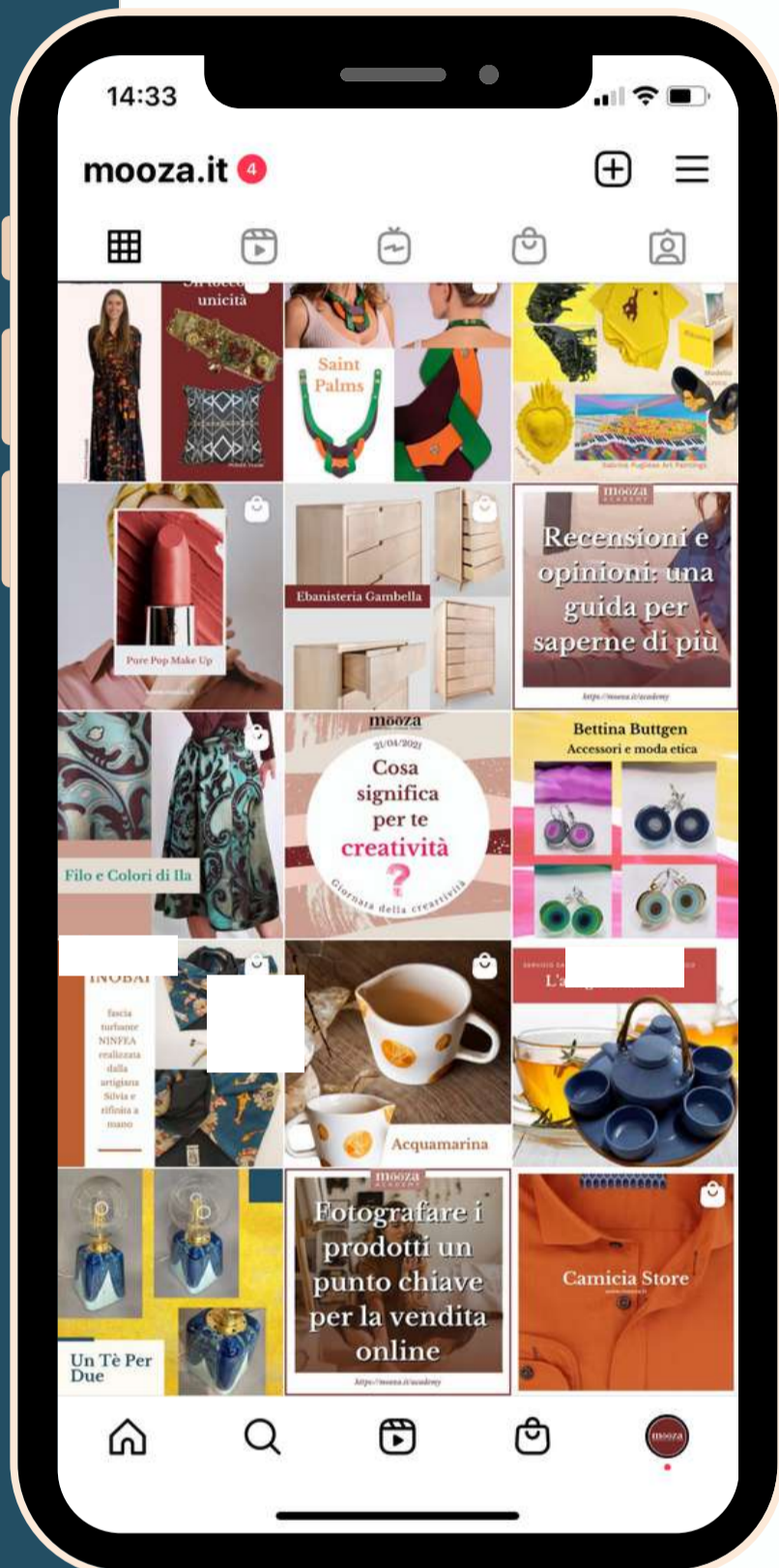
Mooza



Mooza.it



Mooza Italy



Abbiamo anche un canale Youtube su cui puoi trovare video di diverso tipo che ti aiutano ad utilizzare la bacheca, inserire i prodotti o che raccontano il mondo e i valori di Mooza.

5 COSE DA RICORDARE PRIMA DI ANDARE ONLINE

1. Descrivi chi sei e cosa fai:

Le persone hanno un debole per le storie vere, non c'è bisogno che racconti tutto, solo brevi righe per dire perché hai scelto di fare queste creazioni particolari.

2. Fai attenzione alle foto:

Se non sei sicuro se vanno bene o meno, chiedi un parere sincero ad amici e conoscenti. Almeno 7 o 8 persone ti daranno l'idea se le tue foto possono davvero attirare l'attenzione dei clienti.

3. Inserisci delle buone descrizioni prodotto:

Ricordati, le persone sono distanti, quindi indica i particolari importanti per loro.

4. Aumenta la tua visibilità con i tag:

Non sottovalutarli, possono darti una grossa mano per farti trovare dai clienti!

5. Non smettere mai di comunicare:

sulle tue pagine social, nelle email, nelle brochure o biglietti da visita, inserisci sempre il link al tuo negozio su Mooza. E sei hai bisogno di aiuto, utilizza i nostri supporti promozionali!



mōōza

Independent, Crafted, Italian

www.mooza.it