

STORE

Fare Soldi

vendendo le cose giuste



Volume 1

TRIZIA

Libri e Giornali

Musica

Giocattoli

Software

Gioielli

Films

COPYRIGHT

Copyright TRIZIA 2022
All Right Reserved



Copyright

POSTO 18. LIBRI E GIORNALI



Libri e Giornali

Non c'è da stupirsi che libri e magazine siano all'ultimo posto nella categoria dei prodotti che vendono di più. Chiariamoci, tra le migliaia di categorie possibili di vendita un diciottesimo posto è comunque da Re. I libri e i giornali (o magazine, fumetti, etc.) si venderanno sempre, tra alti e bassi, e

non passeranno mai di moda. Malgrado l'incultura dilagante.

Tuttavia si legge meno rispetto a ieri. E la concorrenza degli ebook non giova alle vendite. Gli ebook e gli info prodotti sono una gran bella cosa, e infatti personalmente consiglio caldamente di venderli. Tuttavia abbassano nettamente il costo di produzione (che equivale a zero), si possono duplicare e quindi sono oggetto di pirateria, ed essendo molto alta la proposta, in alcuni settori potrebbero non essere assorbiti a sufficienza.

Esistono tuttavia delle nicchie estremamente proficue che vi ho già illustrato nell'ebook **Ricco su Amazon vendendo libri** e che vi illustrerò ancor più nel dettaglio tra qualche tempo con un ebook dedicato, tuttavia l'enormità della proposta abbatte notevolmente il margine di guadagno.

Diverso il caso dei libri cartacei, che sono nettamente in rimonta. Ma qui, dato l'eccessivo costo di produzione che denuncia Amazon (che in pratica stampa libri anche per l'editoria nazionale ed internazionale), nonché il **Pay for use** delle biblioteche (che offrono letture online dei libri a pochi centesimi di euro) e i **servizi in abbonamento** (che offrono la possibilità di leggere milioni di libri per un pagamento forfettario al mese) i guadagni per i venditori sono davvero minimi. Resta comunque la possibilità di arricchirsi con gli ebook, perché se è vero che sono tanti, il loro costo di produzione è esiguo e qui scatta il guadagno sulla quantità.

Sarà poi compito del venditore offrire al pubblico anche una qualità sufficiente, e non solo libri spazzatura che lasciano il tempo che trovano.

Il mercato dei libri cartacei tuttavia non è finito, solo che sta cambiando direzione: malgrado la digitalizzazione dei libri di dominio pubblico e il monopolio di stampa di Amazon, restano pur sempre nicchie interessanti come quella dei **libri usati**, che è in

netto aumento, o ancor più quella dei **libri rari e pregiati**, che trovano un pubblico di estimatori disposti a pagare bei soldoni per accaparrarsi un libro da collezione.

Quindi, il mio consiglio è: se volete fare buoni guadagni vendendo libri optate per gli ebook e gli info prodotti, se volete fare soldi a breve termine con la quantità. E libri rari, da collezione o anche buoni libri usati **in cartaceo** se volete offrire la qualità e registrare buoni guadagni a lungo termine.

Questo perché le platee sono diverse:

gli estimatori hanno bisogno di venditori onesti e soprattutto affidabili, per avere la sicurezza di non prendere bidoni. Ma la fiducia richiede tempo e il venditore ne ha bisogno per farsi una buona fama.

Tuttavia, una volta conquistata la fiducia dell'acquirente, sappiate che la fidelizzazione è pari al 100%.

I vostri acquirenti non vi lasceranno più e, se rimarranno soddisfatti dei prodotti da voi acquistati, passeranno parola e acquisterete pubblico. Insomma, la qualità e la serietà permettono lauti guadagni...ma nel tempo.

All'opposto, offrire quintali di ebook di scarsa qualità a un prezzo decisamente concorrenziale (e questo è sempre possibile, dato il costo quasi zero di produzione) vi farà guadagnare molto, molto bene all'inizio, ma se non sarete in grado di seguire le tendenze e le mode, nel tempo registrerete guadagni sempre più bassi.

E i bestseller, mi direte? Se offrissi ebook di buona qualità e di scrittori famosi?

Vi dirò un segreto : **i libri bestseller vendono soprattutto in cartaceo**, perché anche qui, per diventare uno dei più venduti, lo scrittore necessita di fidelizzazione del suo pubblico. E un fan vuole toccare, annusare, sfogliare a mò di feticcio il libro del suo

scrittore più amato. **Soprattutto se magari è autografato.**
Fatene tesoro!

Adesso passiamo alla fase hot delle vendite. Vi illustrerò qui dei passaggi fondamentali da affrontare, se volete realizzare lauti guadagni. Sembrano cose banali, ma vi assicuro che sono la base del processo di vendita, a cui il venditore spesso non dedica sufficiente attenzione. Quindi, per ogni categoria ci chiederemo:

- a) Perché il pubblico acquista un simile prodotto? Qual è la molla che lo spinge a farlo?
- b) Quali sono le eventuali categorie o sottocategorie di questo prodotto, da cui poter attingere a complemento?
- c) Come posso attrarre il cliente ad acquistare da me, piuttosto che da altri?
- d) Come posso attirare sul mio negozio il cliente, nell'oceano di internet? Come posso farmi trovare? Quali sono le parole chiave da utilizzare?
- e) Come posso gratificare e/o premiare il cliente, in modo che una volta acquistato da me vorrà rifarlo?

Una volta risposto alle nostre domande vedrete che il cammino verso il guadagno sarà decisamente in discesa. Sembra stupido, ma a volte basta farsi la domanda giusta per risolvere dei problemi, anche spinosi.

Facciamoci le domande giuste.

Perché il pubblico acquista un simile prodotto? Qual è la molla che lo spinge a farlo?

La scelta di un libro, o anche solo di un ebook, spesso non nasce da motivazioni razionali, ma emotive. L'utente non sta acquistando un kilo di patate per soddisfare il proprio appetito, bisogno primario, bensì per soddisfare la propria mente, quindi regalarsi un piacere intellettuale e/o emotivo. In pratica:

Vogliono stupirsi, sognare e conoscere cose nuove.

Vogliono acquisire conoscenze specifiche.

Vogliono passare il tempo in tranquillità, lontani dalla tv o dal Pc o dalla radio. Staccare la spina.

Vogliono collezionare libri o riviste di cose a cui sono interessati.

Vogliono avere l'illusione di fare qualcosa di utile mentre in realtà stanno solo passando il tempo.

Ne va da sé che le categorie di libri che vendono di più sono legati a questi aspetti. Non stupisce che i libri di **narrativa**, **i romanzi**, o anche **i libri di foto**, o quelli molto illustrati, tipo **i libri di viaggi**, siano al primo posto nelle scelte degli utenti.

A loro volta la narrativa si divide in varie sottocategorie, come **il thriller**, che va alla grande, **il fantasy**, che è in ascesa, **il giallo**, che si mantiene abbastanza bene, e **la letteratura romantica**, decisamente in salita, e non solo tra le donne.

C'è anche una sotto-categoria che sta facendosi largo tra il pubblico: **l'horror**, ma soprattutto **il porno** (o **erotico**, che dir si voglia) e molto spesso una commistione tra questi due generi. Il **porno-horror** va tantissimo e, dato che internet permette il nickname o di mantenere l'anonimato, è una sotto-categoria che sembra piacere anche alle donne.

La categoria ancor più gettonata è comunque quella di **business o successo personale**, che attira sempre più persone. Ci sono milioni di utenti che vanno alla ricerca della loro **Bibbia personale per far soldi**, attaccandosi alle mode del momento, come **il trading o le affiliazioni**, o le **rivendite di info prodotti con licenza di vendita**, il vero mercato di domani. Far soldi resta per tutti la fissazione privilegiata, e oggi più che mai le persone vanno alla ricerca di qualcosa che gli permetta di guadagnare subito e senza troppa fatica. Tenetene conto.

In netta discesa i **libri di cucina** e quelli di **orticoltura o giardinaggio**, soppiantati dai video tutorial di youtube. In

You've Just Finished your Free Sample

Enjoyed the preview?

Buy: <http://www.ebooks2go.com>