Come iniziare con TikTok Shop? Guida passo dopo passo

di Paolo Franzese



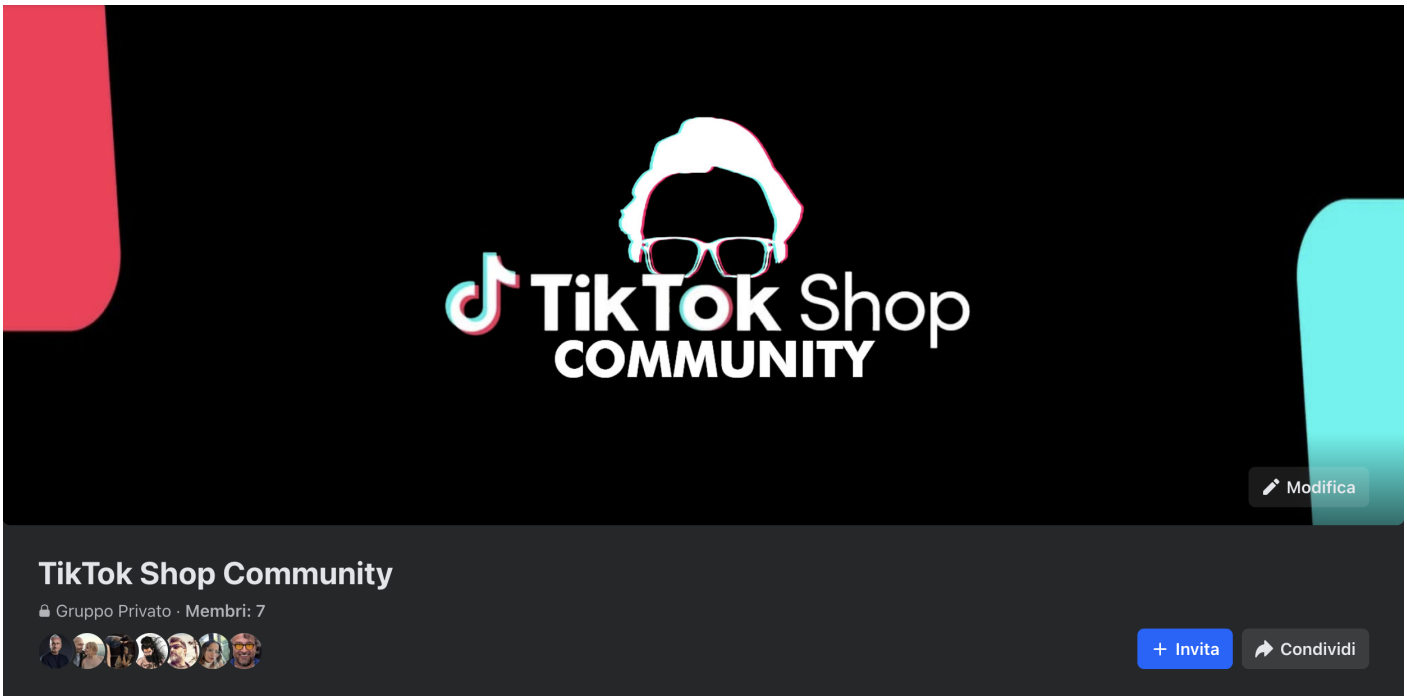
Come iniziare con TikTok Shop? Negli ultimi anni di esperienza nell'e-commerce, raramente si è vista una rivoluzione così rapida e potente come quella rappresentata da TikTok Shop. Questa piattaforma, grazie al suo modello innovativo e alla sua vasta audience, sta trasformando il modo in cui i venditori online generano vendite e interagiscono con i clienti.

La nuova corsa all'Oro dell'e-commerce, ora vediamo perché TikTok Shop sta cambiando le regole del gioco, intanto se sei interessato al tema iscriviti gratis alla mia newsletter:

TikTok Shop Community

La tua guida per vendere su TikTok, con l'arrivo imminente di TikTok Shop in Italia, sempre più aziende e creator stanno cercando di capire come sfruttare questa nuova piattaforma per aumentare le proprie vendite. In UK e Spagna, TikTok Shop ha già rivoluzionato il modo di fare e-commerce, permettendo ai venditori di mostrare e vendere i loro prodotti direttamente tramite video e dirette.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Unisciti alla mia community su Facebook per prepararti a vendere su TikTok Shop…

Ma come prepararsi al meglio prima del lancio in Italia? Per rispondere a questa esigenza, ho creato la **TikTok Shop Community**, un gruppo dedicato a chi vuole:

- Capire come funziona TikTok Shop e come integrarlo nella propria strategia di vendita;
- Imparare a sfruttare le Live Commerce per coinvolgere i clienti e aumentare le conversioni;
- Conoscere le migliori strategie per creare contenuti che vendono;
- Rimanere sempre aggiornato sulle ultime novità e tempistiche del lancio in Italia.

? **Suggerimento**: Perché unirsi alla **TikTok Shop Community**? Il mondo delle vendite online è in continua evoluzione, e chi si prepara in anticipo ha sempre un vantaggio competitivo. Entrando nella nostra community, potrai confrontarti con altri imprenditori, creator e professionisti del settore, scoprire consigli pratici e accedere a risorse esclusive che ti aiuteranno a fare la differenza.

? Non aspettare che TikTok Shop arrivi in Italia per prepararti! Unisciti subito alla TikTok Shop Community e inizia a costruire la tua strategia vincente: clicca qui per iscriverti al gruppo
! Preparati ora e non restare indietro!

Come iniziare con TikTok Shop? Il futuro delle vendite è sui social.

Cambiamento radicale

TikTok Shop rappresenta un **cambiamento radicale** nel panorama dell'e-commerce, combinando la potenza dei social media con un marketplace interno. Il motivo principale del suo successo è la capacità di generare vendite attraverso contenuti video altamente coinvolgenti e algoritmi che favoriscono la scoperta di prodotti da parte degli utenti.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

TikTok Seller Center per gestire la tua attività di e-commerce direttamente su TikTok

Alcuni numeri dimostrano il potenziale del fenomeno: chi ha esperienza nell'e-commerce sta già puntando massicciamente su TikTok Shop. In particolare, alcuni esperti del settore hanno generato vendite multimilionarie e stanno investendo milioni di dollari in inventario destinato esclusivamente a questa piattaforma.

Come iniziare con TikTok Shop? Una crescita inaspettata…

Panoramica dettagliata

TikTok Shop ha registrato una crescita significativa a livello globale (fonte dei dati statista e influencermarketinghub), con una distribuzione variegata tra i continenti. Ecco una **panoramica dettagliata** basata sulle informazioni disponibili:

Asia

- **Presenza Dominante**: La maggior parte dei TikTok Shop è concentrata in Asia, con l'Indonesia al primo posto, rappresentando il 20,5% del totale globale. Seguono Thailandia e Vietnam con il 18,3% e il 17% rispettivamente;
- **Volume di Vendite**: Nel 2023, oltre l'80% delle vendite totali su TikTok Shop è avvenuto nel Sud-Est asiatico. Thailandia, Vietnam, Malesia, Filippine e Indonesia sono i principali mercati in termini di valore lordo della merce (GMV).

America del Nord

- **Stati Uniti**: Gli Stati Uniti rappresentano l'11,8% dei TikTok Shop a livello mondiale. Sebbene la percentuale di vendite sia inferiore rispetto all'Asia, il mercato statunitense sta crescendo rapidamente, con un GMV di circa 853,32 milioni di dollari, pari al 7,7% del totale.

Europa

- **Regno Unito**: Nel panorama europeo, il Regno Unito è prominente, rappresentando oltre il 6% dei TikTok Shop globali. Il GMV nel Regno Unito è stato di circa 603,35 milioni di dollari,

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

pari al 5,44% del totale.

Altri Continenti

- **Presenza Limitata**: Attualmente, la presenza di TikTok Shop in Africa, America Latina e Oceania è meno pronunciata. Tuttavia, con l'espansione continua della piattaforma, è probabile che la diffusione aumenti in queste regioni nel prossimo futuro.

Categorie di Prodotti Popolari

- **Bellezza e Cura Personale**: Questa categoria domina le vendite globali su TikTok Shop, con circa 370 milioni di articoli venduti nel 2024.
- **Abbigliamento Femminile e Intimo**: Segue con quasi 285 milioni di prodotti venduti nello stesso anno.

In sintesi, mentre TikTok Shop ha una *forte presenza in Asia*, sta guadagnando terreno in altre regioni, con una crescita significativa in Nord America ed Europa. Le categorie di bellezza e moda femminile sono particolarmente popolari tra i consumatori. Se vuoi verificare l'attivazione nella tua regione vai qui: https://seller.tiktok.com/.

TikTok Shop offre diverse modalità di guadagno, sia per i venditori che per i creator affiliati. La seguente tabella fornisce un'idea delle potenziali entrate basate su diversi modelli di business.

Ruolo	Metodo di Guadagno	Potenziale Guadagno (stima)
Venditore	Vendita diretta di prodotti	10.000€ - 100.000€/mese (dipende dal volume di vendite e dalla nicchia)
Creator	Affiliazione (commissione)	5% - 50% del prezzo del prodotto
Influencer	Promozione tramite video/live	1.000€ - 50.000€/mese (se con grande engagement)
DropShipper	Vendita senza magazzino	2.000€ - 30.000€/mese

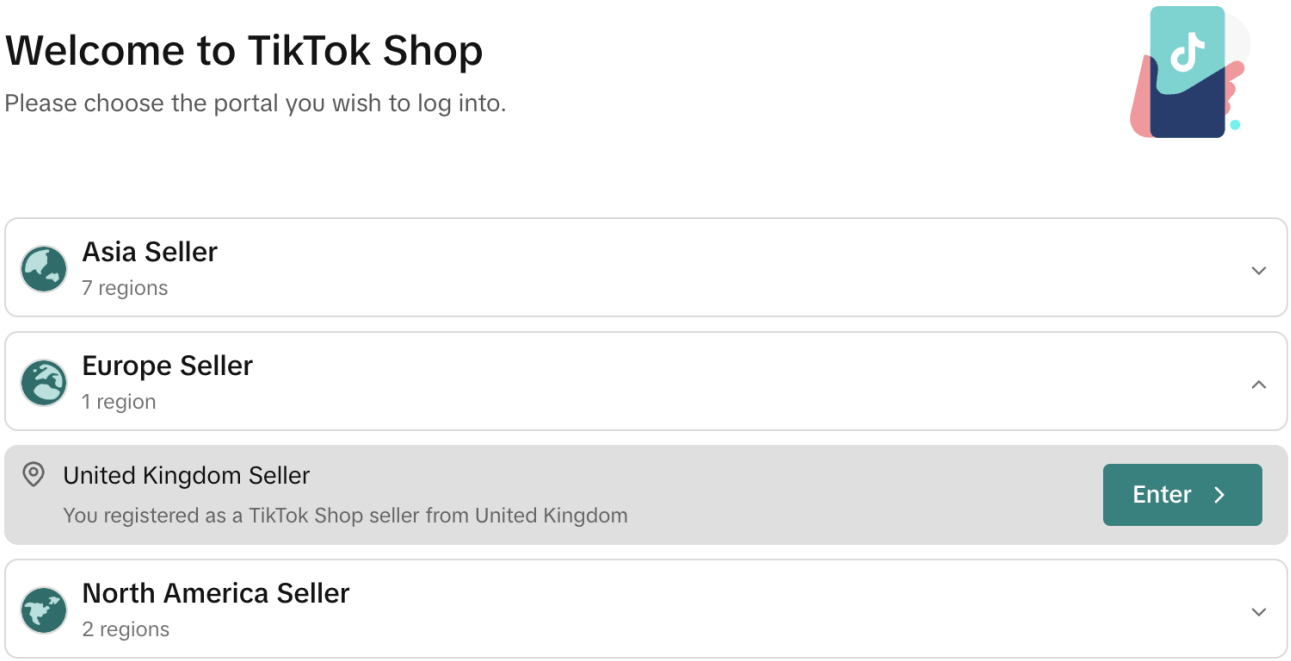
I guadagni dipendono dalla strategia di marketing, dal numero di follower, dall'engagement e dalla tipologi

Come iniziare con TikTok Shop? Dobbiamo ancora aspettare.

Quando in Italia?

Attualmente, non esiste una data ufficiale per il lancio di TikTok Shop in Italia. Tuttavia, secondo alcune fonti, TikTok sta pianificando di introdurre TikTok Shop nel mercato europeo, inclusa l'Italia, nel 2025, dopo averlo testato in mercati selezionati come Stati Uniti, Regno Unito e Asia. Pare che l'azienda abbia iniziato a invitare i venditori a provare la versione beta in Germania, Francia, Spagna e Italia, con l'intenzione di procedere al lancio ufficiale in estate.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Dal sito ufficiale ancora manca l'apertura in Italia.

Nonostante non siano ancora stati diffusi annunci e date ufficiali, l'arrivo di TikTok Shop in Italia sembra imminente. Nel frattempo, le aziende possono prepararsi a cogliere le opportunità offerte da questa piattaforma di social commerce.

Come iniziare con TikTok Shop? Come aprire un negozio.

Creazione dell'Account

Per aprire un negozio su TikTok Shop, bisogna seguire una procedura di registrazione e verifica che richiede alcuni dati fondamentali, ecco come **creare l'account**:

- **Dati personali**: TikTok richiede nome, indirizzo e gli ultimi quattro numeri del Social Security Number (per chi si trova negli USA);
- **LLC o dati personali?** Se si vuole accelerare il processo di approvazione, è consigliabile registrarsi con i propri dati personali piuttosto che con un'azienda (LLC – Limited Liability Company, ovvero Società a Responsabilità Limitata SRL). Questo perché TikTok richiede comunque una verifica personale anche per chi utilizza una LLC, il che rallenta il processo;
- **Verifica della pagina TikTok**: recentemente TikTok ha aggiunto un ulteriore passaggio per la verifica delle pagine aziendali, che può generare confusione tra i nuovi utenti.

Come iniziare con TikTok Shop? Configuriamo il negozio.

Configurazione del Negozio

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Una volta approvati, bisogna completare la **configurazione del negozio**:

- **Compilare le informazioni fiscali**;
- **Impostare i metodi di spedizione**;
- **Aggiungere prodotti e descrizioni dettagliate**;
- **Collegare il negozio a un account TikTok per il marketing**.

Molte persone incontrano difficoltà nella connessione del negozio alla pagina TikTok. TikTok ora richiede una verifica aggiuntiva per collegare la pagina all'account del negozio, quindi è necessario inviare informazioni supplementari.

Come iniziare con TikTok Shop? Posso nascere problemi, cose da evitare…

Disattivazione dell'Account

Un problema comune tra i venditori è la chiusura degli account TikTok Shop. Circa il 90% delle LLC registrate per aprire negozi su TikTok viene disabilitato poco dopo l'attivazione. Se il tuo negozio viene chiuso, è possibile fare ricorso con un messaggio chiaro e conciso, come il seguente:

> "Sto aprendo un secondo negozio TikTok per un prodotto diverso venduto da un diverso marchio di e-commerce. Non può essere nello stesso negozio, ho fornito informazioni accurate. Per favore, fatemi sapere se serve altro per verificare il mio account."

Utilizzare parole chiave come **"marchio differente"** può aiutare nel processo di riattivazione.

Come iniziare con TikTok Shop? Regole e strategie vincenti per avere successo…

Spedizione rapida

TikTok Shop valuta i venditori in base alla velocità di evasione degli ordini (spedizione e tasso di risposta). Il sistema assegna una valutazione basata sul tempo impiegato per spedire un ordine.

- **Scadenza per la spedizione**: il prodotto deve essere spedito entro massimo 2 giorni lavorativi;
- **Probabili problemi con Poste Italiane**: molti venditori pensano che basti consegnare il pacco a Poste Italiane entro 3 giorni, ma il problema è che Poste Italiane non sempre potrebbe scansionare subito il pacco. Questo può abbassare il rating del negozio e influenzare le future vendite.

Il punteggio di salute del negozio si basa anche sul **tasso di risposta** alle domande dei clienti. Bisogna rispondere entro 24 ore a ogni messaggio ricevuto per evitare penalizzazioni.

Come iniziare con TikTok Shop? Cura strategicamente i creator.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Invio campioni ai Creator

TikTok Shop permette ai venditori di collaborare con influencer per promuovere i prodotti. Tuttavia, inviare campioni in modo casuale può essere costoso e inefficace.

Ecco alcuni consigli per massimizzare i risultati, una strategia di invio campioni ai Creator:

- **Non inviare campioni a influencer nuovi o senza esperienza con TikTok Shop**;
- **Scegli creator con un buon storico di vendite (almeno 100.000 dollari di revenue lorda)** ;
- **Usa strumenti di automazione per contattare migliaia di creator ogni giorno**.

? **Suggerimento**: Una strategia comune è inviare da 20 a 50 campioni al giorno all'inizio per testare il mercato e poi scalare fino a 200-500 campioni al giorno.

Se vuoi una mano a crescere prova con questa mia guida:

TikTok Metodo Imaginers

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Le guide di Paolo Franzese

TikTok

Come aumentare follower su TikTok

La guida più richiesta per aumentare i follower.
Come avere più follower, like e diventare famosi.
Analisi chirurgica del metodo
che mi ha permesso di totalizzare velocemente
1.283.219 di spettatori e 37.571 follower

ono sotto Licenza

 Partiamo da qui

Come iniziare con TikTok Shop? Devi imparare a gestire il tuo negozio virtuale.

Gestione dell’inventario

Il problema più grande per i venditori su TikTok Shop è la **gestione dell’inventario** e il flusso di cassa. TikTok paga i venditori **solo due settimane dopo che il cliente ha ricevuto il prodotto**, il che significa che bisogna anticipare i costi dell’inventario.

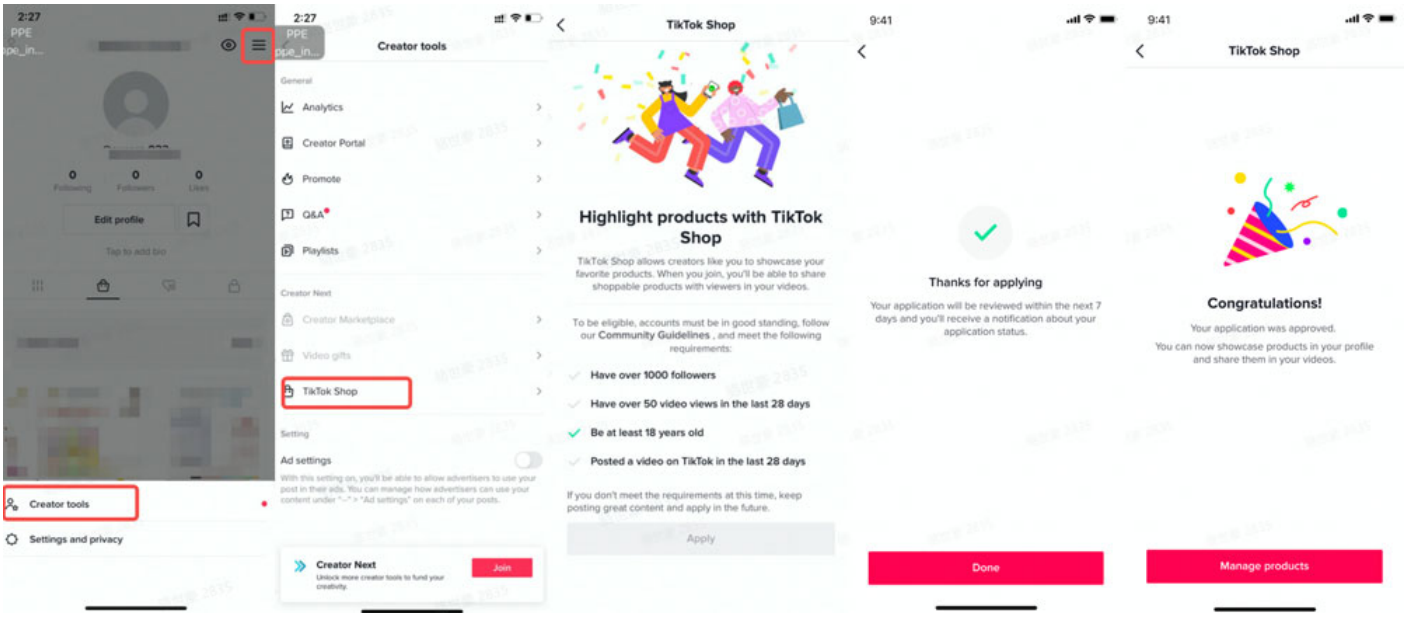
- **Soluzioni possibili**:
  - Usare linee di credito per finanziare l’inventario;
  - Lavorare con fornitori disposti a fornire scorte con pagamento dilazionato (es. 30% anticipo, 70% dopo la consegna).

? **Suggerimento**: Se si fa dropshipping tramite fornitori, bisogna assicurarsi che i prodotti siano effettivamente in magazzino per garantire la spedizione entro 3 giorni.

Come iniziare con TikTok Shop? TikTok ti insegna ad usare TikTok Shop.

TikTok Shop Academy

Per una guida dettagliata e risorse aggiuntive, è consigliabile consultare la TikTok Shop Academy, che offre corsi e materiali formativi per aiutare i venditori a massimizzare il loro successo sulla piattaforma.



?Esempio: Candice Bannister, che ha trasformato una piccola attività casalinga in un’impresa di successo grazie a TikTok, dimostrano il potenziale della piattaforma per gli imprenditori.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Zia Candice: L’autrice del bestseller del Sunday Times MANIFEST(O) è ora nei negozi!

Prima di iniziare, verifica di soddisfare i requisiti necessari per iscriverti come **TikTok Shop Creator**:

- **1000+ follower**;
- **Oltre 50 visualizzazioni video negli ultimi 28 giorni**;
- **Aver pubblicato almeno un video su TikTok negli ultimi 28 giorni**;
- **Avere almeno 18 anni**.

Ricorda che il panorama dell’e-commerce è in continua evoluzione, quindi è fondamentale rimanere aggiornati sulle ultime tendenze e adattare le strategie di conseguenza per avere successo su TikTok Shop.

Conclusioni

TikTok Shop sta rivoluzionando il mondo dell’e-commerce, offrendo un’opportunità senza precedenti per i venditori di raggiungere nuovi clienti e aumentare le vendite. Tuttavia, il successo su questa piattaforma non è garantito: richiede strategia, attenzione ai dettagli e una gestione efficace dell’inventario e della logistica.

Seguire le best practice, come garantire spedizioni rapide, mantenere un buon punteggio di salute del negozio e collaborare con i creator giusti, può fare la differenza tra un negozio prospero e uno che fatica a decollare. TikTok Shop non è solo una moda passeggera, ma un cambiamento significativo nel modo in cui le persone scoprono e acquistano prodotti online. Chi riuscirà a padroneggiare questa piattaforma potrà costruire un business altamente redditizio e scalabile.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 10 Febbraio 2025

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com