

Aprire un E-commerce o uno Shop online



Aprire attività commercio online

Recenti studi dimostrano che ormai l'essere umano passa circa il 60% della giornata su internet, nel mondo surrogato dei social network e delle piattaforme interattive. Questo spostamento del concetto di "realtà" vale anche per l'economia in se. Oggi le attività vincenti sono quelle che viaggiano online.

La meccanica degli acquisti online è anche dettata dal fattore aumento del ritmo di vita, specialmente per noi "millenials".

La vita ci pone obbiettivi sempre più distanti ed irraggiungibili, tali da limitare il nostro tempo per vivere la giornata. Ovviamente non vogliamo spendere l'unico giorno libero della settimana per fare compere. Da qui il successo delle piattaforme di vendita online. Ormai si compra tutto su internet, con garanzie ottime e spedizioni veloci., in qualsiasi parte del mondo grazie agli **smartphone**.

Alla luce di tale premessa aprire un **E-Commerce** può essere un'ottima idea di business.

Cosa serve per aprire uno Shop Online?

Be innanzitutto individuare il prodotto giusto. Grazie a piattaforme online

come Google Trend, Amazon ecc abbiamo la possibilità di analizzare le statistiche degli ultimi anni dei prodotti

maggiormente richiesti con i maggiori profitti. E' sempre la domanda a creare

l'offerta, la cosa da fare è annidarsi in un settore giusto e di tendenza,

naturalmente seguendo sempre la propria idea ed etica.

Una volta fatto lo studio di mercato bisogna valutare i costi iniziali;

elencarli in un foglio di calcolo può aiutare: eccovi un esempio

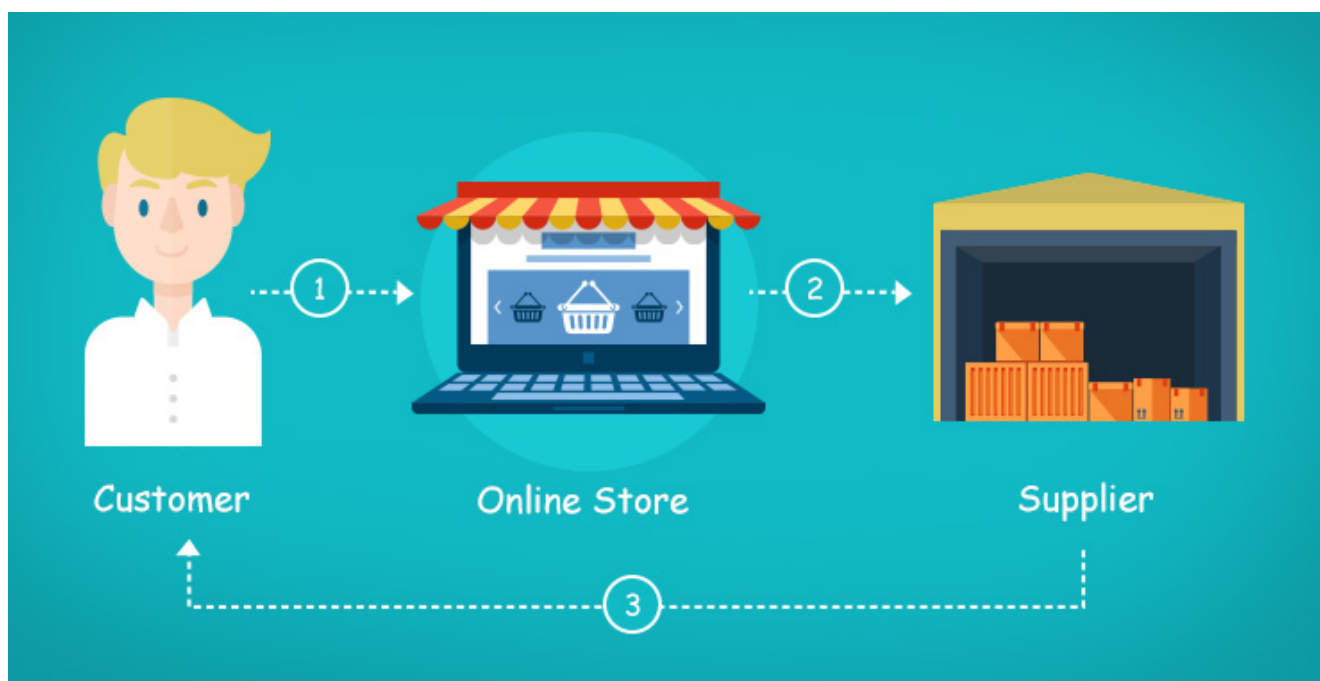
<i>Must-have</i>	€
<i>Hosting</i>	€ 100,00
<i>Database</i>	€ 50,00
<i>Sito – realizzazione</i>	€ 300,00
<i>Programma gestionale</i>	€ 100,00

Cauzioni locali	€ 200,00
Commercialista	€ 400,00
Consulenza legale	€ 300,00
Totale spese iniziali	€ 1.450,00

Anche se l'idea è quella di avere un negozio completamente online ci sono dei costi iniziali da sostenere. Ad esempio non si ha una vetrina, ma un sito.

Una volta individuati i costi fissi di apertura è utile, in base alla ricerca di mercato effettuata, capire il fabbisogno merci da acquistare e rivendere.

Per iniziare si può optare per un metodo di vendita particolare, che non darà grossi margini, ma sicuramente potrà permettere uno studio del mercato: **il drop-shipping**.



Cos'è? Una forma di vendita basata sulla triangolazione della merce ovvero si contatta un fornitore che mette a disposizione un catalogo di merce, si firma un contratto con esso di esclusività in cambio della possibilità di vendere la sua

merce sulla piattaforma appena creata. Si applica un plusvalore che sarà il margine. Una volta fatto ciò si inizia a vendere. Ad ogni ordine pagato si contatta il fornitore, lo si paga e gli si dice di inviare la merce all'indirizzo del consumatore. Fine.

Con questo metodo non si avranno grossi margini ma il rischio è quasi 0 perché non vi sono investimenti a monte per il magazzino iniziale, affitto, utenze ecc

Nota bene: se è il fornitore a rilasciare una **provvigione** al distributore diventa **intermediazione** e non più commercio.

Oggi molti grossi distributori e produttori si avvalgono di **Drop Shipper** per aumentare i loro guadagni, offrendogli anche soluzioni che includono la creazione del sito e dei corsi appositi.

Oltretutto la creazione del sito è solo "la punta dell'iceberg". Per aumentare le vendite occorre che l'e-commerce sia

indicizzato bene nei motori di ricerca e nei market- place.

Qui entra in gioco

il **SEO** (Search Engine Optimization)

al fine di migliorare la visibilità.

Dopo avere deciso il prodotto, la modalità di vendita, aver creato il sito e le pagine sui social occorre **iscriversi all'Ufficio IVA, fare la SCIA (segnalazione certificata di inizio attività), creare una PEC (posta elettronica certificata), iscriversi in Camera di Commercio, all'INPS e nel caso di una forma societaria anche all'INAIL**. Ai voi molti di questi passaggi sono oltre che delicati preclusi alle categorie professionali preposte. In media il **costo di un "pacchetto completo" varia dai 300,00 ai 900,00 € esclusi i costi fissi**.

L'unico passaggio che vi suggerisco fin dall'inizio, di riservarvi della creazione della **PEC**, la quale va costantemente controllata. Potete facilmente configurarla con delle app sul vostro smartphone.

La SCIA presso il comune è un elemento molto importante in quanto senza di essa non potrete iscrivervi in camera di commercio, oltre a rischiare fino a **6000,00 € di multa**.

Se prima di fare tutti questi adempimenti voleste diciamo "provare" potete avvalervi della **prestazione occasionale fino a 5000,00 €** di volume d'affari pagando il **20% di ritenuta d'acconto**. Ved. anche articolo

[Vedi anche articolo Lavoro Occasionale](#)

Per quanto riguarda la tassazione se aprite il vostro shop online in forma individuale potete aderire al "**regime forfettario**". Prima va valutato il regime di convenienza: non sempre per i commercianti è la scelta giusta, dipende dai margini. Infatti

il regime forfettario preclude la deduzione dei costi, ma il calcolo in maniera

"forfettaria" sul **40% dei vostri ricavi**

totali, su di essi si paga dal 5% al 15% di tasse. Se il vostro margine è

nettamente inferiore al 40% occorre fare una **valutazione**, anche in base agli altri fattori di convenienza di questo regime.

Se volete svolgere quest'attività in forma societaria bisognerà invece

imbattersi nell'IRPEF sulle partecipazioni per SNC e SAS e il 24% di IRES sulle

SRL ed SPA.

[Maggiori info sul regime forfettario](#)

Importante a sapersi: se l'attività del negozio online è

solo un "**dopo-lavoro**" non dovrete

pagare i contributi fissi **INPS** che

vanno dai 600 euro (per i forfettari) e 900 euro (per altre categorie

contributive). Si dovranno comunque pagare i contributi oltre l'eccedenza del

minimale di reddito, fissato a 15.878,00 € per il 2019, pari

al 24,09%. Per
avere lo sgravio occorre essere lavoratori dipendenti per
almeno **30 ore settimanali**.