

CONSEJOS PROFESIONALES (EPISODIO N° 1): ¿ CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS DE JOYAS?

De : Perles & Co



¿ Ha empezado a diseñar joyas y a vender sus creaciones por Internet? Enhorabuena. Pero pronto te das cuenta de que no eres el único que ha tenido esta idea: Internet está lleno de páginas web de diseñadores de joyas DIY. Para destacar entre la multitud y aumentar sus ventas, hay que conocer algunos consejos. En este vídeo, Audrey le da consejos sobre cómo vender mejor sus joyas en Internet.

1. Cuida tus fotos

A veces se ven preciosas joyas de abalorios o arcilla polimérica y una foto que no está a la altura. ¡Es una pena no mostrar tu trabajo!

Te vemos venir: "¡Oh, Dios, no soy fotógrafo!" ¡No es necesario! Equipado con un smartphone o una cámara, no importa, puedes conseguir hacer bonitos visuales para ilustrar tu trabajo. Hay un par de consejos que cualquiera puede utilizar para mejorar la calidad de sus fotos:

- Presta atención a la luz: elige horas en las que haya luz y una habitación bien expuesta (¡evita el modo selfie con la luz del baño!).
- Elige un fondo neutro o que esté en armonía con la creación que vas a fotografiar.
- Adórñalo con una tela bonita, una ramita del campo, una planta o un accesorio encontrado en una tienda de decoración. Tampoco hay que exagerar, ya que no quieras acabar con una decoración kitsch o recargada, a riesgo de que no se vean tus creaciones.

2. Tener una página de Facebook Pro

Y ahora estarás pensando: "¡No hace falta, ya tengo una página de Facebook!". Piénsalo bien. La página de Facebook de la que hablas es tu página personal de Facebook, la que tiene todo el mundo, esa en la que compartes tus aficiones, tus pasiones, tus vacaciones en la isla de Amorgos para hacer reír a tus amigas, las últimas hazañas de tu gato... Hablamos de una página profesional en Facebook que te permita mostrar a todo el mundo que eres un artista profesional, autónomo y, sobre todo, que vendes tus creaciones.



En esta página profesional de Facebook, podrás activar la pestaña "tienda". Le permite poner en línea sus últimas joyas, su última colección, indicar un precio, los componentes, el tiempo de trabajo si lo considera necesario y hacer un enlace a su sitio web.

3. Crear un sitio web profesional

Tenga su propio sitio web profesional, no dependa de los mercados de joyas. Existen plataformas prácticas e intuitivas como Shopify, que le permitirán crear su propio sitio de comercio electrónico en unos pocos clics, con una referenciación natural bastante agradable, una gestión simplificada de los pedidos, los pagos y las entregas. Bonito, ¿verdad? Incluso puedes probar esta herramienta de forma gratuita durante 14 días antes de decidirte.

4. Anime sus redes sociales

Publicar tus últimas creaciones está bien, pero no te quedes ahí. También tienes que unir a tu comunidad, animar tus redes sociales organizando concursos, contando la historia que hay detrás de tus creaciones, describiendo tu universo creativo... En definitiva, todas las pequeñas cosas que interesen a su comunidad y, sobre todo, que la hagan crecer. El objetivo es alcanzar un umbral interesante de abonados para crear una emulación.

5. Practicar la marca compartida

La marca compartida es la unión de dos marcas más o menos conocidas. Al vincular estas dos marcas, se puede intercambiar la visibilidad. Para organizarlo, no dudes en preguntar a tus amigos creativos.

6. Utiliza Canva

Canva es una plataforma de diseño online. Permite a la gente, que no tiene conocimientos de diseño gráfico, hacer visuales muy chulos para mostrar juegos, concursos, creaciones... Hay muchas plantillas diferentes para tus miniaturas de Youtube, tus posts de Instagram, para los banners de tu página web... Y además, ¡es gratis!

Con un poco de gusto y paciencia, se pueden hacer cosas muy chulas en Canva.

7. Escribir boletines

Requiere un poco de práctica, pero no es insuperable. De hecho, existen herramientas de marketing gratuitas como Mailchimp y Sendinblue que permiten crear boletines de noticias de forma rápida y sencilla. A continuación, puedes enviarlos a sus suscriptores una vez al mes, dos veces al mes, cada semana, etc. Los boletines de noticias pueden ser interesantes para las personas a las que les gusta su trabajo. Se les informará sobre un evento concreto, un taller creativo, una jornada de puertas abiertas o el lanzamiento de su nueva colección.

8. Ir a través de los canales

Una vez que tenga su sitio web y una buena comunidad en sus redes sociales, lo mejor es ir a través de los canales. Es decir, cruzar tus redes sociales, tus fuentes de tráfico (Facebook/ Instagram con tu web, con tu newsletter...) para conseguir que todo este mundillo se reúna en algún lugar con el objetivo de aumentar el número de tus seguidores.

