

VINTED RESELLING

Starter Guide

La checklist gratuita per iniziare a valutare prodotti, margini e opportunità di reselling con più metodo.

■ RISORSA GRATUITA

Questa guida non promette guadagni garantiti. Il suo obiettivo è aiutarti a sviluppare un metodo di analisi prima di acquistare.

Cosa troverai

- ✓ Checklist prima dell'acquisto
- ✓ Metodo rapido per analizzare un prodotto
- ✓ Calcolo base del margine
- ✓ Checklist per la scelta delle fonti
- ✓ Schema per organizzare i tuoi test
- ✓ Piano di 7 giorni per iniziare

1. Il principio fondamentale

Nel reselling, trovare un prodotto economico non basta. Prima di acquistare devi capire se esiste una domanda, quale sia il prezzo realistico di vendita e se i numeri lasciano spazio a un margine.

Regola pratica: prima analizza, poi acquista.

Evita di basarti soltanto su un singolo prezzo visto online. Confronta più annunci e cerca di capire il comportamento reale del mercato.

Le informazioni di mercato cambiano nel tempo: usa questa guida come metodo, non come lista permanente di prodotti da comprare.

2. Checklist prima di comprare

- Ho controllato il prezzo di mercati di prodotti simili.
- Ho verificato che esista una domanda reale.
- Ho confrontato più offerte e fonti.
- Ho verificato autenticità e provenienza del prodotto.
- Ho considerato condizioni, eventuali difetti e presentazione.
- Ho calcolato il margine prima dell'acquisto.
- So a chi potrei rivendere il prodotto.

3. Analizza un prodotto in 5 passaggi

Passaggio 1 — Domanda

Chiediti: ci sono persone che cercano e acquistano questo tipo di prodotto?

Passaggio 2 — Prezzo

Confronta diversi annunci e non confondere il prezzo richiesto con il prezzo a cui il prodotto viene realmente venduto.

Passaggio 3 — Concorrenza

Quanti venditori propongono prodotti simili? Una concorrenza molto alta può rendere più difficile ottenere il margine desiderato.

Passaggio 4 — Costi

Considera il costo del prodotto e tutti i costi applicabili alla tua attività e alla vendita.

Passaggio 5 — Test

Se possibile, parti con quantità prudenti e usa i risultati reali per decidere cosa ripetere.

4. Il calcolo del margine

Per una prima analisi puoi usare questo schema:

$$\text{Ricavo previsto} - \text{costi complessivi} = \text{risultato previsto}$$

Voce	Esempio
Prezzo di vendita previsto	30 €
Costo del prodotto	15 €
Altri costi applicabili	5 €
Risultato previsto	10 €

Questo è solo un esempio didattico: i costi effettivi dipendono dal tuo modello di vendita e dalle regole applicabili.

5. Come valutare una fonte o un fornitore

Un buon database non dovrebbe essere una semplice raccolta di link. Prima di inserire una fonte, raccogli informazioni verificabili.

Controllo	Da verificare
Identità	Nome aziendale e informazioni pubbliche
Autenticità	Provenienza e documentazione quando disponibile
Condizioni	Prezzi, minimi d'ordine, resi e termini
Contatti	Canali ufficiali e verificabili
Aggiornamento	Disponibilità e condizioni attuali

■ ■ Non acquistare mai prodotti contraffatti o di provenienza dubbia. Verifica sempre che i prodotti siano autentici e che il tuo modello di vendita sia conforme alle regole della piattaforma e alla normativa applicabile.

6. La tua scheda prodotto

Usa questa mini-scheda ogni volta che analizzi un'opportunità:

Prodotto	_____
Categoria	_____
Costo previsto	_____
Prezzo di mercato	_____
Costi aggiuntivi	_____
Risultato previsto	_____
Domanda (1–5)	_____
Concorrenza (1–5)	_____
Decisione	■ Test ■ Ignora ■ Approfondisci

7. Piano gratuito di 7 giorni

Giorno 1: scegli una sola categoria da studiare.

Giorno 2: analizza 10 prodotti e annota prezzi e domanda.

Giorno 3: confronta le fonti disponibili e verifica la provenienza.

Giorno 4: calcola il risultato previsto per i prodotti più interessanti.

Giorno 5: scegli 2–3 opportunità da approfondire.

Giorno 6: prepara un piccolo test e definisci cosa misurerai.

Giorno 7: analizza ciò che hai imparato e decidi cosa migliorare.

Vuoi andare oltre?

Questa guida ti dà il metodo di base. Se vuoi un percorso più completo, nella **Vinted ResellingLab** trovi lezioni strutturate, strumenti, template e un database organizzato di fornitori ufficiali e affidabili.

■ **SCOPRI LA VINTED RESELLINGLAB**

www.reselllab.space