

10 consigli per migliorare il tuo tasso di rimborso | Venditori Professionisti

1. Controlla regolarmente il catalogo

Puoi facilmente controllare il tuo catalogo (articoli venduti, ritirati dalla vendita o in vendita) attraverso il nostro strumento per la gestione del catalogo. Per accedere allo strumento, basta effettuare il login al proprio account → Articoli in vendita → Gestione del catalogo per Venditori Professionisti (solo sul sito web di Vestiaire Collective).

Puoi controllare gli ordini anche dalla pagina del tuo account, basta andare su Il mio account → Ordini & Vendite → Articoli venduti. Per ogni vendita realizzata riceverai una notifica via mail, quindi tieni d'occhio la tua casella di posta elettronica!

2. Spedisci rapidamente gli ordini

Quando realizzi una vendita, assicurati di spedire l'articolo entro **7 giorni**. Altrimenti, se non lo spedisce in tempo, la tua vendita sarà automaticamente annullata. Spedire è semplicissimo grazie alle nostre etichette di spedizione prepagate e ai nostri corrieri selezionati che propongono anche il ritiro dei pacchi. Cerca di trovare una routine che funzioni per te: controlla il catalogo, prepara il pacco e spedisce ogni articolo venduto tempestivamente.

3. Trasparenza e precisione prima di tutto

Quando scrivi la descrizione del tuo articolo, potresti essere tentato dall'omettere alcune imperfezioni per vendere più velocemente. Non cadere in questa trappola! Abbiamo delle linee guida molto precise: qualsiasi difetto deve essere menzionato chiaramente nella descrizione ed essere visibile in foto. Fai attenzione a scegliere le condizioni più giuste per il tuo articolo (ottime, buone, discrete...). Tutti gli articoli venduti sono controllati dal nostro team, che ne verifica la qualità e l'autenticità. Infine, ricorda che acquistando un articolo presso un Venditore Professionista hai 14 giorni per effettuare un reso gratuito qualora ci fossero problemi con l'articolo.

4. Intensifica l'attività durante le festività o i saldi

Oltre al periodo natalizio, le svendite più importanti dell'anno hanno luogo a maggio e novembre. Ti consigliamo di tenere d'occhio questi eventi e di controllare attentamente il tuo catalogo. Ciò ti permetterà di reagire velocemente quando vendi un articolo, o quando devi rimuovere un articolo che hai già venduto su un'altra piattaforma.

Il termine "**rimborso**", per noi di Vestiaire Collective, fa riferimento al processo che segue l'**annullamento** di un ordine e la conseguente emissione di un rimborso integrale a favore del compratore.

L'annullamento di una vendita può avvenire per diversi motivi. Ad esempio, se il compratore segnala un problema relativamente all'articolo ricevuto ed effettua un reso, o ancora se il venditore non spedisce l'articolo entro 7 giorni.

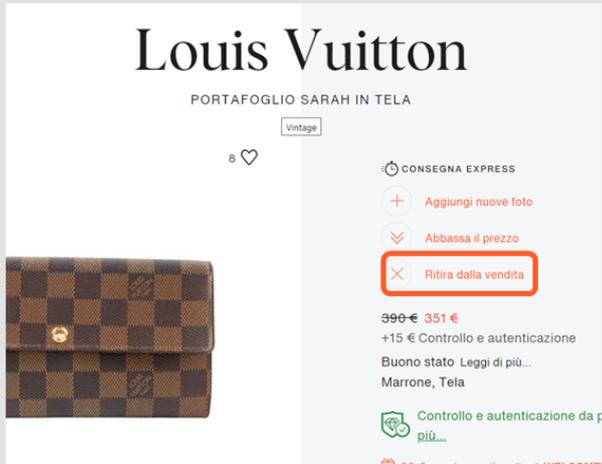
5. Rimuovi tempestivamente gli articoli che hai venduto in altro modo

Uno dei tuoi articoli in vendita su Vestiaire Collective non è più disponibile? Rimuovi subito l'annuncio corrispondente, in modo da evitare un potenziale annullamento dell'ordine, che inciderebbe negativamente sul tuo tasso di rimborso.

Se crei i tuoi annunci manualmente, ora puoi usare il nostro strumento per la gestione del catalogo per rimuovere in modo facile e veloce gli articoli non disponibili. Per accedere allo strumento, vai su Il mio account → Articoli in vendita → Gestione del catalogo per Venditori Professionisti (solo sul sito web di Vestiaire Collective).

Consiglio: per gestire il tuo catalogo, puoi cercare gli articoli tramite l'ID prodotto o la tua referenza (Ext ID). Puoi rimuovere i tuoi articoli in tre modi, te li spieghiamo qui sotto.

Dalla pagina del prodotto
Seleziona "Ritira dalla vendita"



Dalla Gestione del catalogo
Clicca sui tre puntini → seleziona "Ritira dalla vendita"



Dal tuo account
Il mio account → I miei articoli in vendita → Ritira dalla vendita



Se metti in vendita i tuoi articoli usando una delle nostre soluzioni per la creazione di annunci in massa, assicurati che il tuo file csv sia configurato correttamente e non esitare a condividere eventuali problemi o domande con il nostro team. Qualora incontrassi delle difficoltà (sappiamo che ogni tanto capita), sappi che faremo il possibile per trovare una soluzione al più presto.

6. Controlla la provenienza dei tuoi articoli

Controlliamo l'autenticità di tutti gli articoli venduti. Sappiamo che quando si gestiscono grossi volumi di articoli si può incappare in piccoli errori, pertanto ti consigliamo di controllare che tutti gli articoli che metti in vendita siano autentici. Se possibile, includi per ogni articolo un certificato di autenticità. Ci sono società specializzate nella valutazione dell'autenticità degli articoli, se ne hai bisogno, ma la cosa migliore è avere dei fornitori affidabili e verificare attentamente l'autenticità di ogni articolo.

7. Controlla attentamente i tuoi articoli

Se accumuli un numero elevato di vendite annullate per problemi di conformità (cioè l'articolo viene restituito dall'acquirente perché non corrisponde alla descrizione fornita), potrebbe essere il momento di effettuare alcuni controlli aggiuntivi. Se i prodotti sono stati conservati in un magazzino per lungo tempo, potrebbero aver assunto un odore sgradevole o essere stati intaccati dalla muffa: se non hai citato questi difetti nella descrizione del prodotto, l'acquirente ha il diritto di richiedere un reso per non conformità, il che influirà sul tuo tasso di rimborso.

8. Fai uno sforzo in più

Ti consigliamo di includere nel tuo annuncio tutte le informazioni possibili, in modo che i potenziali acquirenti possano farsene un'idea precisa ed evitare le delusioni. Molti dei nostri acquirenti sono abituati ad esperienze di lusso: sorprendili con foto di alta qualità, che mostrino l'articolo da diverse angolazioni e, se puoi, includi il nome del modello, il colore, la taglia, il materiale... Tutto questo ti aiuterà a vendere più rapidamente e contribuirà ad evitare gli annullamenti (e quindi i rimborsi) per motivi di conformità.

9. Impara dall'esperienza per non ripetere gli stessi errori

Ogni mese ti invieremo un report con il tuo tasso di rimborso in base alle vendite e agli annullamenti degli ordini nel mese solare precedente. Nell'e-mail troverai un link per accedere alla lista di tutte le vendite annullate del mese precedente, incluso il motivo dell'annullamento (autenticità, conformità, mancata consegna). Queste informazioni ti permetteranno di riflettere per non incappare negli stessi errori in futuro.

10. Ti devi assentare? Attiva la Modalità Vacanze!

Se ti devi assentare per un periodo, non dimenticare di attivare la Modalità Vacanze. Se non ti è possibile spedire un articolo venduto, l'annullamento dell'ordine per mancata spedizione avrà un impatto negativo sul tuo tasso di rimborso. Con la Modalità Vacanze, i tuoi articoli rimangono visibili su Vestiaire Collective, ma gli acquirenti non potranno acquistarli fino al tuo ritorno.

Ecco come attivare la Modalità Vacanze:

Sull'app: Me → Modalità Vacanze

Sul sito web: Il mio account → Modalità Vacanze

The image displays two screenshots side-by-side. The left screenshot shows the 'Il mio account' page on the website. At the top right, there is a 'Vendi un articolo' button. Below the navigation bar, there are two buttons: 'MODALITÀ VACANZE' and 'VENDI UN ARTICOLO', both highlighted with red boxes. The right screenshot shows the mobile app interface. In the 'Me' menu, 'Modalità Vacanze' is highlighted with a red box. On the right, the 'Modalità Vacanze' settings screen is shown, with a toggle switch turned on, also highlighted with a red box. Below the toggle, there are fields for 'Data di inizio' and 'Data di fine'.