TUDO SOBRE DROPSHIPPING

Uma empresa de e-commerce possui tantos desafios para manter o negócio quanto uma empresa física. Contudo, um dos motivos mais preocupantes no que se refere a esse tipo de negócio é a rotatividade de produtos a serem entregues, bem como a funcionamento do estoque. Ou seja, é fundamental analisar os prazos de entrega aliados à qualidade dos produtos.

O DROPSHIPPING É UMA BOA IDEIA PARA EMPREENDER NO MUNDO DO COMÉRCIO ON-LINE SEM PRECISAR DE GRANDES INVESTIMENTOS.

Dentro desse cenário, o **dropshipping** surge para transformar o modelo de estoque dos empreendedores do universo digital. Torna-se, assim, uma alternativa o mais para melhorar os processos de venda e entrega como um todo, com o benefício de maior vantagem, por conta do baixo custo operacional.

O QUE É O DROPSHIPPING?

Em resumo, o dropshipping é um padrão de negócios em que a empresa não necessita ter um estoque e seu funcionamento ocorre de maneira muito simples. Por exemplo, o cliente efetua a compra de uma torneira através do e-commerce. A partir de então, a empresa aciona o fabricante (ou quem armazena o produto) que fica encarregado de empacotar e enviar ao cliente em nome do e-commerce. Desse modo, tanto a loja virtual como os fornecedores lucram com o aumento de vendas e com a praticidade de execução.

Assim, um empreendedor pode abrir sua loja sem ter um estoque ou ser o criador do produto. Ele simplesmente é um intermediário, usando sua plataforma, entre a loja original e o cliente.

COM ESSE MODELO DE E-COMMERCE, DISPENSA-SE LOCAL FÍSICO PARA ORGANIZAÇÃO DE ESTOQUE. UMA VEZ QUE O EMPREENDEDOR PRECISA APENAS DE UM COMPUTADOR E DE INTERNET EM PERFEITO FUNCIONAMENTO PARA TRABALHAR.

COMO FUNCIONA O DROPSHIPPING?

DE MODO GERAL, O PASSO A PASSO DO DROPSHIPPING É BASTANTE SIMPLES:

1: Um cliente/usuário encontra o e-commerce e efetua uma compra de determinado produto (como um chuveiro, por exemplo).

2: O proprietário do e-commerce recebe uma ordem de pedido e, em sequência, repassa a informação (de maneira manual ou automática) para o parceiro de negócios, seja ele um fornecedor ou um armazenador.

3: O parceiro fica responsável pela separação e pelo envio do produto diretamente para o cliente, em nome da empresa/e-commerce.

VANTAGENS E DESVANTAGENS

Assim como em qualquer tipo de negócio, o dropshipping possui vantagens e desvantagens que devem ser ponderadas por empreendedores interessados em investir nessa modalidade de e-commerce.

VANTAGENS

INVESTIMENTO INICIAL PEQUENO: por não incluir estoque próprio, o investimento necessário para a implementação desse tipo de negócio é considerado baixo. Os custos de manutenção também são baixos, sendo possível gerenciar a empresa com uma equipe enxuta, trabalhando de forma remota, ou seja, sem um escritório físico.

BAIXO RISCO: como a empresa adquire o produto do fornecedor apenas quando a venda é realizada, os riscos em relação a perdas e a depreciações acabam sendo menores em relação a negócios que trabalham com grandes estoques.

FOCO EM VENDAS: quem trabalha com dropshipping direciona maior atenção a estratégias de vendas do e-commerce, uma vez que as questões logísticas ficam sob responsabilidade dos fornecedores dos produtos.

DESVANTAGENS

MARGEM DE LUCRO MENOR: os pedidos aos fornecedores ocorrem após a compra pelo consumidor final e, portanto, nem sempre são volumosos. Com isso, a margem entre compra e venda é menor, o que acaba reduzindo os ganhos do lojista empreendedor.

CONTROLE DO FRETE LIMITADO: se um cliente, por exemplo, comprar vários tipos de produtos, o valor do frete pode ficar alto, já que os itens poderão ser enviados por diferentes fornecedores. Também, a empresa não consegue acompanhar a qualidade do processo de envio.

FALHAS DE COMUNICAÇÃO: a comunicação é fundamental nesse tipo de negócio, pois pode acontecer situações em que produtos anunciados para venda não estejam mais disponíveis, gerando uma experiência ruim para o cliente.

Assim, o dropshipping tem obtido mais visibilidade, uma vez que o modelo favorece a todos os lados e facilita a maior parte dos processos de um e-commerce, além de proporcionar uma diferença significativa, principalmente, na rotina de pequenos empresários.

QUER SABER MAIS SOBRE O ASSUNTO?

Acesse os seguintes conteúdos relacionados ao dropshipping.

ACESSE: Relatório de inteligência "Dropshipping: e-commerce sem estoque próprio" e conheça mais a fundo sobre essa modalidade de negócios.

ACESSE: Portal do Dropshipping Nacional, empresa especializada na integração do serviço de DROPSHIPPING entre o lojista (físico ou on-line) e o seu fornecedor.

ACESSE: Dropshipping: solução para simplificar suas vendas on-line.

GOSTOU DO CONTEÚDO?

Então, procure o Sebrae mais próximo, ou entre em contato pelo 0800 570 0800 e tenha acesso a milhares de informações que podem ajudar a melhorar o gestão da sua empresa.

www.sebrae.com.br **0800 570 0800**

Sebrae

SEBRAE