GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Qué es el dropshipping y cómo hacerlo con éxito

Actualidad Empresarial | 30/12/2022 | 00:00

Con el dropshipping, se puede iniciar fácilmente un negocio de comercio electrónico sin tener que invertir en soluciones de almacenamiento y logística. En cambio, los productos se envían directamente desde los mayoristas a sus clientes. Conocer el mercado b2b online es indispensable para tener éxito en este tipo de negocio.

El dropshipping es una forma cómoda de iniciarse en el comercio electrónico y un método que lleva mucho tiempo siendo popular en Estados Unidos y en otros países. Para iniciar un negocio de comercio electrónico con dropshipping es importante saber cómo funciona.

¿Qué es el dropshipping?

El dropshipping es una forma de venta a distancia que permite vender productos sin tener un almacén propio. Todos los pedidos se realizan a través de una tienda online, pero los productos son enviados directamente por el mayorista al cliente final.

En otras palabras, todas las ventas de productos se realizan a través de una tienda online que no se ocupa de ninguna producción o distribución. El modelo de negocio implica, por tanto, convertirse en un comisionista de comercio en lugar de un minorista tradicional.

¿Cómo funciona el dropshipping?

Para tener éxito en el dropshipping, se necesita, entre otras cosas, una buena estrategia, buenos márgenes y proveedores de confianza. La elección de los productos y del mercado objetivo también es importante, por supuesto. Hay que ofrecer productos deseables a precios que atraigan al cliente y le den un buen margen de beneficio, como en cualquier otra venta.

Trabajar con proveedores que ofrezcan buenas comisiones es importante

Un dropshipper recibe una comisión del proveedor cada vez que un cliente compra algo en su tienda online. Las comisiones pueden variar mucho entre los proveedores, por lo que es importante tener cuidado con los que se eligen. Contar con buenos proveedores son en muchos sentidos la clave del éxito en un modelo de negocio como el dropshipping.

Una alternativa fácil a la búsqueda de proveedores adecuados es utilizar un portal de productos

de dropshipping existente, como Global Sources en español.

A la hora de elegir los mercados en los que hacer dropshipping, es importante pensar en los plazos de entrega que esperan los clientes y en los costes que pueden suponer. También es importante tener en cuenta que hay que pagar el IVA y los derechos de aduana por los artículos importados de fuera de la UE.

Crear una tienda online y promocionar el negocio

Todo dropshipper necesita una tienda online para vender sus productos. También debe promocionar su negocio de comercio electrónico para llegar a sus clientes potenciales.

Hoy en día, hay varias plataformas de comercio electrónico buenas y baratas en las que se puede construir fácilmente una tienda online propia.

El marketing puede realizarse en varios medios sociales. Es gratis y llega a mucha gente.

A continuación, se citan 5 grandes consejos para el éxito de un negocio de dropshipping. En primer lugar, crear un plan de negocio claro y una estrategia sostenible para la empresa. En segundo lugar, centrarse en productos con un alto margen de beneficio y sobre los que se tenga un buen conocimiento. En tercer lugar, encontrar buenos proveedores, o trabajar con una plataforma de dropshipping existente. Por otro lado, construir una tienda online utilizando una plataforma de comercio electrónico flexible. Finalmente, promocionar el negocio online en las redes sociales.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/193304-que-es-el-dropshipping-y-como-hacerlo-con-exito.htm