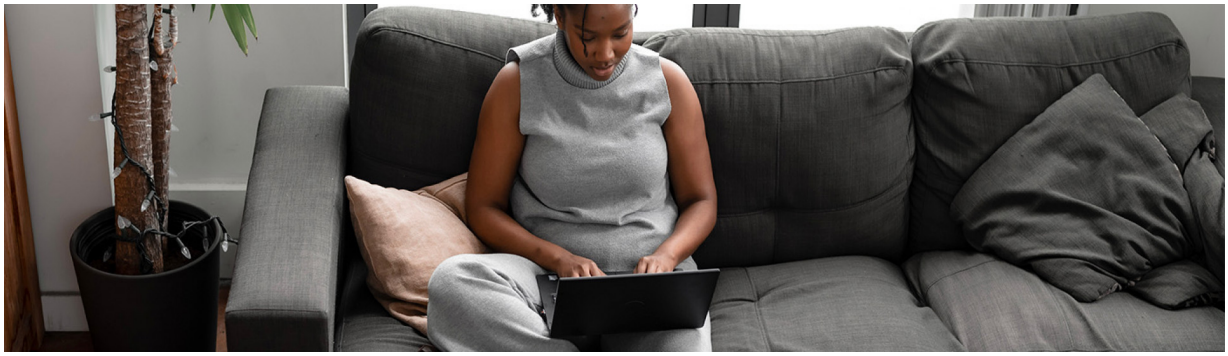
¿Cómo hacer dropshipping con AliExpress en Uruguay para vender productos en tu tienda online?

05/08/2022



Muchos emprendedores comienzan su tienda online revendiendo productos de proveedores sin la necesidad de invertir mucho dinero y disponer de un lugar físico para stockear sus productos, a esta herramienta de venta muy utilizada en estos últimos años, se la llama Dropshipping.

Si quieres obtener más info sobre qué es el Dropshipping te recomendamos leer este artículo de nuestro blog > Ir al Blog

En este artículo veremos puntualmente como hacer Dropshipping en Uruguay mediante la plataforma AliExpress. Una plataforma que funciona igual que cualquier otra, pero que es altamente competitiva y permite vender miles de productos desde Uruguay a cualquier parte del mundo.

Los pedidos de tu tienda online llegarán directamente a AliExpress y el cliente ingresará su nombre y su dirección para recibir el producto.

Tú te encargarás de hacer el resto.

Recibirás un correo electrónico con la información de que tu pedido ha sido enviado. Le darás el ok y podrás ver la información del pedido mediante un enlace y seguir la compra hasta que esté en manos del cliente.

Tips para comenzar

- Da de alta tu tienda de dropshipping ingresando a AliExpress.
- Escoge los productos que venderás. Cuál será tu nicho de productos para revender en tu tienda online.
- Asegúrate que el o los proveedores con los que trabajarás tengan buena reputación.
- Intenta comercializar productos de buena calidad y marcas registradas. Busca una valoración mayor a 4.5. Puedes ver esta información a través de la extensión de Chrome llamada AliExpress Seller Check.
- Existen opciones de envío gratuito como lo es ePacket, ten en cuenta esta opción que será económica y además funciona de manera rápida.

- Enfócate en productos que hayan sido comprado más de 300 veces, ya que serán indicadores de alta demanda.

- Haz las consultas y resuelve las dudas que necesites al proveedor antes de decidir trabajar con él.

Configura tu store

Una vez que ya tienes el alta en AliExpress es hora de añadir los productos que escogiste en tu Store y darle tu toque personal proporcionándole todas las herramientas de marketing digital que La Nube brinda.

Para ello debes tener en cuenta algunas herramientas que harán que marques la diferencia con respecto a la competencia:

Describe tus productos

Te aconsejamos que no copies y pegues la descripción de AliExpress, brinda información de calidad sobre los productos ya que muchas se encuentran incompletas o no fueron escritas con la intención de explicarle al cliente sus beneficios y funcionalidad.

Por ello, tener un contenido único será una herramienta ultra competitiva a la hora de vender.

Incluye información sobre los tiempos de entrega

En la presentación de tu marca no olvides incluir cuáles son los tiempos de entrega, porque es probable que los clientes tengan que esperar dos o tres semanas en recibirlos ya que todos los proveedores de AliExpress se encuentran en China, por supuesto; todo dependerá del proveedor con quien trabajes.

Envíos gratis

Como dijimos anteriormente, ofrecer envíos gratis es otra herramienta que puedes disponer con AliExpress y si das con ello, será una gran ventaja para tu tienda y muy beneficioso para tus clientes.

Coloca precios justos

Aproximadamente el precio que deberás marcar en tus productos a la venta será de un 50% mayor al precio del costo. De esta forma te asegurarás tus ganancias, cubrir los gastos de tu tienda online y estar a tono con tu competencia.

Devoluciones y reembolsos

Ten en cuenta que las políticas de devoluciones y reembolsos serán las que tu proveedor decida. Si escoges alguno que no acepta devoluciones tendrás que gestionar y resolver el reclamo sin el respaldo del proveedor.

- En el caso de que el pedido no llegue, además de ponerte en contacto con el proveedor para solucionar el problema tienes la protección de compra que AliExpress brinda.
- En el caso que el cliente no esté satisfecho con el producto adquirido, te sugerimos que intentes reembolsarle el dinero. Ponte en contacto con tu proveedor.
- En el caso que el producto llegue dañado a manos del cliente, pídele que tome fotografías de los daños y te las envíe para que puedas mostrarlas a tu proveedor.

NOTA

Como tal vez trabajarás con más de un proveedor te sugerimos que lleves un registro con los productos que ofreces, el precio que colocas a la venta, el costo del producto en sí y el enlace de cada uno a la lista de AliExpress.

Con esta fórmula no perderás de vista a ningún proveedor y podrás hacer el seguimiento del paquete fácilmente.

¡Eso es todo! Ahora que tienes esta herramienta a tu disposición para comenzar tu tienda online y ser el dueño de tu negocio te invitamos a que pruebes 14 días gratuitos en La Nube y crees tu store de venta online en simples pasos.