

| ¿Qué es el Dropshipping?

25/06/2021



En este artículo hablaremos de qué es y cómo utilizar el Dropshipping; en español también llamado Triangulación de Envíos.

El Dropshipping es una modalidad de venta online que tiene una particularidad: los productos que se comercializan no se encuentran físicamente junto al vendedor. Esta forma de transacción se distingue de las demás porque el vendedor opera como un medio online entre la empresa mayorista y el cliente.

Lo único que se necesita para abordar este tipo de eCommerce es tener una Store para poder subir los productos, y contactar con la o las empresas mayoristas para “revender sus productos”, pactar los precios y los costos de envío.

Una vez dialogado dichos términos, llegará un correo del mayorista al minorista con los productos que ofrecerá para que pueda cargarlos en su Store junto con las descripciones y los precios.

La mayoría de las veces los datos de la venta figurarán al nombre del vendedor, que el mayorista o proveedor colocará cuando se efectivice la compra.

Entonces, como vendedor deberás investigar cuáles son los productos que te conviene vender y comenzar. Puedes cambiar de productos cuantas veces quieras, según las tendencias y consumos.

Muchas personas lo utilizan como forma de prueba, antes de abrir una Store con productos propios.

Ganancias ¿Cómo funcionan?

El cliente hace un pedido en la Store y abona el precio al por menor, el vendedor paga el precio mayorista pactado y esta diferencia es su ganancia.

El vendedor manda el pedido al mayorista/proveedor para que se lo envíe al cliente. El vendedor se encarga de controlar que haya llegado y de ser necesario, realizar la atención requerida al cliente.

Por lo general las empresas mayoristas demoran un máximo de 24hs en enviar el producto. Como este sistema de venta se ha instalado masivamente, al cliente no le importará comprar el producto en una Store o en el de la empresa proveedora, es más, puede que ni siquiera se de cuenta.

Ventajas y desventajas

Si bien ya vimos varios aspectos positivos sobre realizar Dropshipping, enumeraremos las ventajas y desventajas de utilizarlo como forma de trabajo para que las analices y tomes tus propias conclusiones.

Ventajas

- **Mínima inversión:** solo necesitas tener una Store. En menos de un día puedes tener todo funcionando, sin comprar ningún producto, pagar alquiler, ni gastos de envío, compra, etc.
- **Puedes elegir entre miles de productos.** Tienes la posibilidad de contactar con más de un proveedor y subir cuantos productos desees vender.
- **Puedes ser vendedor externo** de Amazon, eBay, AliExpress, FNAC. Si bien estas empresas cobran un porcentaje extra por vender sus productos, son muy populares a nivel mundial y te facilitarán las ventas.
- Si no va bien, **no tienes pérdidas económicas** y como dijimos antes, puedes cambiar de productos las veces que quieras.
- **Freelance.** Trabajas desde donde quieras y manejas tus horarios, lo único que necesitas es un teléfono o una notebook.

Desventajas

- **Bajas ganancias.** Como solo te llevas un porcentaje de la venta las ganancias no serán muy altas, es por ello que debes priorizar vender productos que sean requeridos, estén de moda o sean novedosos.
- **Mucha competencia.** Como hablamos anteriormente, son muchas las personas que realizan Dropshipping en el mundo, tienes que aprender a diferenciarte del resto.
- **Problemas con el stock.** Como el vendedor no maneja el stock de los productos y la empresa mayorista opera con muchos vendedores a la vez, puede suceder que la compra no se efectivice por falta de stock y el vendedor deba encargarse de la atención al cliente además de que la compra no suceda.
- **Eres el responsable.** Debes asegurarte que las empresas proveedoras sean serias y cumplan con su trabajo de forma efectiva ya que cualquier inconveniente que suceda, el vendedor será el responsable

Ya aclaramos los aspectos positivos y negativos con los que te puedes encontrar si decides vender por Dropshipping.

Si quieres tomar esta iniciativa, te recomendamos como punto de partida, prestar mucha atención al plan de marketing para tu Store y redes sociales. Otorgarle valor a tus productos para diferenciarlos de la competencia.

Para que los resultados sean exitosos deberás captar clientes y generar un buen caudal de tráfico, confía en los productos que comercializas.

Ponte la camiseta de tu Store y ¡buenas ventas!.