

Dropshipping: o que é? Posso fazer?

Você já ouviu falar do dropshipping? Talvez o nome não pareça familiar, mas com certeza você já teve contato com ele diversas vezes, provavelmente sem nem saber! Muitas lojas online utilizam esse método, como a Loja Americanas, Amazon, Mercado Livre e e-commerce.

Mas, afinal, o que exatamente é o dropshipping e como ele funciona? É isso que vamos explicar aqui. Continue lendo para descobrir!

O que chamamos de Dropshipping?

O dropshipping é, basicamente, um método de comércio virtual que elimina a necessidade de um estoque físico.

Você deve estar se perguntando... como isso pode ser feito? Na verdade, é bastante simples: com o dropshipping, você deixa a entrega e o estoque dos produtos nas mãos de uma outra empresa.

Ou seja, a loja virtual, ou e-commerce, vende o produto e passa os dados da transação para seu fornecedor parceiro. Dessa forma, em vez de a própria loja cuidar do produto, é o fornecedor que envia o produto para o cliente.

O lucro do e-commerce fica sendo a diferença entre o valor do produto cobrado pelo parceiro e o valor que o consumidor final paga. Viu como é tranquilo?

Também é importante notar que a ideia desse método é que o fornecedor seja uma parte invisível do comércio. Ou seja, a comunicação com o cliente é sempre responsabilidade do e-commerce no qual ele fez a compra!

Apesar de parecer um conceito novo, o dropshipping já é utilizado há muito tempo, como, por exemplo, por aqueles canais de TV que ofereciam produtos que podiam ser comprados por telefone.

Existe apenas uma maneira de fazer Dropshipping?

Mas e se eu quiser fazer, existe só uma forma? Não! O dropshipping pode ser feito de duas maneiras.

Na primeira, o cliente faz o pedido no e-commerce, o lojista faz o pedido para o fornecedor e este envia o produto diretamente para o cliente.

Contudo, se o seu fornecedor estiver na mesma região que você, a segunda opção seria você receber o produto do fornecedor para, então, enviá-lo ao consumidor final.

Resumindo, ou o fornecedor envia diretamente para o cliente, ou o fornecedor envia para o lojista, que então envia para o cliente.

Além disso, há também o dropshipping internacional (em que o fornecedor do e-commerce é uma empresa do exterior) e o dropshipping nacional (em que o fornecedor está em território nacional).

Dropshipping Internacional X Nacional

As principais diferenças entre esses dois são:

Variedade de produtos

Os fornecedores internacionais podem oferecer uma variedade de produtos maior do que os nacionais, uma vez que eles trabalham com um público alvo muito mais amplo.

Os nacionais, por sua vez, trabalham com produtos que já possuem em seus catálogos, tendo em vista consumidores brasileiros.

Tempo de entrega

Por outro lado, apesar de possuir uma variedade de produtos menor, uma grande vantagem dos fornecedores nacionais é o tempo de entrega para o consumidor final, que acaba sendo bem menor.

Trabalhando com fornecedores internacionais, você, como lojista, precisa deixar claro para os seus clientes que o prazo de entrega será maior.

Vantagens e benefícios de investir em Dropshipping

Há muitas vantagens ao utilizar o dropshipping. Confira algumas abaixo:

Baixo investimento inicial

A principal vantagem do dropshipping é que você não precisa ter um lugar para estocar os produtos, já que a estocagem é responsabilidade dos fornecedores. Dessa forma, começar o seu negócio fica muito mais fácil (e barato), já que você só precisa montar uma loja virtual, encontrar fornecedores, escolher os produtos e pronto! É só começar a vender.

Variedade de produtos

Uma vez que você não precisa ter um estoque físico, fica muito mais fácil de adicionar produtos diferentes à sua loja. Assim, ao utilizar o dropshipping, você pode oferecer uma variedade muito maior de produtos, podendo também explorar mercados de nicho e disponibilizar produtos específicos que são normalmente difíceis de achar.

Foco nas tarefas que realmente importam

Com o dropshipping, você economiza em armazéns para estoque e não precisa se preocupar com o envio das mercadorias. Assim, você pode focar seu orçamento e tempo em coisas que podem alavancar seu negócio, como criar e implantar estratégias de marketing, cuidar das redes sociais, melhorar o atendimento ao cliente...Enfim, as possibilidades são muitas.

Risco mínimo de prejuízo

Utilizando o dropshipping, você só paga pelos produtos que são de fato vendidos. Isso significa que você não precisa gastar quantias absurdas para fazer um estoque de um produto, apenas para descobrir que ele não vende tão bem quanto você esperava. Isso pode te salvar de muitos problemas!

Conclusão

Agora você já pode dizer que sabe o que é dropshipping, e como ele pode ajudar o seu negócio!

E aí, o que achou do método? Conte para gente nos comentários a sua opinião e quais as suas experiências com lojas que o utilizam.

Nos siga também no [Facebook](#) e [Instagram](#) para ficar sempre por dentro das nossas postagens!

Outros textos que você pode gostar:

[Follow Up: O que é? Como Fazer?](#)

[Parábola da Vaquinha](#)