



**Nombre del alumno: José Antonio
Gonzales García, Ricardo Zepeda
Camacho, Wuilbert Encinos Gómez**

**Nombre del profesor: Abel Estrada
Dichi**

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre del trabajo: Creación de una
empresa.**

Ocosingo, Chiapas a 29 de mayo de 2020.

QUE ES EL DROPSHIPPING

Es un método de envío y entrega de pedidos minoristas en el cual no es necesario que la tienda tenga los productos que vende en el almacén. En cambio, cuando la tienda vende un producto, lo compra de un tercero y lo hace enviar directamente al cliente. Como resultado, el comerciante nunca ve o manipula el producto.

La mayor diferencia entre dropshipping y el modelo estándar minorista es que el vendedor no necesita poseer ni almacenar su propio inventario. En vez de eso, el comerciante compra inventario según sea necesario de un tercero (generalmente un mayorista o un fabricante) que completa los pedidos.

VENTAJAS DROPSHIPPING.

Requiere de menos capital. La mayor ventaja de dropshipping es probablemente que se puede lanzar una tienda de comercio electrónico sin necesidad de invertir miles de euros en inventario por adelantado.

Fácil comienzo. Manejar un negocio de comercio electrónico es mucho más fácil cuando no tienes que lidiar con los productos físicos. Con dropshipping, no necesitas preocuparte de administrar o pagar los gastos de un almacén, empaquetar y enviar tus pedidos, controlar el inventario, tener que hacer pedidos de productos continuamente.

Pocos gastos fijos. Ya que no tienes que lidiar con la compra de inventario y la gestión del almacén, los costos fijos son bastante bajos

Ubicación flexible. Un negocio de dropshipping puede manejarse desde casi cualquier lugar donde haya conexión a Internet. Siempre y cuando puedas comunicarte con los proveedores y los clientes, podrás manejar y gestionar tu negocio.

Amplia selección de productos. Como no necesitas comprar con anticipación los artículos para vender, puedes ofrecer una amplia gama de productos a tus clientes potenciales. Si los proveedores lo tienen en existencia, puedes incluirlo en tu lista de venta en tu sitio web sin costo adicional.

Fácilmente escalable. Con un negocio tradicional, si recibes tres veces más pedidos de lo normal por lo general tendrás que realizar el triple del trabajo. Al contar con proveedores de dropshipping, la mayor parte del trabajo de procesamiento para los pedidos adicionales será realizado por los proveedores, permitiéndote expandirte con menores costos y menos trabajo.

DESVENTAJAS DROPSHIPPING.

Márgenes bajos. Los bajos márgenes son la mayor desventaja de operar en un nicho altamente competitivo de dropshipping. Como es tan fácil iniciarse y los costos fijos son mínimos, muchos comerciantes instalan su tienda y venden los artículos a precios bajísimos en un intento por acrecentar sus ingresos.

Cuestiones de inventario. Si tienes en stock todos los productos que vendes, es relativamente fácil controlar qué artículos están disponibles y cuáles se acabaron. Pero cuando estás tomando productos de múltiples almacenes, que a su vez también completan pedidos para otros comerciantes, el inventario cambia día a día.

Complejidades en los envíos. Si trabajas con múltiples proveedores, como hace la mayoría de dropshippers, los productos en tu sitio web vendrán de diversos dropshippers. Esto complica tus costos de envío. Digamos que tu cliente hace un pedido de tres artículos, todos están disponibles, pero de diferentes proveedores.

PRODUCTOS QUE SE PUEDEN VENDER EN DROPSHIPPER

- 1: Accesorios de teléfono
- 2: Accesorios de autos
- 3: Ropa
- 4: Zapatos
- 5: telefonía
- 6: Artículos electrónicos
- 7: Artículos de juguetería
- 8: Artículos domésticos
- 9: Accesorios de damas

Costos de inicio bajos

Los costos iniciales de un negocio de dropshipping generalmente son bajos. No hay costos asociados con el inventario, almacenamiento, investigación y desarrollo, o un espacio minorista. Esto te permite focalizar tus esfuerzos en marketing y crear una buena experiencia de compra para tus clientes.

Los costos iniciales bajos también implican más competencia. Cuando tienes más competencia, recibes menos pedidos y, a menudo, debes reducir tus precios para seguir siendo competitivo.

Amplia selección de productos

Con los servicios de dropshipping como *Oberlo*, tienes acceso a miles de productos para agregarlos a tu tienda. Los productos que decides vender se llaman tu línea de productos. Cuando tienes acceso a una amplia selección de productos, es fácil cambiar tu línea de productos en cualquier momento, lo que te permite responder rápidamente a las tendencias del mercado y a los comentarios de los clientes.

No hay inventario a mano

Cuando no tienes que comprar y almacenar tu inventario, ahorras costos de almacenamiento y puedes comenzar a vender de inmediato; no necesitas configurar cuentas con depósitos o decidir cómo empaquetar tus productos. Los proveedores hacen todo el almacenamiento y el embalaje por ti.

El inconveniente es que no tienes control sobre la calidad de tus productos, la promoción de marca del embalaje o la velocidad del procesamiento de pedidos, los cuales ayudan a obtener reseñas positivas y clientes recurrentes, que son importantes para tu negocio.

No tienes que enviar los productos tú mismo

El envío puede ser una parte complicada de la gestión de un negocio. Al utilizar un proveedor en lugar de enviar productos tú mismo puedes ahorrar mucho tiempo. También puedes beneficiarte de los descuentos de envío que tus proveedores han negociado con los transportistas.

Sin embargo, puedes perder el tiempo y el dinero que ahorraste si intentas gestionar pedidos más grandes. Por ejemplo, si recibes un pedido que contiene productos de diferentes proveedores, debes pagar a cada proveedor el costo de envío de cada producto. Pero si tienes los productos a mano, puedes embalarlos todos en una caja y pagar solo un costo de envío.

Tipos de dropshipping en el mercado

1. Reventa de productos

- **De qué se trata**

Estos negocios facilitan que el público en general encuentre y adquiera estos productos. Además, estos negocios generalmente proporcionan un valor adicional a través de revisiones detalladas de los productos, el contenido único sobre los productos o una biblioteca de recursos curada para los productos.

- **Para quién es bueno**

La reventa directa de productos es excelente para alguien que tiene una buena cantidad de conocimientos sobre una industria o público particular. Por ejemplo, alguien que conozca sobre el desarrollo infantil podría crear un negocio dropshipping sobre los diferentes juguetes que mejor se adaptan a niños de diferentes edades.

Otro ejemplo podría ser alguien que sepa mucho sobre las personas que trabajan desde casa. Podría crear una tienda repleta de materiales de oficina únicos y prácticos para una oficina en el hogar.

2. Extensiones de negocio

- **De qué se trata**

Muchas tiendas minoristas no tienen presencia online. Puede que quieran tenerla, pero muchos no tienen el tiempo, los fondos o los conocimientos para poner su negocio online. Algunas compañías de dropshipping eligen trabajar con estos negocios y convertirse en su presencia online. Cada vez que el negocio de dropshipping realiza una vez, se le pide a la tienda física que envíe el artículo al cliente.

- **Para quién es bueno**

Los dropshippers que deciden ser la extensión de un negocio por lo general ya tienen tener una relación establecida con la tienda minorista. Debes conocer los niveles de inventario y los detalles de los productos, así como tomarles fotos de buena calidad. Esto funciona bien en ciudades más pequeñas donde los negocios podrían estar más dispuestos a estudiar la posibilidad de expandir su mercado, algo más difícil de hacer en las zonas rurales.

Este tipo de dropshipping conlleva más esfuerzo porque necesitas establecer una relación con la tienda minorista. Obtener los niveles de inventario apropiados, escribir los detalles del producto y tomar fotos de productos puede demorar mucho tiempo. Sin embargo, el beneficio es que tienes menos competencia a través del acceso exclusivo a los productos de la tienda minorista y puedes asociarte con la tienda para temas de branding y marketing.

3. Creación de producto

- **De qué se trata**

Algunos negocios de dropshipping eligen agrupar los productos, o ponerlos en paquetes, para que puedan venderse como un solo producto. Por ejemplo, un negocio de dropshipping podría encontrar un proveedor con una gran línea de productos de artesanías y crear sus propias manualidades usando esos suministros. Al crear nuevas ideas de artesanía, la empresa dropshipping puede empaquetar los suministros de artesanías y vender un kit "crea tu propia artesanía". Luego, pueden enviar los suministros y enviar las instrucciones por correo electrónico al cliente, o ponerlas a disposición en un enlace de descarga en el sitio web después de la compra.

- **Para quién es bueno**

Hacer nuevos productos combinando los existentes puede ser difícil y requiere un cierto nivel de creatividad. Sin embargo, otro producto común que puedes crear es simplemente un paquete de productos que resultan útiles comprar juntos. Por ejemplo, es posible que un niño que regrese a la escuela necesite todos los materiales para la vuelta a clases y puedas crear paquetes de material escolar para cada grado o año escolar.

4. Impresión bajo demanda

- **De qué se trata**

La impresión bajo demanda es un tipo de dropshipping donde una empresa quiere vender productos a los que se le imprime un texto o una imagen. La mayoría de los servicios de impresión ofrece una amplia selección de productos para imprimir, como cortinas de ducha, tazas, tazones de comida para mascotas y camisetas.

- **Para quién es bueno**

La impresión bajo demanda es otra forma común de dropshipping y muchos negocios imprimen en artículos comunes como tazas y camisetas. Si tienes acceso a un grupo específico de personas que tienen un interés común, es posible que esta forma de dropshipping sea la adecuada para ti.

Cómo funciona el dropshipping

1. Creas una cuenta de vendedor.
2. Sincronizas el catálogo de tu proveedor con el Marketplace. Hay diferentes maneras de sincronizarlo.
3. Cuando un cliente compre uno de tus productos, tu proveedor dropshipping preparará el pedido y se lo enviará directamente al consumidor final.
4. Te cobrarán un precio fijo al mes, así como una comisión por cada venta.
5. El beneficio será la diferencia entre lo que pague tu cliente y lo que tú pagues a tu proveedor mayorista.