



**Nombre del alumno: Ricardo Zepeda
Camacho**

**Nombre del profesor: Abel Estrada
Dichi**

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

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

Ocosingo, Chiapas a 20 de julio de 2020.

El Dropshipping

Estrategia.

- Como todo el autoconocimiento es lo mas importante.
 - Quiénes somos
 - Qué vendemos
 - A quién vendemos
 - Nuestras limitaciones.
- El conocimiento de la competencia.
 - En qué son buenos
 - Cómo lo hacen
 - En que se diferencian de nosotros.
- Qué queremos obtener de nuestro negocio
 - Necesidades económicas
 - Hasta donde queremos llegar.

Saber quien somos

Intentar modelos de negocio que no son el nuestro



Definición del negocio.

- ¿Quiénes somos?
 - Que tipo de empresa somos
 - Grande, Mediana, Pequeña o micro.
 - ¿qué vendemos?
 - Productos (Físicos o virtuales)
 - Servicios
 - ¿A quién vendemos? – Modelo de negocio
 - A cliente final
 - A otras empresas
 - Distribución
 - Comisionistas
 - Nuestras limitaciones.
 - Localización
 - Precio
 - Económicas

Definición del negocio.

- ¿qué queremos obtener de nuestro negocio?
 - Necesidades económicas
 - Auto-ocupación
 - Un sueldo
 - Varios sueldo
 - Ser una empresa
 - Somos una empresa.
 - StartUp
 - Ampliar ingresos
 - Un canal mas
 - ¿Que capacidad de inversión tenemos?
 - ¿Hasta donde queremos llegar?
 - Sobrevivir
 - Fundar una empresa
 - Ser una gran empresa

Necesidades habituales



Darwinismo online.

- La tienda debe ser personalizada a la estrategia.
 - Como conseguir nuestros objetivos:
 - Base de datos
 - Ventas
 - Variaciones estratégicas: (Ej. Registro y Catálogo)
 - B2C:
 - Registro con pocos datos y mucho remarketing
 - Catálogo visual y gran CTA
 - B2B
 - Registro obligatorio, muchos datos.
 - Catálogo fácil de comprar desde lista y
 - Dropshipping
 - Automatizas la integración para que otros hagan el B2C por ti

¿Que es que?

B2C

B2B

Dropshipping

B2C - Vender al cliente final

- Business to Customer.
- El hecho de vender al cliente final.
- La definición de una B2C debe estar centrada en:
 - La conversión final.
 - Acompañar en el proceso.
 - Recordar que estamos ahí.
- Catálogo gráfico.

B2B - Vender a empresa

- Business to Business.
- El hecho de vender una empresa.
- La definición de una B2B debe estar centrada en:
 - Facilidad de selección artículos.
 - Entender las fases de la compra (en fases).
 - Pensar en el post-venta.
- Catálogo practico.
 - Por referencias.
 - Mas cantidad de productos en el listado.

Dropshipping

- **Drop:** Soltar, Dejar
- **Shipping:** Envió
- Es un concepto logístico.
- Sistema en que el negocio usa la logística del proveedor.
 - El proveedor acostumbra a mantener el catálogo.
 - Contenido (opcional)
 - Stock
 - Precios

Dropshipping

¿cómo funciona?

¿cómo funciona el dropshipping?



Dropshipping - El proveedor

Dropshipping – Proveedor

- El proveedor debe implementar algunos conceptos en su negocio habitual para poder realizar Dropshipping
 - Preparar un buen catálogo
 - Contenido.
 - Imágenes.
 - Stocks
 - Precios.
 - Facilitar la integración entre sistemas informáticos.
 - En archivos o API (webservices)
 - Tener un sistema logístico preparado para distribuir paquetes de forma individual.

Asegurar el negocio

- Cada día mas hay mas proveedores de dropshipping.
 - Debemos dar confianza a nuestro cliente.
- Facilitar servicios y elementos que sean favorables a nuestros intereses.
 - Servicios de automatización de los pedidos.
 - Tarifas o sistemas de pago de prepago.

Dropshipping - El cliente



Dropshipping – Cliente

- El cliente deberá disponer de los siguientes sistemas.
 - Plataforma ecommerce.
 - Capacidad de conexión de catálogos externos.
 - Capacidad de marketing.
 - Capacidad de trabajo para la personalización de ecommerce.



Que inversión requiere Marketing online

Hacer marketing online es necesario si o si, pero bien calculado.

Tipos de negocios

	Menos del 10%	Mas del 30%
Menos de 15,00 eur	SEM de longtail SEO Afilación Marketplaces	SEM mas generoso SEO Comparadores Marketplaces + PRO
Mas de 40,00 eur	SEM de longtail SEO Afilación Marketplaces Fidelización	SEM mas generoso SEO Comparadores Marketplaces + PRO Fidelización Asumir transportes

Los 360

