

Il dropshipping con Shopify

Pubblicato: Martedì 30 Gennaio 2018



Negli ultimi anni il **commercio elettronico** ha subito un'espansione notevole perchè molti imprenditori, vedendo l'enorme successo ottenuto negli Stati Uniti, hanno pensato di sfruttare la rete Internet per ottenere dei guadagni. Una delle forme di commercio online più utilizzate al momento, è l'innovativo "dropshipping", ossia un metodo di vendita al dettaglio che permette ad un aspirante commerciante di aprire un E-commerce senza dover investire le ingentisomme di denaro che vanno prese in considerazione se si decide di avviare un negozio fisico.

La cosa più rassicurante, se si sceglie di seguire questa strada, è sapere che l'unico requisito davvero essenziale per realizzare un E-store con questa forma, è quello di valutare le piattaforme presenti in internet e scegliere quella che ha più esperienza e fornisce maggiori garanzie. Tra le varie alternative presenti sul mercato, affidarsi al **dropshipping con Shopify** è, obiettivamente, il modo più semplice e veloce per dar vita al proprio **negozi on line** : basti pensare che grazie a questa piattaforma sono state realizzate più di 500.000 attività commerciali online!

Il dropshipping: particolarità e vantaggi rispetto al commercio tradizionale

Il dropshipping altro non è che un sistema di commercio che coinvolge contemporaneamente tre soggetti: il fornitore, il venditore e il consumatore finale. Questo perché permette di creare negozi in cui vendere oggetti che non si possiedono fisicamente ma sono presenti nel magazzino di un terzo soggetto, e cioè il fornitore con il quale si decide di sottoscrivere un accordo.

La cosa fondamentale è saper scegliere il giusto fornitore che abbia dei prezzi competitivi e che permetta all'imprenditore di ottenere un buon profitto. Questo però non deve essere l'unico fattore da valutare, bisogna anche verificare che sia affidabile, che abbia feedback positivi, che utilizzi corrieri conosciuti, che rispetti i termini di consegna, che permetta di monitorare il movimento dei pacchi, che accetti i resi e che permetta di controllare se gli articoli sono presenti in magazzino o sono esauriti.

Il venditore, da parte sua, deve porre primaria importanza sul pubblicizzare i prodotti del catalogo e di concludere la vendita con il cliente. Sarà poi l'azienda fornitrice, detta "**dropshipper**", ad occuparsi dell'imballaggio e della spedizione a domicilio del cliente. In questo modo si evita il problema delle spese di mantenimento di un magazzino fisico, si annulla il rischio di avere merce invenduta e si risparmia l'onere di fare l'inventario di fine anno: sarà sufficiente acquistare dal fornitore solo dopo aver concluso la vendita ed aver ricevuto il pagamento dell'acquirente.

I vantaggi e le particolarità di questo sistema, in gran parte, sono questi di cui si è parlato ma non bisogna dimenticare di esaminare l'aspetto legale, burocratico e amministrativo. Il dropshipping rappresenta una forma di commercio vera e propria e, in quanto tale, è sottoposto agli stessi oneri fiscali e amministrativi che la legge italiana prevede per un'attività commerciale fisica. Questo significa che la **creazione di un negozio online** comporterà la necessità di aprire una Partita IVA specifica, di iscriversi al registro delle imprese e alla gestione commercianti INPS e di fatturare correttamente ogni singola vendita.

Shopify: il dropshipping in poche mosse

Nel momento in cui si decide di aprire un negozio online in dropshipping, è necessario scegliere tra i CMS tradizionali, che richiedono conoscenze più o meno approfondite di programmazione per personalizzare il software a proprio piacimento e adattarlo alle proprie esigenze, o le soluzioni specifiche è in parte già pronte come quella offerta da Shopify.

Realizzare un negozio on line con Shopify è rapido perchè le informazioni sono di facile inserimento, l’interfaccia del backend è intuitiva e possiede tutte le funzionalità che possono servire ad un aspirante commerciante. Ciascun commerciante deve inserire nel proprio negozio alcuni dati come la descrizione del prodotto, la quantità disponibile, qualsiasi variante riguardante il prodotto (ad esempio colore, taglie), una o più foto, i metodi di pagamento accettati, il costo delle spese di spedizione e poco altro.

Per quanto riguarda la personalizzazione grafica, non è necessario avere particolare esperienza perchè questo software offre centinaia di template e temi gratuiti, oltre ad una serie di temi “premium” che si possono acquistare a prezzi che vanno fino ad un massimo di 200 dollari, pensati per coloro che desiderano dare al proprio negozio un aspetto diverso dai soliti template free. E’ importante sottolineare che chi desidera **aprire un E-Commerce**, se possiede delle conoscenze di programmazione, potrebbe anche personalizzare il tema prendendo il controllo dei codici HTML e CSS.

Gestire un’attività su **la piattaforma shopify** non è complesso, troverete tutte le informazioni utili per modificare le immagini, per aggiungere le descrizioni, i prezzi e i dettagli dei prodotti in vendita nelle sezioni del portale Shopify, oppure nelle discussioni create dagli utenti sui forum o nei video registrati a scopo informativo.

Naturalmente, come tutti i software che si rispettano, offre la possibilità di espandersi con delle App, ovvero con delle applicazioni e dei plugin aggiuntivi che aiutano a gestire l’attività commerciale con maggior successo. Basti pensare che ce ne sono più di 2000, alcune delle quali sono integrabili gratuitamente, mentre altre prevedono pagamenti una-tantum o canoni mensili (come l’ormai celebre Oberlo che permette di gestire in pochi click l’inventario dei prodotti di un fornitore del calibro di AliExpress).

Il dropshipping con Shopify garantisce chiarezza, ed è una buona soluzione per tutti gli imprenditori che decidono di espandersi e che cercano fornitori, a prezzi convenienti, anche fuori dalla propria nazione, in modo tale da ottenere una maggiore percentuale di guadagni. Il software prevede dei costi “fissi” in abbonamento, gestibile su tre diversi livelli: Basic, Standard e Advanced: i prezzi vanno da 29 a 299 dollari al mese e, in base alle personali esigenze, è possibile scalare il piano a piacimento. In ogni caso, coloro che vogliono testare il valore del software prima di aprire un E-store a tutti gli effetti, avranno la possibilità di provare gratuitamente la piattaforma per 30 giorni.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it