

Come fare dropshipping e perché conviene

Pubblicato: Giovedì 14 Novembre 2019



Che cos'è il dropshipping? Si tratta di **un modo vantaggioso per aprire un negozio virtuale**, con il quale non è necessario possedere realmente gli oggetti da mettere in vendita.

Maggiori informazioni sull'argomento nelle prossime righe. [Clicca qui](#) se invece vuoi iniziare a testare questo meccanismo di vendita facendo una prova gratuita.

Il dropshipping: come funziona e perché è un buon sistema per vendere

Il dropshipping consente di aprire un negozio online senza troppe preoccupazioni e senza spese eccessive, e di avere molto tempo a disposizione per promuovere la propria attività.

Il **dropshipping** offre diversi **vantaggi**, dal momento che permette di avere un'attività di vendita di prodotti online (di qualsiasi tipo) con un proprio sito, senza dover possedere gli oggetti da vendere. Anche considerando ciò, i benefici di questo sistema si possono sintetizzare come segue:

- Le spese per aprire il **negozio online** e avviare l'attività sono molto basse;
- Non occorre sostenere spese per il magazzino (e non è necessario averne uno);
- Non bisogna occuparsi di fare l'**inventario**;
- Non bisogna preoccuparsi di spedire i prodotti venduti.

Non possedendo realmente i prodotti da vendere, il **dropshipper** (il venditore che fa uso del dropshipping) deve cercare uno o più **fornitori** dai quali selezionare i prodotti per il proprio negozio online, e metterli in vendita.

Quindi, il dropshipper vende i prodotti di altri, cioè dei fornitori. Il vantaggio per il dropshipper è di guadagnare una **commissione** per ogni prodotto venduto. Il vantaggio per ciascun fornitore è invece di avere a disposizione uno o più dropshipper che lo aiutano a vendere più in fretta i prodotti presenti nel suo magazzino.

In questo processo, ciascun fornitore non ci rimette nulla. Un fornitore infatti stabilisce il prezzo di base di ogni prodotto, ed il dropshipper ne stabilisce un altro sul proprio sito. E quindi, per ogni prodotto acquistato una parte del guadagno (la commissione) va al dropshipper, e il resto va al fornitore, che percepisce la somma del prezzo base da egli stesso indicato.

Ad acquisto concluso, a spedire il prodotto nel luogo indicato dal cliente è colui che possiede il magazzino: il fornitore.

Pertanto, i compiti del dropshipper possono essere descritti in tre passaggi:

1. Affidarsi a dei **servizi** che gli permettano di vendere in dropshipping aprendo un negozio online.
2. Scegliere determinati **oggetti da vendere** sul proprio negozio online, da trovare presso uno o più fornitori.

3. Fare **pubblicità al proprio negozio online** per aumentare il numero dei propri clienti. Ad esempio, creando una pagina Facebook e/o un profilo aziendale su Instagram dedicati alla propria attività di vendita. Oppure creando degli annunci da pubblicare online su più siti. O altro ancora.

Oberlo è un sito web che mette a disposizione una serie di servizi che consentono di vendere prodotti online con il sistema del **dropshipping**.

Il dropshipping permette di vendere i prodotti facilmente, adottando le giuste strategie

Aprire un'attività di vendita in dropshipping consente, oltre a guadagnare, di risparmiare tempo e denaro. Ed è quindi possibile dedicare maggiori risorse nel fare pubblicità al negozio online, formulando strategie efficaci per aumentare le vendite.

Il **dropshipping** è una modalità di fare **e-commerce** davvero innovativa, che libera il venditore da molte preoccupazioni a cui un venditore più tradizionale è sottoposto. Inoltre, il venditore in dropshipping spende anche meno denaro per portare avanti la sua attività, visto che non deve acquistare la merce da vendere, e che non deve sostenere spese per il magazzino e per la spedizione dei prodotti.

Oltre che per quanto riguarda l'aspetto economico, anche il fattore temporale è un elemento degno di essere evidenziato: il **dropshipper**, non dovendo occuparsi di molte questioni che riguardano invece i venditori più comuni, ha molto più tempo libero a sua disposizione.

Avendo più tempo e, dovendo spendere meno denaro, può concentrarsi maggiormente nella **promozione** della sua attività di e-commerce: creare annunci pubblicitari da pubblicare online, fare pubblicità al negozio sui social network, ma anche formulare altre iniziative promozionali efficaci.

Nel promuovere il suo negozio in dropshipping, dovrebbe anche trovare il modo di renderlo interessante per i clienti. Dovrebbe chiedersi per quale motivo le persone dovrebbero scegliere di acquistare dal suo negozio invece di rivolgersi altrove.

Potrebbe quindi strutturare la sua attività in modo da renderla particolarmente appetibile per i clienti e per fidelizzarli, cioè fare in modo che dopo il primo acquisto siano invogliati a utilizzare il suo store anche per i loro prossimi acquisti. Così facendo, e promuovendo i punti di forza del negozio, le sue vendite dovrebbero tendere ad aumentare.

Ma come dare al negozio online in dropshipping quel qualcosa in più, in grado di differenziarlo da altri e-commerce?

Per esempio, il venditore potrebbe aggiungere nel suo shop solo o principalmente prodotti per i quali i fornitori prevedono la **spedizione rapida**. E fare una campagna di marketing nella quale sia evidenziato anche questo aspetto.

Inoltre, potrebbe scegliere di specializzare il suo negozio nella vendita di prodotti appartenenti a pochi **settori merceologici**, escludendo tutte le altre categorie di merci: infatti, a parte rarissime eccezioni, i negozi online troppo generici tendono ad essere meno considerati rispetto a quelli più specifici.

Tra i vari settori a cui ha la possibilità di dedicarsi (elettronica, informatica, gioielli, giocattoli, abbigliamento, cosmetici, articoli per sportivi, integratori, alimenti, cura delle piante, ecc.) potrebbe quindi risultargli molto vantaggioso sceglierne anche uno soltanto (o anche due non troppo distanti tra loro), e fare promozione al sito anche sulla base della tipologia di merci vendute.

Anche perché, dedicarsi a poche categorie merceologiche fa in modo che i clienti tendano ad attribuire

allo store maggiore professionalità. Ed un negozio online percepito come professionale, riscuote più successo.

Inoltre, se il venditore in dropshipping si rivolge solo a fornitori affidabili per i suoi prodotti, le chance di aumentare la sua clientela e le sue vendite diventano ancora più alte.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it