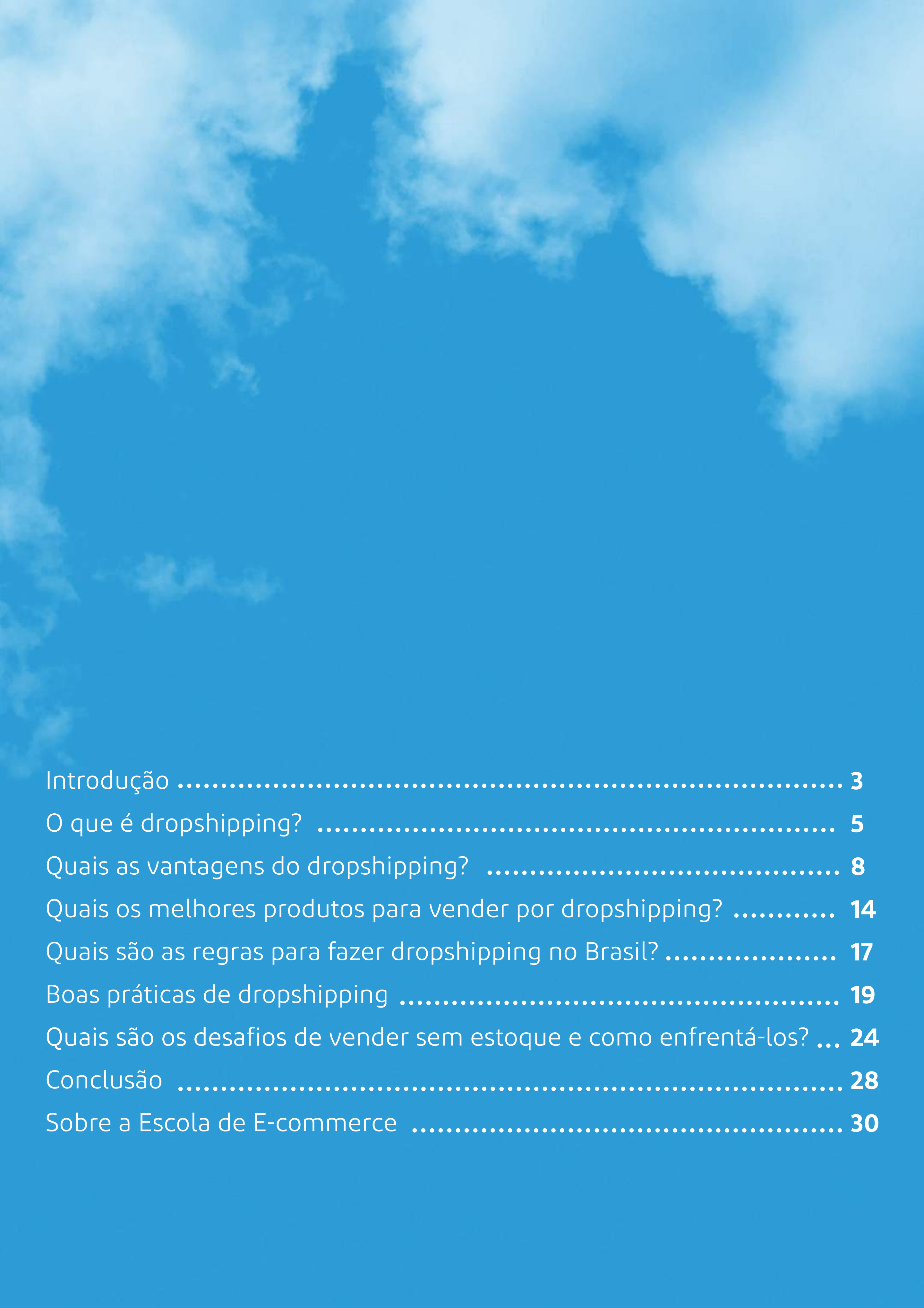


Dropshipping

guia definitivo para ter sucesso
nas vendas sem estoque





Introdução	3
O que é dropshipping?	5
Quais as vantagens do dropshipping?	8
Quais os melhores produtos para vender por dropshipping?	14
Quais são as regras para fazer dropshipping no Brasil?	17
Boas práticas de dropshipping	19
Quais são os desafios de vender sem estoque e como enfrentá-los? ...	24
Conclusão	28
Sobre a Escola de E-commerce	30

Introdução

Introdução

O dropshipping é uma excelente porta de entrada para o varejo online. Esse é o modelo de negócio conhecido principalmente **por não exigir que o vendedor tenha estoque**, mas as vantagens não param por aí.

Então, quais são todas as vantagens de usar esse modelo? Como ele funciona exatamente? Como implementá-lo na loja virtual?

Neste guia definitivo, vamos responder essas e outras dúvidas sobre como começar a vender sem estoque com o dropshipping. Confira e aproveite as dicas.



O que é Dropshipping?



O que é Dropshipping?

Vamos começar com o que realmente significa “dropshipping”.

É um método de varejo em que uma loja nunca mantém fisicamente os produtos que vende. Em vez disso, quando comercializa um produto, o vendedor compra o item de um fornecedor terceirizado que fica responsável por enviá-lo diretamente ao cliente final.

O produto é oferecido no site por um preço que já contenha o percentual de lucro embutido. Por exemplo, o varejista pode anunciar um produto por R\$ 49,99 no seu site e pagar ao fornecedor R\$ 24,99 por ele, obtendo o lucro de R\$ 25,00 com uma venda.

Para deixar mais claro, veja como funciona o dropshipping em três etapas:

- 1** O varejista anuncia os produtos em seu site ou marketplace
- 2** Quando o cliente solicita um produto, o varejista recebe uma notificação e encaminha o pedido para o fornecedor, de forma manual ou automática
- 3** Por fim, o fornecedor processa o pedido e o envia diretamente ao cliente em nome do vendedor do site.



Nesse processo, o vendedor também pode ser chamado de **dropshipper**. Comparada ao processo de varejo tradicional, a dinâmica entre fornecedores e varejistas muda totalmente no modelo de dropshipping.

Em vez de comprar itens de fornecedores e revendê-los, a tarefa do varejista é encaminhar os pedidos para fornecedores, que devem atender os clientes em nome do varejista.



**Quais as vantagens
do dropshipping?**

Como qualquer outro modelo de negócio, o dropshipping tem suas maiores vantagens e desafios. Vejamos nesta parte do conteúdo quais são essas vantagens.

Fácil de começar

Iniciar um e-commerce não é algo fácil por si só, vamos falar a verdade.

Pense em todo o planejamento, definição de orçamento, construção do site e muitas outras atividades que você precisa fazer antes mesmo de começar a vender. Não é pouca coisa!

Mas, se você tem a ideia acelerar o caminho para se tornar um varejista no comércio virtual, iniciar um negócio de dropshipping pode ser o caminho correto.

Isso acontece por um motivo simples: o dropshipping não requer recursos iniciais que normalmente são necessários para iniciar uma loja online convencional, como um espaço de escritório e local para depósito.

Com o dropshipping, você não vai precisar pagar por um depósito nem ter o trabalho de embalar remessas ou gerenciar os níveis de estoque.

E com alguns cliques, você pode encontrar um fornecedor para comercializar no seu segmento e construir um site — dada a quantidade de serviços de criação de site disponíveis na internet.



Pouco ou nenhum investimento inicial

Talvez a principal vantagem do dropshipping é que você só compra o estoque depois de fazer uma venda e o cliente lhe pagar.

Isso é ótimo, porque significa que você não precisa de capital para comprar os produtos com antecedência e estocá-los para as vendas.

Se as mercadorias não estão vendendo, você não vai sair no prejuízo, porque não teve que fazer um investimento alto de, por exemplo, 500 unidades que ficam acumulando poeira em períodos de baixa saída.

Isso torna possível iniciar um negócio de dropshipping bem-sucedido sem precisar investir milhares de reais em estoque e correr o risco de sair no prejuízo.

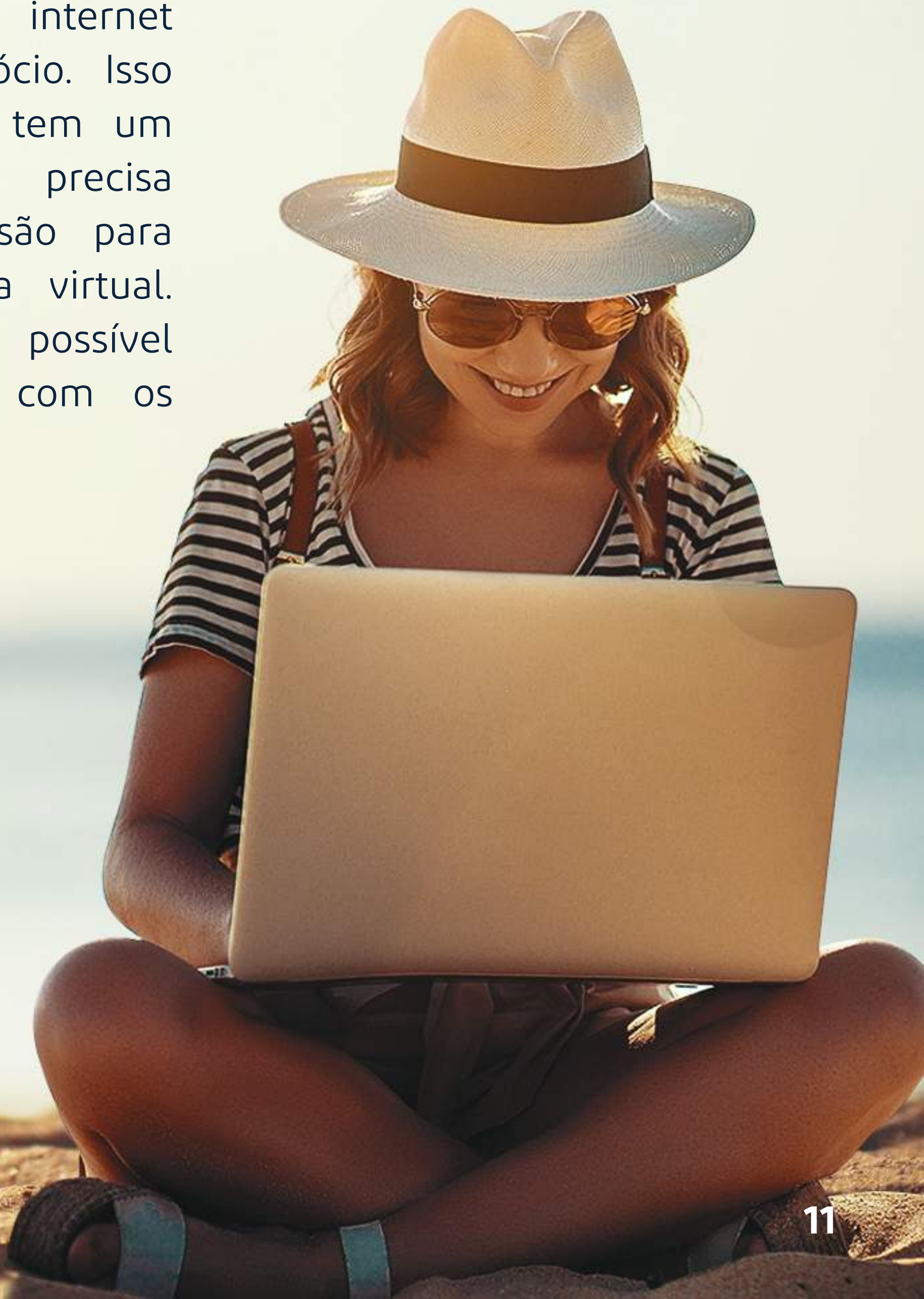


Modelo de negócio flexível

Flexibilidade é uma prioridade para muitos varejistas que estão iniciando seus negócios. Com o dropshipping, você não precisa se preocupar com burocracias nem grandes equipamentos.

Contanto que você consiga se comunicar facilmente com fornecedores e clientes, **você pode administrar e gerenciar seus negócios praticamente de qualquer lugar.**

Na prática, basta ter um dispositivo conectado à internet para comandar o negócio. Isso significa que, se você tem um emprego formal, não precisa chegar a pedir demissão para iniciar sua própria loja virtual. Nesse caso, pode ser possível equilibrar o emprego com os compromissos da loja.



Variedade de produtos

Como o varejista não precisa estocar ou armazenar os produtos que vende no modelo dropshipping, há muito mais opções de itens que você pode oferecer na loja virtual.

Você precisa se preocupar com o custo inicial dos produtos ou com o espaço necessários para alojar os itens. Na prática, é possível vender qualquer coisa no modelo dropshipping, **desde produtos para o cabelo e equipamentos de malhação até móveis e automóveis.**



Escalabilidade

Como vimos, é muito mais fácil desenvolver um negócio de dropshipping do que uma loja virtual tradicional. Mas, além do baixo custo e da flexibilidade, é mais fácil lucrar com o dropshipping por conta da escalabilidade maior.

À medida que o número de pedidos aumenta na sua loja virtual, **o trabalho de aumentar a produção e contratar funcionários extras cabe ao fornecedor, e não a você.**

Assim, **você aumenta a lucratividade sem aumentar os custos**, permitindo que sua loja cresça em uma rapidez dificilmente alcançada por uma loja virtual convencional.



**Quais os melhores
produtos para vender
por dropshipping?**

Embora seja possível vender diversos tipos de produtos no dropshipping, a verdade é que **existem categorias que tornam as vendas mais rápidas e práticas comparadas a outras.**

Por exemplo, produtos grandes ocupam tanto espaço que suas vendas não compensam os custos de armazenamento no caso de alguns varejistas. O mesmo acontece com produtos pesados, pois o peso de um produto pode fazer com que o envio seja mais caro.





Nesses casos e em outros casos específicos, é possível fazer o dropshipping, mas é importante que o varejista avalie bem o custo-benefício.

Considerando isso, separamos aqui uma lista com sugestões de produtos para vender por dropshipping. Confira!

- **Saúde e cuidados pessoais:**

máscaras infantis, escovas de dentes elétricas, escovas de dente

- **Guarda-roupa e acessórios:**

sandálias, sapatos, boinas, óculos escuros etc.

- **Cozinha e mercearia:** cafeteiras, panelas, xícaras etc.

- **Casa e quarto:** tapetes, camas para pets, purificador de ar, cortinas, lençóis, toalhas etc.

- **Produtos de escritório:** luminária, estojo, caneta, teclado para computador etc.

- **Ferramentas e melhoria da casa:**

pequenas iluminações, plugs, fechaduras inteligentes etc.

- **Acessórios para câmera e celular:**

luzes de anel, chroma key, tripé, capas para celular etc.;

- **Jogos:** monitores para jogos, fones de ouvido, mouse pads, cadeiras ergométricas etc.

- **Acessórios para carros:** jogo de soquete, central multimídia, suporte para celular, porta moeda, lixeira etc.

Quais são as regras para fazer dropshipping no Brasil?

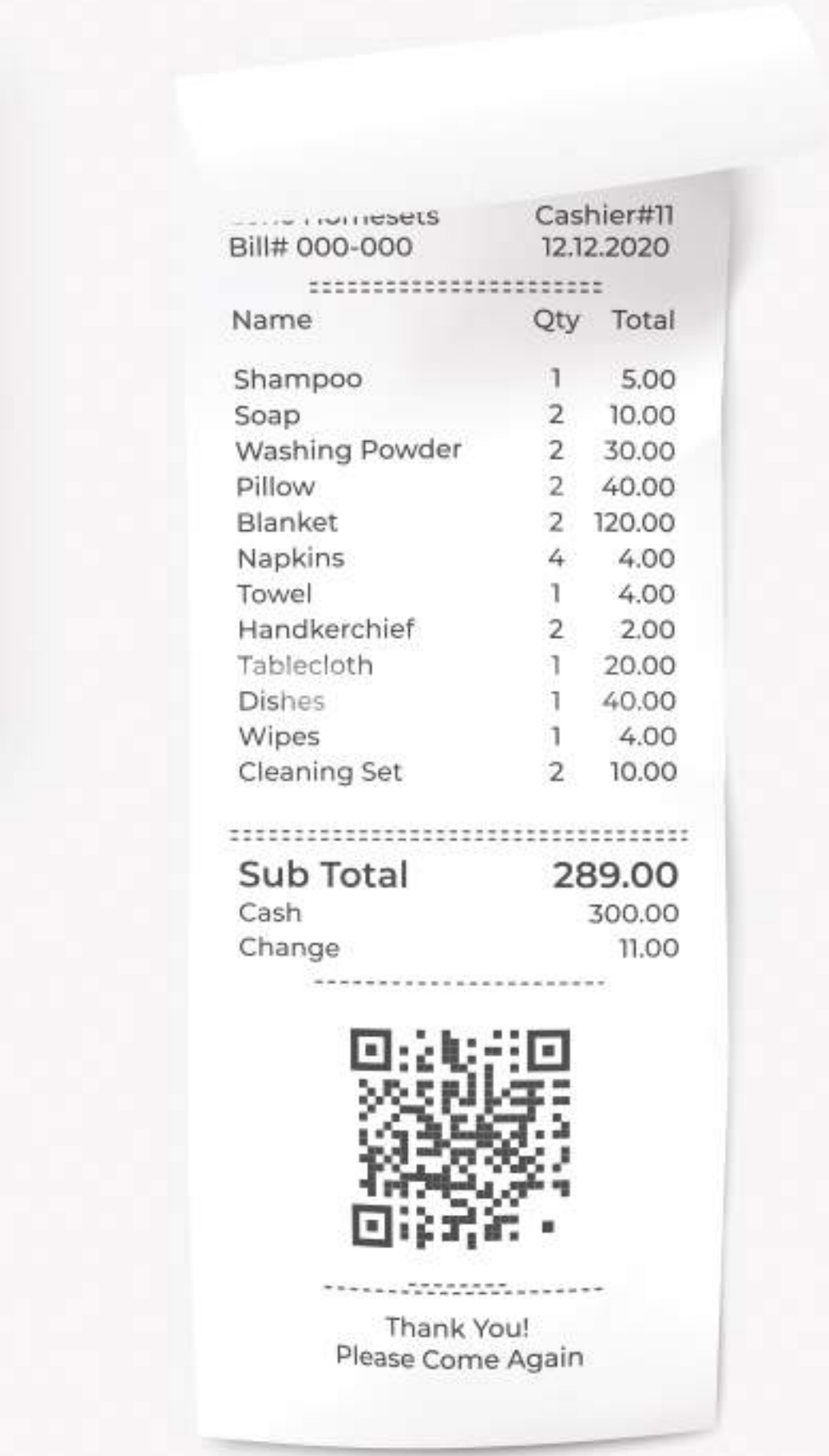
Está pensando em vender com uma loja dropshipping, mas não sabe se esse modelo de negócio é totalmente legal do ponto de vista jurídico?

Não precisa se preocupar, porque o dropshipping é uma prática legal. Isso acontece porque não existe uma legislação específica sobre o funcionamento do dropshipping no Brasil. Logo, quem pratica essa modalidade não está desrespeitando nenhuma lei. Mas isso não quer dizer que não existem normas a serem seguidas.

Como qualquer outro negócio, um varejista que atua no modelo de dropshipping deve enquadrar sua empresa da melhor forma nas normas do Fisco. É necessário escolher o melhor regime tributário e a atividade desempenhada perante a Receita Federal.

Quando o processo de vendas é realizado com produtos importados, é necessário se encaixar na categoria de negócio de importação. Assim, a loja deve corresponder aos regulamentos dos negócios que praticam importação no Brasil.

Outras normas jurídicas importantes que influenciam os processos do dropshipping são as presentes no Código do Consumidor. No Brasil, o regulamento dos direitos dos consumidores é bem estruturado e deve ser seguido à risca.



Boas práticas de dropshipping

O mercado global de dropshipping foi avaliado em US\$ 162,44 bilhões de dólares em 2019 e **deve chegar a US\$ 591,77 bilhões até 2027.**

Os dados são da pesquisa Dropshipping Market Forecast to 2027, do instituto Research and Markets, que avaliou os impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de dropshipping.

O número mostra que o modelo de negócio tem uma forte tendência de crescimento nos próximos anos. É esperado que o dropshipping seja aplicado por mais varejistas daqui para frente e usado para vender produtos de inúmeros segmentos.

Essa tendência de crescimento faz com que um número maior de fornecedores crie confiança e se prepare para criar parcerias com lojas do varejo no modelo dropshipping.

Porém, para aproveitar todas as vantagens desse modelo de negócio, existem boas práticas que você precisa ficar de olho. Acompanhe!





Identifique um segmento com alta demanda

Escolher os produtos certos para vender é o começo. Afinal, se você escolhe vender em um segmento com baixa demanda, não obterá muitas vendas. Por consequência, dificilmente seu negócio de dropshipping será bem-sucedido.

Felizmente, existem milhões de escolhas que estão em alta. Você pode usar plataformas como a **Amazon** e o **eBay** para identificar produtos que estão com alta demanda de clientes.

Quer saber como? Na barra de pesquisa dessas plataformas, você pode conferir sugestões de itens que estão recebendo muitas pesquisas no momento.

O **Google Trends**, **Kickstarter** e **Wish** são outras fontes incríveis para identificar tendências atuais.

Saiba como encontrar bons fornecedores

Os fornecedores estão no centro de sua estratégia de dropshipping. É importante encontrar um vendedor confiável com ótimos preços. Lembre-se de que o fornecedor é em quem você deve confiar para estocar seus itens e enviá-los no prazo.

Você pode começar pesquisando fornecedores para seu segmento no Google. Mas tenha em mente que empresas que vendem para outras empresas nem sempre praticam as melhores técnicas de marketing.

Isso significa que pode demorar várias páginas de resultados até encontrar opções reais de fornecedores.

Outra maneira de encontrar bons fornecedores é identificando as empresas que já revendem seus produtos no mercado. Nesse caso, encontre detalhes de contato para saber se os fornecedores praticam o dropshipping.



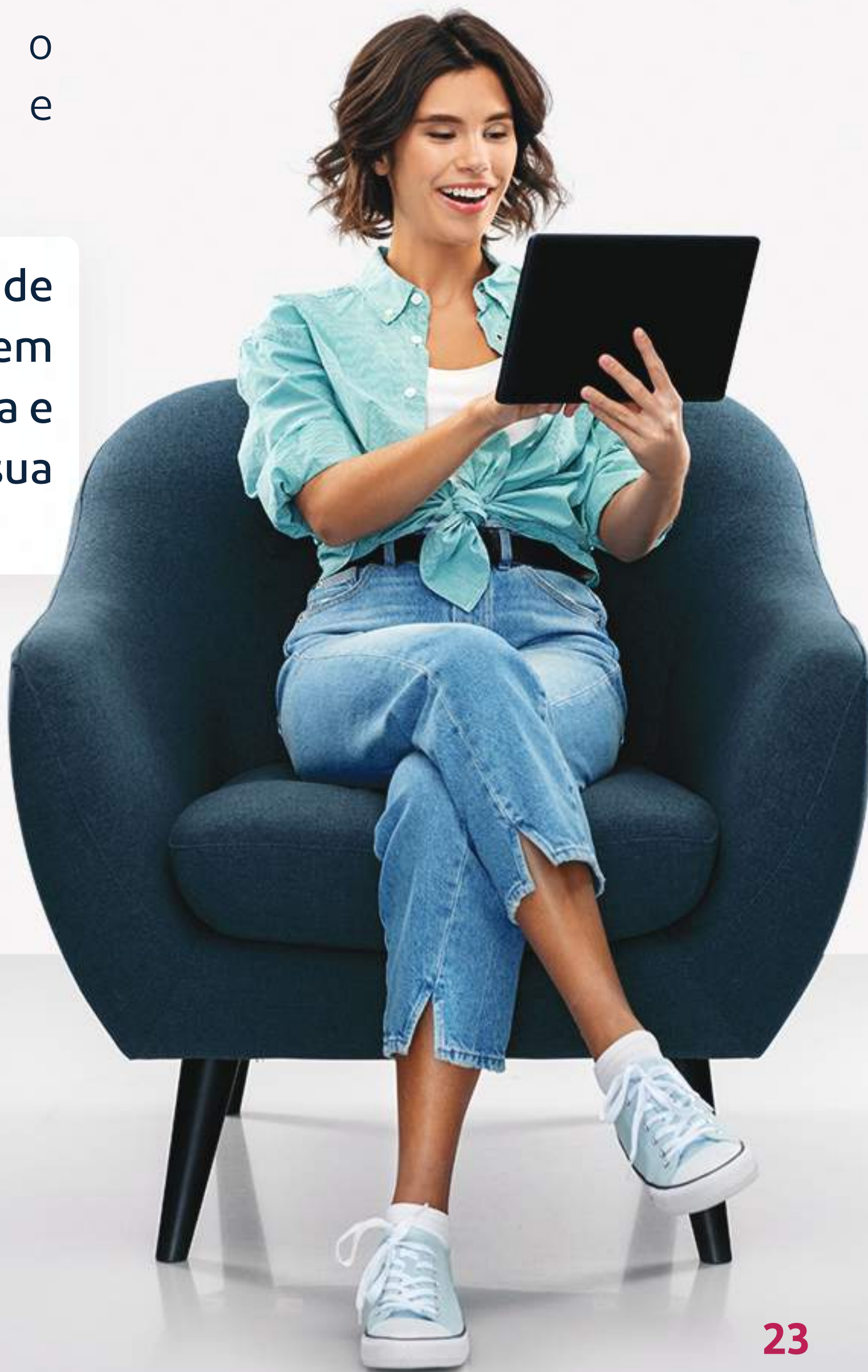
Adeque seu negócio ao modelo de dropshipping

Supondo que você tenha uma presença online com uma ou mais lojas virtuais, incorporar o dropshipping é uma estratégia possível.

Adotar o novo modelo de negócio pode ser semelhante ao lançamento de qualquer outro produto, com algumas particularidades. Antes de tudo, pesquise para saber quais produtos se encaixariam bem na sua estratégia digital, no mercado e na sua base de clientes.

Avalie também como seus concorrentes estão vendendo o produto, ou seja, preços e condições especiais aos clientes.

Pense em um processo de atendimento que funcione bem para todas as partes (clientes, loja e fornecedores) e incorpore-o à sua operação.



**Quais são os desafios
de vender sem estoque
e como enfrentá-los?**

Podemos listar quatro grandes desafios que os varejistas precisam enfrentar para que uma operação de dropshipping funcione sem problemas e garanta todas as vantagens esperadas. Descubra quais são elas logo a seguir.

O dropshipping é um modelo viável para milhares negócios por causa dos obstáculos mínimos. No entanto, isso significa que muitas pessoas estão investindo em lojas de dropshipping e que os fornecedores atuam com vários desses negócios.

A menos que sua loja tenha uma parceira exclusiva com um fornecedor para fazer o dropshipping de determinados produtos, nada impede que seus concorrentes vendam os mesmos produtos que você.

Isso cria um grande desafio. Os varejistas que dependem do dropshipping enfrentam uma dificuldade maior de se destacar da multidão, porque não dificilmente vão oferecer produtos ou serviços exclusivos.

Diante disso, os varejistas precisam competir de outras maneiras. É preciso fornecer uma experiência excepcional ao cliente na loja virtual e no atendimento do pedido.



Margens de lucro apertadas

O dropshipping envolve a terceirização de parte do processo de atendimento de pedidos para terceiros, o que reduz a receita do varejista. Isso significa que você precisa manter um alto volume de vendas para obter o mesmo lucro que um varejista tradicional.

Suporte ao cliente

Quando algo dá errado com um pedido, fornecer o suporte ao cliente para resolver o problema pode ser mais difícil no caso dos varejistas que não controlam seu estoque.

Se um cliente alega que o produto estava com defeito ou ainda não o recebeu, por exemplo, o varejista pode precisar trabalhar junto com o fornecedor para resolver o problema.

No entanto, não são todas as empresas que auxiliam os varejistas com algum tipo de suporte ao cliente final. Então, é preciso **entender exatamente como um fornecedor possível age em situações como essa antes de fechar um contrato de parceria.**



Devoluções

Quando um terceiro está envolvido no processo de venda, a devolução pode exigir um pouco mais de trabalho. Isso acontece porque as políticas de devolução de dropshipping dependem muito dos fornecedores, assim como o suporte ao cliente.

Você pode encontrar empresas que fornecem e enviam o produto para o cliente final, mas não realizam o processo de devolução, principalmente quando o envio do pedido acontece para destinos distantes do local de armazenamento do produto.

Por isso, o ideal **é entender como o fornecedor escolhido opera o serviço de devolução**. Além disso, é importante incluir a política de devoluções no site da sua loja dropshipping para reduzir ao mínimo o número de dúvidas e reclamações sobre o processo.



The background of the image is a bright blue sky filled with soft, white, fluffy clouds. The clouds are scattered across the sky, with some larger patches and some smaller wisps. The overall tone is bright and airy.

CONCLUSÃO

Começar a vender com uma loja dropshipping pode ser um muito lucrativo.

Neste guia definitivo, você aprendeu que existem alguns desafios para investir nesse modelo de negócio, mas uma coisa é certa: **não há negócio no mundo sem desafios!**

Então, é preciso ter confiança e focar nas boas práticas para começar a vender. Se para toda fechadura existe uma chave correta, para todo desafio existe uma solução.

Tudo que você precisa é buscar um fornecedor de qualidade e oferecer a melhor experiência de compra ao cliente na sua loja virtual.

Esperamos que você tenha aprendido algumas lições para começar a vender no modelo dropshipping. Até a próxima!





A Escola de E-commerce tem conteúdo especializado em lojas virtuais, trazendo informação de qualidade para pequenas, médias e grandes empresas.



Já imaginou ter tudo o que o seu e-commerce precisa em um único lugar?

Não precisa imaginar, porque esse lugar já existe.

A Tray é um plataforma completa - inclusive com recurso de Dropshipping

Abra sua loja virtual sem estoque agora mesmo.

É só apertar o botão abaixo para conhecer nossos planos.

[QUERO CONHECER A TRAY AGORA](#)