**Dropshipping – jak sprzedawać w Internecie?**

**Internet to nieprzebrane źródło możliwości. Dziś niemal każdy może założyć własny e-sklep lub konto na Allegro i zarabiać. Co ważne, nie potrzeba do tego góry pieniędzy, własnego magazynu ani towaru na stanie. Nie trzeba też zajmować się pakowaniem i wysyłką. Jedyne, co trzeba robić, to obsługiwać system e-sklepu i skutecznie przyciągać klientów. Jak to możliwe? Dzięki innowacyjnemu systemowi dropshipping.**

Dropshipping to idealne rozwiązanie dla osób, które chcą założyć własny biznes. System ten docenią przede wszystkim osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą oraz małe i średnie firmy.

**Co to jest dropshipping?**

Dropshipping to nowoczesna forma współpracy sprzedawców i dostawców, dedykowana rynkowi e-commerce. W tym modelu logistycznym sprzedaż odbywa się poprzez e-sklep lub platformę aukcyjną, ale magazynowanie produktów oraz realizacja dostaw do klienta docelowego pozostają po stronie dostawcy, którym najczęściej jest hurtownia, importer lub producent.

**Rozwijaj markę i zarabiaj**

Jak wyjaśnia Sławomir Estkowski, właściciel Fideli Sp. z o.o.: *Idea dropshippingu umożliwia sprzedawcy skoncentrowanie się na tym, co jest naprawdę ważne w jego biznesie. Scedowanie części zadań na dostawcę pozwala oszczędzić czas i obniżyć koszty prowadzenia działalność oraz uzyskać większe dochody.*

**Niczego nie musisz, wszystko możesz**

**Sprzedawca** współpracujący z dostawcą na zasadzie dropshippingu **nie musi**:

l **mieć dużych pieniędzy „na start”** – jedyne ponoszone koszty to te związane z zakupem domeny i hostingu dla e-sklepu lub zaprojektowaniem szablonu dla konta sprzedawcy na Allegro;

l **posiadać lokalu stacjonarnego, np. sklepu czy magazynu** – utrzymanie lokali i magazynów należy do dostawcy. Dzięki temu, świetnie prosperującą i przynoszącą zyski firmę można prowadzić nawet z domu. Ponieważ sprzedawca nie potrzebuje dodatkowego lokalu, odchodzi też zużycie wody, prądu czy ogrzewania, co znacznie obniża koszty prowadzenia działalności;

l **tworzyć oferty sprzedażowej na własną rękę** – dostawca udostępnia pełną bazę dobrze sprzedających się produktów, które można liczyć w setkach, a nawet tysiącach. Tylko od sprzedawcy zależy, jak wiele z nich chce on oferować swoim klientom, a wiadomo, że bogata oferta i towar w atrakcyjnej cenie potrafią bardzo skutecznie przyciągnąć nabywców;

l **kupować produktów na zapas i zamrażać w nich posiadanych środków finansowych** – produkty u dostawcy zamawia się dopiero wtedy, kiedy klient złoży na nie zamówienie w e-sklepie sprzedawcy;

l **magazynować produktów na stanie i prowadzić ich ewidencji** – sprzedawca nie posiada towarów fizycznie na stanie, więc takie zadania go nie obowiązują;

l **zajmować się pakowaniem i wysyłką towarów** – zamówione w e-sklepie czy na Allegro produkty dostawca pakuje i wysyła bezpośrednio na adres klienta sprzedawcy – to niesamowita wygoda oraz oszczędność czasu i pieniędzy, na co składa się także brak konieczności poszukiwania firmy transportowej i dostawcy opakowań na własną rękę;

l **zatrudniać wielu pracowników** – ponieważ odchodzi lwia część zadań związanych z obsługą klientów e-sklepu, można go prowadzić nawet w pojedynkę. Niepotrzebni są magazynierzy, kierowcy, księgowi i wielu innych specjalistów, jakich trzeba by zatrudniać w tradycyjnym sklepie.

Jak widać, prowadzenie sprzedaży w ramach dropshippingu jest wygodne, tanie i dochodowe. Zadaniem sprzedawcy jest pozyskiwanie klientów, prowadzenie działań marketingowych i zarabianie (sprzedawca osiąga zysk ze sprzedaży w postaci marży narzuconej na oferowane przez siebie produkty).

*Tę formę sprzedaży szczególnie polecam osobom dopiero rozpoczynającym handel online. Niewielkim kosztem można zbadać rynek oraz siebie i swoja firmę. Jeśli się nie uda, straty będą niewielkie, a jeśli się uda – z czasem można poszerzyć ofertę o produkty z własnego magazynu i rozwinąć biznes* – tłumaczy Sławomir Estkowski i dodaje: *Naszych partnerów można podzielić na dwie grupy – pierwsza z nich to partnerzy, którzy w trakcie współpracy zaczęli stopniowo rozwijać się w duże i znane na rynku marki; druga grupa to duże, już znane firmy, które poszerzają swoją ofertę i tworzą kolejne serwisy produktowe (e-sklepy), a obsługę zamówień zlecają firmom takim jak Fideli Sp. z o.o..*

**Jak zacząć?**

Od pomysłu na własny biznes do zarabiania wystarczy zaledwie kilka kroków. Przede wszystkim trzeba mieć zarejestrowaną działalność gospodarczą.

Kolejnym etapem jest znalezienie dostawcy (hurtowni), który oferuje współpracę w systemie dropshipping oraz produkty, jakie sprzedawca chce udostępniać w swoim e-sklepie czy poprzez konto Allegro. I często tutaj zaczynają się „schody”. Korzyści z dropshippingu, wygoda, zarobek – wszystko to brzmi naprawdę świetnie, ale, jak wskazuje Sławomir Estkowski, kluczowym warunkiem osiągnięcia sukcesu jest nawiązanie współpracy dropshippingowej z solidnym i sprawdzonym partnerem (dostawcą), dającym pełne poczucie bezpieczeństwa. Brzmi to logicznie, ale chodzi tu o aspekt, na który wielu początkujących biznesmenów niestety nie zwraca uwagi. Otóż w dropshippingu sprzedawca, przekazując zamówienie do realizacji przez dostawcę, traci nad nim kontrolę i nie ma pewności co do tego, że na pewno zostanie ono zrealizowane w zakładanym czasie. Może to rodzić poważne problemy i wpływać na negatywny wizerunek sprzedawcy. Natomiast współpracując z wiarygodnym kontrahentem (dostawcą), sprzedawca nie musi obawiać się o stałą dostępność produktów i jakość obsługi ze strony dostawcy, a także może być pewien, że zamówiony towar bez przeszkód dotrze do klienta docelowego.

*Obecnie współpracujemy z wieloma partnerami, którzy swoją przygodę z e-commerce zaczynali w taki właśnie sposób – na zasadzie dropshippingu, a teraz mają spore, prężnie działające firmy*. *Jednym z czynników ich sukcesu jest fakt, że zdecydowali się na współpracę z doświadczonym, rzetelnym dostawcą*  – dodaje z uśmiechem Estkowski.

**Zacznij sprzedawać we współpracy z jedną z hurtowni dropshippingowych:**

l [www.kecja.pl](http://kecja.pl/) - zabawki, gadżety, modele RC

l [www.artb2b.pl](http://artb2b.pl/Obrazy_Hurtownia_dropshipping.html) - obrazy drukowane i malowane, fotozegary, fototapety

l [www.bezpiecznyimport.pl](http://bezpiecznyimport.pl/) - produkty importowane z Chin

l [www.hurtowniapszczelarska.pl](http://hurtowniapszczelarska.pl/) - asortyment dla pszczelarzy

Po znalezieniu odpowiedniego dostawcy wystarczy podpisać z nim umowę o współpracy. Współcześnie zadanie to często sprowadza się do zarejestrowania się w internetowym systemie sprzedaży dostawcy i przesłania poprzez e-formularz dokumentów rejestracyjnych firmy. Po aktywacji konta sprzedawcy zyskuje się dostęp do bazy produktów w cenach hurtowych. Następnie wystarczy pobrać produkty wraz z ich opisami i zdjęciami do własnego e-sklepu, narzucić swoją marżę i gotowe – można rozpocząć sprzedaż.

**Jak odbywa się sprzedaż i płatności?**

Niezwykle prosto. Najpierw klient składa zamówienie w e-sklepie lub na koncie Allegro sprzedawcy. Kolejny krok polega na tym, że sprzedawca przygotowuje dokument zamówienia i wysyła go do swojego dostawcy. Etap ten może wyglądać różnie u poszczególnych dostawców.

*W serwisach sprzedażowych Fideli Sp. z o.o. partnerzy otrzymują narzędzia, które maksymalnie ułatwiają procesy składania zamówień. W przeciwieństwie do innych tego typu rozwiązań, u nas wybór produktów i złożenie zamówienia odbywa się automatycznie. Partner wysyła zamówienie z panelu online w hurtowni, dzięki czemu nie musi go drugi raz pisać i przesyłać* – mówi Estkowski.

Dostawca przygotowuje zamówiony towar, pakuje go i wysyła na adres klienta sprzedawcy. Klient otrzymuje powiadomienia o numerze i statusie przesyłki na podany adres e-mail. Dostawca nie dołącza do przesyłki paragonu ani faktury – klient musi je otrzymać od sprzedawcy (dokumenty te mogą być generowane online z poziomu e-sklepu lub przesyłane na wskazany adres e-mail klienta). Dostawca wystawia sprzedawcy fakturę, którą ten musi opłacić.

**Miło, lekko i przyjemnie**

*Decydując się na dropshipping, właściciel e-sklepu może przeznaczyć pieniądze na rozwój firmy, działania reklamowe czy innowacyjne inwestycje, a nie na wynajem magazynu, logistykę czy inne wydatki, bez których doskonale może się obejść. W ten sposób oszczędza się cenny czas oraz pieniądze, a prowadzenie firmy staje się prawdziwą przyjemnością* – mówi Sławomir Estkowski, z którego firmą Fideli Sp. z o.o. w ten właśnie sposób współpracują już dziesiątki mikro, małych i średnich firm z całej Polski.