

GUIA

DROPSHIPPING **NA PRÁTICA**



Sumário

INTRODUÇÃO	6
O que é dropshipping?	8
Vantagens do dropshipping	9
Desvantagens do dropshipping	10
Como o dropshipping funciona na prática?	12
Entendendo os personagens envolvidos no processo de dropshipping	12
Fabricantes	13
Atacadistas	13
Qual o processo por trás do dropshipping?	14
Vendedor	14
Fornecedor	15
Cliente final	15
Dropshipping nacional x internacional: qual a melhor opção?	16
Vantagens do dropshipping nacional	17
Desvantagens do dropshipping nacional	18

Vantagens do dropshipping internacional _____	18
Desvantagens do dropshipping internacional _____	18
Quando se deve utilizar o dropshipping? _____	19
Validação de produtos _____	20
Começar um negócio sem investir valores altos _____	21
Simplificação de gerenciamento logístico e de estoque	21
Dúvidas frequentes sobre dropshipping _____	23
Dropshipping é Ecommerce? _____	23
Dropshipping é legalizado? _____	24
Dropshipping é lucrativo? _____	25
Qualquer pessoa pode fazer dropshipping? _____	25
Quais produtos vendem mais neste modelo de negócio?	25
Como validar produtos utilizando dropshipping? _____	26
Como fazer o dropshipping na prática _____	27
Encontre um bom nicho de mercado _____	27
Escolha uma plataforma de Ecommerce com suporte para dropshipping _____	28
Faça parcerias com fornecedores confiáveis _____	28
Aprenda a usar Dropshipping para Vender na internet _	30

Guia Dropshipping na Prática

COMO VENDER DE QUALQUER LUGAR DO MUNDO
SEM INVESTIR EM ESTOQUE.

INTRODUÇÃO

É seguro dizer que, nos últimos anos, o mercado de Ecommerce passou por mudanças intensas. Milhões de pessoas fizeram a sua primeira compra na internet desde 2020 e, de acordo com uma pesquisa da Ebit | Nielsen, **95% dos consumidores pretendem continuar utilizando o serviço das lojas virtuais nos próximos anos.**

E, se a forma de se consumir tem mudado... é possível afirmar que a forma de vender também.

Por meio do avanço tecnológico, hoje é possível vender produtos físicos sem precisar se preocupar com o estoque e os detalhes logísticos. Este é o dropshipping!

Se você quer começar a sua loja virtual do zero, conhecer o que é o dropshipping é uma etapa muito importante, principalmente se você não quer se preocupar com logística de entrega e nem pode fazer altos investimentos em estoque. Afinal de contas, muitas empresas ao redor do mundo já aplicaram este modelo de logística e têm conseguido resultados incríveis.

Neste guia sobre dropshipping vamos falar sobre o que é a estratégia, como ela funciona e quais os pontos mais importantes para empreendedores que desejam aplicar o modelo de negócio em seu Ecommerce.

Nós sabemos que as dicas que compartilhamos aqui serão muito úteis para você.

Vamos começar?

O que é dropshipping?

Dropshipping é um modelo de logística no qual o lojista faz vendas por meio da internet, mas não mantém os produtos de sua loja em estoque. Os itens comercializados ficam armazenados no estoque de empresas terceiras, que funcionam como fornecedoras.

Em uma operação convencional, a empresa que vende diretamente para o consumidor final – ou seja, uma varejista – mantém um determinado número de itens em seu estoque, fazendo a gestão destes produtos à medida que efetua vendas.

Entretanto, **no dropshipping, a necessidade de gestão de estoque é eliminada**, uma vez que todos os produtos são armazenados pelo fornecedor, que também é o responsável pelo envio das compras ao consumidor final.

Em outras palavras, a varejista funciona como uma intermediária entre o fornecedor e o consumidor final.

Agora que você conhece a definição de dropshipping, é fácil entender o porquê deste modelo ter se tornado tão popular, não é mesmo? **Ao terceirizar a responsabilidade sobre a logística, empreendedores ligados ao varejo conseguem focar em outras áreas importantes** da empresa, tais como o [marketing](#) e o [atendimento ao cliente](#).

Vantagens do dropshipping

O dropshipping é uma tendência de mercado que já foi testada e aprovada por muitas empresas ao longo dos últimos anos, mas que ainda traz perspectivas otimistas de alguns dos maiores especialistas do mercado para os próximos anos. De acordo com um estudo do [Research and Markets](#), **o mercado deve chegar a movimentar U\$24.20 bilhões em 2026.**

De acordo com a visão do Ecommerce na Prática, este modelo de logística é acessível para a maioria dos empreendedores que estão começando agora. Além disso, permite que novas ideias de negócio sejam testadas sem que isso represente grandes riscos.

Outra grande vantagem é permitir a **inserção de produtos de alta demanda**, mesmo que temporariamente, dando aos varejistas mais oportunidades de negócios. Os benefícios, no entanto, não acabam aqui:

- **O dropshipping requer um menor investimento inicial;**
- **Elimina os custos relacionados à gestão de estoque;**
- **Dá mais flexibilidade geográfica para varejistas e seus consumidores;**
- **Diminui os custos relacionados ao envio;**
- **Mantém os custos da operação mais baixos;**
- **Aumenta o mix de produtos;**
- **Pode ser escalado facilmente.**

Desvantagens do dropshipping

Todas essas vantagens fazem do dropshipping uma boa alternativa para empreendedores que estão dando os seus primeiros passos e ainda não têm muito capital para [investir](#). No entanto, **assim como todo modelo de negócio, o dropshipping também tem as suas desvantagens**. Aqui

estão alguns pontos de atenção que você deve considerar antes de começar seu Ecommerce de dropshipping:

- **As margens de lucro são menores;**
- **Pouco controle sobre a logística;**
- **Imprevisibilidade sobre estoque das empresas fornecedoras;**
- **Entregas costumam demorar mais do que em modelos tradicionais;**
- **Difícilmente será possível personalizar a experiência de entrega com a identidade visual da sua marca.**

Como o dropshipping funciona na prática?

Antes de mergulharmos ainda mais fundo no dropshipping e falarmos sobre algumas de suas particularidades, vamos tomar um tempo para explicar como este modelo de negócio funciona na prática.

Vem com a gente!

Entendendo os personagens envolvidos no processo de dropshipping

Para empreendedores que estão iniciando no mundo do Ecommerce e procurando por uma alternativa mais barata e também lucrativa, o dropshipping pode se destacar logo de cara.

Mas, antes de dar o primeiro passo, é importante entender quais os principais players deste sistema. **Eles podem ser divididos em três principais categorias: fabricantes, atacadistas e varejistas.** Explicamos de maneira resumida o papel de cada um deles a seguir:

Fabricantes

Fabricantes são as empresas que, efetivamente, criam o produto. **A maioria delas não lida com o consumidor final, fazendo negócio com os atacadistas ou varejistas.** Para negociar diretamente com fabricantes, é possível que você precise atingir uma cota mínima de produtos, que pode ser contada pelo número de itens ou valor total do pedido.

Atacadistas

Atacadistas, usualmente, são as empresas que compram dos fabricantes, aplicam o seu [markup](#) sobre os produtos e os revendem para varejistas. **Empresas desse tipo também podem estabelecer uma cota de produtos mínima para compra**, mas normalmente este número é bem menor do que o praticado pelas fabricantes.

Varejistas

Varejistas são todas as empresas que fazem negócio diretamente com o consumidor final. Provavelmente, é aqui que a sua empresa entra. Empresas desse tipo com-

pram seus produtos das atacadistas, ou diretamente dos fabricantes, incidindo sobre eles a sua margem de lucro.

Você já deve ter percebido que as três empresas funcionam de maneiras bem distintas, não é mesmo? E, ainda que suas operações se diferenciem bastante, todas elas podem atuar com o dropshipping de alguma forma.

Qual o processo por trás do dropshipping?

Agora que você entendeu quais são os principais personagens envolvidos no mercado de dropshipping – os fabricantes, atacadistas e varejistas – é hora de entender como, de fato, o processo acontece. Veja só:

Vendedor

Essa é a sua loja. Você tem um Ecommerce, por exemplo, e recebe os pedidos diretamente dos consumidores. **O seu papel é controlar todos os pedidos e ordens de compra, mandando-as diretamente para o seu fornecedor**, seja ele um fabricante ou um atacadista.

Em troca, o fornecedor irá processar os pedidos e te entregar o código de rastreio da mercadoria. Sua empresa deve, então, repassar este código para o cliente.

Fornecedor

O fornecedor é a companhia responsável por faturar e enviar o produto. Lembre-se: todos os itens estão no estoque desta empresa. **O fornecedor pode ser nacional ou internacional, uma variável que impacta diretamente o tempo de entrega.** Nesse momento, é importante ficar atento ao código de rastreamento para garantir que a experiência de entrega do seu cliente seja satisfatória.

Cliente final

O cliente final é aquele que faz o pedido na sua empresa. Ele precisa receber o produto em boas condições, dentro do prazo de entrega estipulado. Nesse momento, é importante lembrar que **o alinhamento entre a sua empresa e seus fornecedores é essencial para a boa [experiência do usuário](#).**

Dropshipping nacional x internacional: qual a melhor opção?

Agora que você conhece um pouco mais sobre como o dropshipping funciona, é hora de entender também as particularidades do método quando praticado com fornecedores nacionais ou internacionais.

A verdade é que, quando falamos sobre dropshipping, muitas pessoas logo pensam nos fornecedores de fora do Brasil, principalmente os asiáticos, como o [Aliexpress](#) e o [Alibaba](#).

Isso é explicado por conta dos baixos preços praticados por essas empresas, o que cria uma oportunidade de negócio

lucrativa para empreendedores. Apesar disso, é importante saber que **também é possível realizar o dropshipping com parceiros brasileiros.**

Uma das opções que mais indicamos nesse sentido é a [Nuvemshop](#), a plataforma de Ecommerce líder na América Latina, que conta com integrações para dropshipping por meio de aplicativos como Dropi – que permite fazer **pedidos diretamente no Aliexpress**, por exemplo – DropNacional e Printful.

Vale lembrar que não existe um método melhor ou pior. Cabe ao empreendedor considerar os prós e contras de cada um dos modelos e optar pelo mais vantajoso. Para te ajudar, elencamos os benefícios e pontos de atenção de cada um deles a seguir.

Vantagens do dropshipping nacional

- **Negociação em Real;**
- **Facilidade de comunicação devido ao compartilhamento de idioma e fuso horário;**
- **Entregas mais ágeis;**
- **Processo de logística reversa facilitado.**

Desvantagens do dropshipping nacional

- Variedade de fornecedores mais limitada;
- Preços mais elevados, em comparação com o mercado internacional;
- Escassez de produtos inovadores e inéditos.

Vantagens do dropshipping internacional

- Maior variedade de produtos internacionais;
- Fornecedores experientes no modelo dropshipping;
- Preços mais vantajosos.

Desvantagens do dropshipping internacional

- Maior tempo de entrega;
- Negociação em dólar;
- Dificuldade de comunicação devido a barreiras linguísticas.

Quando se deve utilizar o dropshipping?

O dropshipping é um jeito inovador de tratar a [logística no Ecommerce](#), mas é importante lembrarmos que este ainda é um modelo relativamente novo para pequenas e médias empresas.

O que acontece é que, no mercado internacional, este é um modelo logístico amplamente utilizado pelas grandes companhias, sendo comprovado como um método lucrativo e viável.

Empresas menores, é claro, também já trabalham com o dropshipping há um tempo, mas apenas de uns anos para cá que este modelo se consolidou de verdade dentro do segmento de PMEs.

Como a maior escola de Ecommerce da América Latina, somos cuidadosos quando abordamos assuntos do tipo, pois temos um compromisso com os resultados dos nossos alunos.

Dito isso, após meses de estudos e análises, chegamos a algumas conclusões sobre quais os melhores cenários para se utilizar o dropshipping. Compartilhamos alguns desses achados nos tópicos abaixo. Veja agora:

Validação de produtos

Muitas empresas que já têm operações no Ecommerce podem ficar na dúvida quando desejam adicionar um novo item ao seu mix de produtos. Afinal de contas, ter um item em estoque sem saber qual será a recepção do público é sempre um risco.

Mas o medo de um [estoque parado](#) não pode ser um impeditivo para a inovação. E é aí que entra o dropshipping.

Sem correr o risco de adquirir produtos que não vão vender, empresas podem inserir novas opções em seu site

e testar a demanda para esses itens sem precisar, de fato, tê-los em estoque.

Começar um negócio sem investir valores altos

Dar início à sua jornada empreendedora também pode ser um desafio e tanto, principalmente no aspecto financeiro. Isso porque os **custos relacionados à criação e manutenção de estoque, gerenciamento de produtos e ajustes logísticos podem ser significativos.**

Sendo assim, o dropshipping funciona como uma alternativa para quem ainda não tem muito dinheiro para investir em seu negócio, mas quer começar a vender pela internet.

Simplificação de gerenciamento logístico e de estoque

Muitos empreendedores começam seus negócios diretamente das suas casas, onde têm um espaço muito limitado para estocar produtos. Sendo assim, o dropshipping funciona como um método de aliviar esse problema, uma vez que **o fornecedor é o responsável por gerenciar o estoque.**

Além disso, a logística de entrega também pode ser bastante trabalhosa, principalmente quando não se tem muita experiência. Como você já sabe, no dropshipping a sua empresa pode delegar essa tarefa para terceiros e preocupar-se com atividades mais estratégicas.

Neste vídeo, o CEO do Ecommerce na Prática, Bruno de Oliveira, compartilha com mais detalhes alguns dos nossa visão sobre dropshipping. Assista:

A REALIDADE SOBRE DROPSHIPPING EM 2022



Dúvidas frequentes sobre dropshipping

O dropshipping ainda é um método que levanta diversas dúvidas entre empreendedores, sejam eles experientes ou não. Por isso, elencamos algumas das principais dúvidas sobre o tema e vamos respondê-las nos próximos tópicos. Veja:

Dropshipping é Ecommerce?

Sim e não...

O dropshipping é um modelo de logística que ficou muito popular em Ecommerces, uma vez que a compra pela internet permite uma flexibilidade maior no tempo de entrega, favorecendo o método.

Apesar disso, nada impediria uma loja física de oferecer a opção do dropshipping para seus clientes. **No final das contas, o dropshipping consiste na intermediação entre fornecedores e consumidores finais e isso pode ser feito independente do canal.**

Em resumo, o dropshipping é um modelo propício para Ecommerces, mas pode ser aplicado em lojas físicas também.

Dropshipping é legalizado?

Ainda não existe uma legislação específica para o dropshipping no Brasil, o que quer dizer que a prática não é ilegal...

Mas isso não quer dizer que não existam normas a serem seguidas.

Empresas que fazem o dropshipping precisam seguir alguns pré-requisitos. Alguns deles são:

- Ter um CNPJ;
- Informar ao cliente, no momento da compra, que a transação se trata de uma intermediação;
- Pagar todos os impostos relacionados à importação ou exportação;

- **Atuar de acordo com Código de Defesa do Consumidor.**

Dropshipping é lucrativo?

Sim! Mesmo que as margens de lucro sejam menores, o dropshipping pode compensar financeiramente, uma vez que o investimento inicial requerido é bem menor do que empresas convencionais.

Qualquer pessoa pode fazer dropshipping?

Sim, desde que tenha um CNPJ ativo. Também é importante que, antes de iniciar a sua jornada com o dropshipping, a pessoa eduque-se sobre as particularidades desse método logístico e entenda se este é o modelo mais adequado para a realidade atual do seu negócio.

Quais produtos vendem mais neste modelo de negócio?

Depende! É possível encontrar uma grande variedade de produtos no modelo dropshipping. Sendo assim, o item mais lucrativo vai depender do seu público-alvo e [persona](#).

Como validar produtos utilizando dropshipping?

Para validar novos produtos em seu Ecommerce utilizando o dropshipping basta adicioná-los ao seu site, deixando-os disponíveis para seus clientes. **Não se esqueça de acompanhar a performance deste produto** e usar esses dados para definir se vale a pena ou não manter itens em estoque.

Se o número de vendas for recorrente, você tem uma nova oportunidade de negócio em mãos. Se o número não for satisfatório, basta retirar o item do ar e seguir para testes com novos produtos.

Como fazer o dropshipping na prática

Sabemos que, na hora de montar a sua loja de dropshipping, podem surgir muitas dúvidas sobre quais passos tomar. Para te ajudar, listamos algumas dicas essenciais e falamos sobre elas nos tópicos abaixo. Leia agora:

Encontre um bom nicho de mercado

O primeiro passo para ser bem-sucedido dentro do segmento de dropshipping é encontrar o seu [nicho de mercado](#). **Esse nicho nada mais é do que um público bem específico e segmentado.**

Para encontrar esse nicho, você precisa tomar um tempo pesquisando sobre o mercado que deseja atuar e as pessoas que mais consomem neste segmento. Nós costumamos

indicar que, para escolher um nicho, você deve optar por um mercado que seja interessante e familiar pra você.

Afinal de contas, essa será toda a base do seu negócio.

Escolha uma plataforma de Ecommerce com suporte para dropshipping

Se você quer começar a fazer dropshipping em loja virtual, **escolher a plataforma de Ecommerce certa é mais do que essencial.** É esse recurso que funcionará como a vitrine da sua empresa e oferecerá toda a estrutura necessária para gerenciar os pedidos com facilidade. Como falamos anteriormente neste artigo, **indicamos a Nuvemshop como uma boa parceira para o dropshipping.**

Faça parcerias com fornecedores confiáveis

Como você pode perceber, boa parte do trabalho de um negócio de dropshipping é feito pelos fornecedores. Por isso, é importante ter cuidado dobrado nesta etapa.

Mapeie possíveis parceiros comerciais dentro do Brasil e fora dele e pesquise sobre a opinião de outras empresas sobre esse fornecedor de dropshipping. Analise o prazo de entrega e a sua taxa de atrasos. **Além disso, tenha aten-**

ção às taxas cobradas e, se possível, peça uma amostra dos produtos.

Aprenda a usar Dropshipping para Vender na internet

Depois dessa maratona de conteúdo sobre dropshipping esperamos que você esteja mais confiante para **começar a vender sem estoque** por meio deste método logístico inovador.

Mas, se você chegou até aqui e enxerga no dropshipping uma verdadeira oportunidade de negócio, **saiba que entender como dropshipping funciona é apenas o primeiro passo.**

Como ele é uma forma de gestão logística, você ainda precisa construir um negócio em torno disso, pensando em estruturação, estratégias de venda, marketing e como impulsionar esse negócio...

Afinal, **nenhum produto se vende sozinho.**

É por isso que Bruno de Oliveira, empresário com mais de 20 anos de experiência em Ecommerce e Varejo, CEO do

Ecommerce na Prática e VP de Educação da Nuvemshop, aborda no treinamento **Ecommerce do Zero** não só como usar o Dropshipping no seu Ecommerce, mas como de fato validar esse Ecommerce e ter sucesso em vendas na internet.

No treinamento, você vai aprender, na prática, o método de 6 passos desenvolvido pelo próprio Bruno de Oliveira e que já ajudou mais de **40 mil pessoas a começarem a viver de Ecommerce**, passando por pontos como:

- **Planejamento**
- **Estrutura**
- **Audiência**
- **Atendimento**
- **Vendas**
- **Impulsão**

O treinamento **Ecommerce do Zero está disponível no Ecommerce na Prática**, onde você também tem acesso aos cursos mais renomados da nossa escola e +350 aulas focadas em Vendas, Marketing e Negócios, todas ministradas por especialistas de mercado.

Assine agora mesmo a escola Ecommerce na Prática e garanta seu acesso!

QUERO ASSINAR O ECOMMERCE NA PRÁTICA



**Parabéns! você concluiu o ebook
“Guia Dropshipping na Prática”.**

Não esqueça de enviar seu feedback
contando para nós como foi seus
resultados.



/ecommercenapriticablog



/ecommercenapritica



/ecommercenapriticablog