

DROPSHIPPING

¿CÓMO COMENZAR CON ÉXITO TU NEGOCIO DE DROPSHIPPING CÓMODAMENTE DESDE CASA?

*Alcanza tu Libertad Financiera en el
Mercado de Dropshipping*



Por Joel Molina

Cómo comenzar con Éxito tu Negocio de Dropshipping Cómodamente desde Casa

Alcanza tu Libertad Financiera en el Mercado de Dropshipping

Descargo de Responsabilidad

Por favor toma en cuenta que la información contenida en este documento es solamente para propósitos educativos. Se ha hecho todo lo posible para proveer información completa, precisa y actual, sin ningún tipo de garantía expresada o implícita.

El lector acepta que el autor no ofrece ningún tipo de consejo legal, financiero o profesional.

Al leer este documento, el lector acepta que bajo ninguna circunstancia el autor y /o la editorial se hacen responsables de cualquier pérdida, directa o indirecta, como resultado del uso de la información contenida en este documento, incluyendo - pero sin limitarse a - errores y/o omisiones.



Tu amigo Joel Molina
Asesor Internacional de Marketing Online
WhatsApp: [+523323998035](https://wa.me/523323998035)

Licencia de Uso del eBook

La licencia con la que se entrega este material es para **Uso Personal Solamente**

Este material **SOLO** puede ser entregado por **Joel Molina**, y sus Socios autorizados por escrito y por medio de los sitios que les pertenecen.

Según las leyes vigentes, está terminalmente **prohibida la copia, reproducción, edición o transmisión** de todo o parte de este documento, en forma gráfica, electrónica, digital, mecánica o sonora, sin el correspondiente permiso de su editor o autor.

Prohibida la modificación, omisión, alteración, transcripción o extracción del texto.

Si estás recibiendo este material por otro medio que no sea **Joel Molina**, o algunos de sus sitios o personas autorizadas, **estás recibiendo una copia ilegal**, por favor reporta cualquier abuso a: asesor@joelmolina.com

¿Qué es Dropshipping? Y cómo usarlo para Ganar dinero por Internet

Si necesitas hacer dinero extra, tienes una computadora e internet podrías considerar hacer dropshipping. “Ajá, ¿y eso cómo se come?”, bueno, tranquilos que es mucho más simple de lo que se escucha.

¿Qué es dropshipping?

Dropshipping es una manera de hacer comercio electrónico y en su modelo de negocio se venden productos por internet sin tenerlos en stock.

Lo mejor es que, mediante negociaciones con los proveedores, son ellos mismos lo que se encargan del envío al cliente final.

Es decir, sin tener que invertir en la compra de un inventario, puedes vender cualquier artículo sin tenerlo físicamente.

Como resultado, el “dropshipper” jamás ve o si quiera tiene que manejar el producto.

El término cobró popularidad en 2006 cuando AliExpress se volvió popular en Estados Unidos, esto mientras surgían muchos (y muy baratos) comercios chinos en línea.

Los que ya se encontraban familiarizados con el tema del dropshipping aprovecharon el boom de AliExpress para vender mucho.

Es por esto que es demasiado común ver el mismo producto vendido por diferentes “tiendas” dentro de la plataforma.

¿Cómo es el proceso?

Se trata de que el “dropshipper” sea el intermediario entre el mayorista y el cliente.

Básicamente es el agente de ventas y por lo tanto tiene que crear una tienda virtual.

Esta puede ser propia o dentro de una plataforma como Amazon, Mercado Libre, Shopify, Kichink, etc.

Una vez hecha la compra, se notifica al proveedor para que haga el envío y entregue directamente al comprador.



¿Cuáles son los beneficios del dropshipping?

Si tienes acceso a una gran audiencia y sabes vender y brindar atención a clientes, entonces las ventajas de probar este modelo de negocio son:

No es necesario capital para arrancar.

Ahorro de gastos en inventario, renta, sueldos, etc.

Horarios y ubicación flexible.

Variedad de productos.

Poca carga de trabajo por transacción.

¿Y los riesgos?

Obviamente nada es perfecto ni color de rosa. Si estás considerando en darle una oportunidad al dropshipping, aquí unas cosas que debes considerar:

- Debes estudiar la rentabilidad y demanda del producto, de lo contrario son esfuerzos en vano.
- Se debe elegir la mejor plataforma en función al target y nicho del producto.
- Siempre es mejor negociar con fabricantes oficiales, por seguridad y para obtener un mejor margen.
- Ten cuenta los gastos de envío, mientras más cerca se encuentre el proveedor, mejor para ti. A veces los productos salen más caros por ese pequeño detalle.
- Procura vender artículos con los que te encuentres familiarizado para poder brindar una mejor experiencia.

Comenzar un negocio electrónico es más fácil de lo que crees y tiene un alto potencial de ganancias: se estima que cerca 4800 billones de dólares están en juego en el comercio online.

Y aunque las grandes corporaciones tienen un buen porcentaje de esas ganancias, lo cierto es que los proveedores pequeños logran ganar terreno con las estrategias adecuadas.

Es probable que hayas escuchado más de una vez acerca del dropshipping como una de las modalidades que cobran fuerza en este sector.

Cómo hacer un negocio de dropshipping exitoso

1. Estudia tus opciones de negocio

Cuando piensas en dropshipping, ¿qué tipo de negocio ves? Casi siempre se relaciona con la venta de ropa o los productos de electrónica.

No obstante, hay muchísimas opciones más, entre las que están los productos para el hogar, muebles y diseño de interiores, telefonía, artículos de deportes y del sector automotriz, por mencionar solo algunas.

Busca las palabras clave relacionadas con el tipo de comercio que te interesa en una herramienta como SEMrush y compárala con otras áreas, pues así sabrás cuán amplia es tu oportunidad de venta.

También puedes trabajar con nichos de mercado dentro de los que crearás una oferta altamente diferenciada.

2. Crea tu tienda en línea

Tu tienda en línea es el centro de tu negocio de dropshipping, así que asegúrate de que esté creada correctamente a través de un proveedor como Shopify o con un plugin para un gestor de contenido, como es el caso de WooCommerce para WordPress.

También puedes crear tu tienda en alguno de los sitios de venta más importantes como Amazon.

Dependerá de ti escoger, de acuerdo con el nivel de independencia que quieras tener, sobre todo en cuanto a los sistemas de cobro.

3. Encuentra al mejor proveedor

El dropshipper es tu aliado estratégico, así que debes tomarte tu tiempo para escogerlo.

Investiga a fondo lo que opinan tanto sus compradores individuales como otros intermediarios, ya que así tendrás más garantías acerca de sus operaciones y de la calidad de sus productos.

Busca tus opciones en directorios especializados en el tipo de comercio que quieres hacer y recurre a las búsquedas en Google también: “Mayoristas de” y “Proveedor de” son algunas palabras clave útiles.

Es importante que elijas a un proveedor directo y no a otro dropshipper, pues así tu margen de ganancias se reduciría y el proceso de gestión de la calidad sería mucho más complicado.

5. Negocia y firma todos los documentos

Tener un negocio electrónico no es sinónimo de informalidad.

Es necesario que conozcas todas las cuotas, comisiones, plazos de pago y los procesos a seguir tras una reclamación por parte del cliente, y que firmes un contrato con la empresa que será tu dropshipper.

Eso dará una base sólida a tu negocio y no quedarás flotando en la nada si se presentan algunos inconvenientes.

6. Prepara tu tienda para que reciba más visitas

Una estrategia SEO para tu tienda electrónica es fundamental, así que debes poner manos a la obra para que atraigas a más clientes potenciales.

Posiciona tus categorías principales y crea contenidos valiosos para que logres una base de visitas prolífica y en aumento.

7. Analiza constantemente el nivel de satisfacción de tus clientes

Una vez que abras tu sitio y consigas tus primeros clientes, es necesario que establezcas mecanismos de seguimiento.

Un formulario simple de satisfacción en el correo electrónico bastará para que sepas más acerca de si tus compradores están contentos, te recomiendan y quieren volver, o si salieron decepcionados.

La lealtad y la recomendación de tus clientes es la base de un negocio sostenible a largo plazo.

Si no lo conoces, el dropshipping es una fórmula que permite comercializar productos desde un sitio web sin necesidad de disponer de stock propio.

Dropshipping Triangulación de envíos en español y dropship, drop shipping, dropshipping o drop shipment en inglés

El cliente adquiere el artículo en tu ecommerce, pero es el mayorista quien se lo envía directamente.

Tu beneficio es la diferencia entre el precio que paga el consumidor final y el que tú le abonas a tu proveedor.

El dropshipping está basado en un modelo de negocio que requiere poca inversión. Y ello se debe a que no necesitas almacenar ningún tipo de stock, ya que tú nunca tienes la posesión de la mercancía.

Tu trabajo se centra principalmente en recibir el pedido y remitir los datos de la compra, junto con los del envío, al proveedor.

El proveedor ya se encargará de la distribución.

Como tú estableces el precio de venta, una parte de tu beneficio se centrará en la diferencia entre lo que le pagas al mayorista y el precio marcado por ti.

Digo parte, dado que también puedes conseguir alguna que otra comisión según te organices el negocio.

El éxito del dropshipping depende del buen posicionamiento SEO y conseguir buenos proveedores.

Es el caso de algunos de nuestros clientes que están bien posicionados y comercializan miles de productos de cientos de empresas repartidas por todo el mundo.

¡Y curiosamente alguno de ellos comercializa solo productos de Amazon o AliExpress!

Diferencia entre Dropshipping y Programas de Afiliación

Esta es una duda que puede surgir a menudo, ya que en ambos las ventas que se realizan son como intermediario. Pero no son lo mismo para nada.

El dropshipping es la venta de productos por catálogo sin inversión y sin tenerlos en stock.

Lo haces desde tu propia tienda online o desde una plataforma.

Y tú fijas el precio del producto, en base a los márgenes que quieras alcanzar. Además, puedes empezar desde cero, como cualquier otro negocio.

programas de afiliación consisten en promocionar un producto o servicio de terceros, a través de un link que pones en tu web o blog y desde el que acceden a la otra web o comercio.

Cada vez que se realiza una venta, te llevas la comisión pactada con esa persona o empresa.

Si ya tienes una web conocida y/o que tenga muchas visitas, mejor, pues más posibilidades tienes de conseguir más ventas.

¿Quién usa el Dropshipping?

Básicamente, el Dropshipping es elegido por dos tipos de usuarios y para dos cosas diferentes.

Emprendedores menos arriesgados. Aquellos que contratan un servicio de mediante el cual el proveedor les proporciona las herramientas para la venta: tienda online, banners publicitarios, etc.

Emprendedores osados. Arriesgan un poco más contratando ellos mismos los servicios necesarios y dependiendo únicamente del proveedor en lo que a productos se refiere.

En este caso la inversión es mayor, pero el control también.

Suelen ser personas que ya tienen un ecommerce y quieren aumentar su oferta de productos sin arriesgar comprando stock.

Marketing Online

Lo mejor para conseguir resultados es hacer pago de campañas en Facebook.

El que no invierte no gana, esto es así y por mucha voluntad que tengas, solo con hacer una tienda online no vas a incrementar las conversiones. Hay que trabajársela.

Sugerencia: Crea tu propia comunidad, muévete en redes sociales, trabaja tu email marketing, invierte en publicidad... vamos, como con cualquier otro negocio online.

Asegúrate que tu cliente está satisfecho

Ya que casi seguro que todo el proceso post-venta no va a depender de ti, si no del proveedor o dropshipping, asegúrate de contactar con el cliente una vez que ya haya recibido su envío y pregunta si todo ha ido bien.

De esta manera, además, le estarás fidelizando.

Sugerencia: Lo mejor es que le mandes un email o incluso un mensaje, donde el cliente pueda valorar todo el proceso fácilmente, así como dejar comentarios.

Elige la plataforma adecuada para hacer Dropshipping

Si tu decisión es montar una tienda online propia, por supuesto Shopify, es una de las plataformas en las que puedes montar tu tienda Dropshipping.

También puedes optar por **Magento o Prestashop**.

Si tu decisión es una plataforma externa, puede elegir entre el top 3:

Dropshipping en Amazon: Solo tienes que registrarte y elegir tu plan de vendedor, el Estándar o el Pro.

Lo siguiente es subir tu inventario y publicar tus productos. Lo bueno es que Amazon es uno de los buscadores más usados, junto con Google.

Dropshipping en eBay: Te registras en la plataforma como Vendedor Profesional, dando los datos de tu empresa (CIF incluido).

Realizas la subida y descripción de tus productos y eliges la forma de pago.

Dropshipping en AliExpress: Das de alta tu tienda seleccionando la categoría en la que se sitúa (moda, electrónica, etc).

Agregas los productos que te interesen a tu tienda, ¡y ya está!

No tengo ni idea de que producto vender. ¿Alguna idea?

Si vas a crear una tienda online es importante que lo hagas con un producto que realmente te guste, que te sientas cómodo con el producto, ya que es un proceso que te va a costar, pero si estás muy cómodo con el producto, te va a ser más fácil.

¿Cómo consigo tráfico para mi tienda?

Esta es una de las partes más importantes, sin tráfico no vas a poder tener visitantes en tu tienda y por tanto no vas a poder tener ventas.

Vamos a analizar las principales vías mediante las cuáles puedes obtener tráfico a tu tienda:

Publicidad pagada

La publicidad pagada o PPC es una muy buena manera de obtener tráfico para tu tienda, aquí encontramos dos plataformas principales:

Facebook Ads: Facebook funciona muy bien para productos de compra espontánea, es decir que el cliente no sabe que quiere, por ejemplo, este puede ser muy buen canal para vender tazas, camisetas, bisutería...

Son necesidades que tienen tus clientes pero que no lo suelen buscar activamente.

Google Ads: Google Ads funciona muy bien para necesidades de tus consumidores que conocen y buscan, por ejemplo, una tienda de vino, una tienda de tecnología...

Tienes que tener cuidado con obtener el tráfico mediante estos canales ya que los bajos márgenes que nos ofrece el Dropshipping pueden no compensar por los costes de la publicidad, es importante hacer pruebas y valorar el retorno de la inversión (ROI) de estas campañas.

Redes sociales

Las redes sociales (Youtube, Facebook, Twitter...) son una estupenda herramienta para darle visibilidad a tu marca y conseguir llegar a más usuarios que todavía no te conocen.

Aquí las principales herramientas son: Facebook, Twitter, e Instagram.

Si se te dan bien las redes sociales, tienes un estilo único y sabes comunicar bien, con un poco de paciencia conseguirás una buena comunidad en redes sociales que podrás aprovechar para crear una tienda mediante Dropshipping y poder monetizar mejor esta comunidad.

Esta estrategia es muy usada en influencers, que utilizan su base de seguidores como clientes de sus tiendas dropshipping.

Creación de un blog / SEO

También puedes obtener tráfico mediante el SEO, para esto lo único que necesitarás es posicionar o bien tu tienda dropshipping o bien crear un blog en el que hables de temas muy relacionados con tus productos.

De manera que así cuando abras la tienda tengas un flujo constante de visitantes consumiendo contenido en tu blog.

Posicionarse en Google no es imposible, puedes conseguir posicionarte en lo más alto del buscador para las palabras que tú quieras, pero tendrás que tener en cuenta que dependiendo del sector en qué te encuentres será más difícil o más fácil.

Tips SEO para tu tienda Dropshipping

Algunos tips SEO para tu tienda online que te podemos dar son:

Crea textos únicos, tanto para las categorías como para los productos más importantes.

Cumple la intención de búsqueda en cada página, es decir, que tengas cada página enfocada a posicionar una determinada palabra clave.

La construcción de enlaces o linkbuilding es muy importante, preocúpate de que hablen de tu tienda en foros, periódicos...

Evita incorporar contenido (Textos) que te entrega el proveedor, estos textos ya estarán usados por una gran cantidad de tiendas, demuéstrale a Google que eres único.

Ofrece guías de compra, es una buena manera de que el usuario entienda que es lo que necesita y aparte te ayudarán a fraccionar más tráfico orgánico.

¿Qué hace que el dropshipping sea perfecto para las personas que recién comienzan en Internet?

Aquí hay una pequeña historia para empezar.

En 1995, un hombre llamado **Jeff Bezos** comenzó a vender libros en línea.

En lugar de almacenar y administrar 1,1 millones de libros físicamente, delegó esta tarea a las compañías editoriales.

Después de recibir un pedido en línea, simplemente redirigiría los detalles a la editorial y ordenaría la entrega en su dirección.

Luego, volvería a empacar los libros y los enviaría directamente a sus compradores.

Esta estrategia de negocio pre-dropshipping ha llevado a un resultado emocionante.

En 2019, Jeff Bezos fue reconocido oficialmente como la persona más rica del mundo.

Al mismo tiempo, su tienda en línea Amazon obtuvo el título de la compañía de Internet más grande por ingresos en el mundo.

Otro ejemplo brillante de una empresa de dropshipping que fue más allá de cualquier límite es Zappos, una de las tiendas en línea más grandes de Estados Unidos que venden zapatos, ropa y accesorios.

Originalmente, los trabajadores simplemente recogían pedidos de clientes y los transferían a proveedores u otros vendedores.

Esta estrategia permitió a la empresa minimizar los costos de almacenamiento y entrega, e invertir el dinero duramente ganado en soporte al cliente.

El éxito fue tan emocionante que, en 2009 Zappos fue comprado por Amazon por más de US \$1,2 mil millones.

No está mal para una antigua tienda de dropshipping, ¿verdad?

Comenzando desde cero, desde la venta de artículos en línea sin realmente poseerlos, estas empresas se convirtieron en una inspiración para miles de personas en todo el mundo que exploran las oportunidades del comercio electrónico.

¡No es de extrañar que el dropshipping tenga tantos seguidores!

¿Cómo comenzar tu negocio de dropshipping fácilmente hoy por Internet?

Como puedes darte cuenta, hay muchas cosas a considerar cuando estás comenzando.

Necesitas elegir un nicho ganador e identificar los artículos demandados, encontrar un proveedor de buena reputación que fabrica productos de alta calidad, desarrollar un sitio web atractivo y fácil de usar para tu tienda...

Conclusión

Creo que te ha quedado bastante claro el significado del dropshipping y cómo puedes ganar dinero con esta actividad si lo haces de un modo profesional y riguroso.

Además, para triunfar es necesario que le dediques el tiempo necesario, que hagas una planificación rigurosa para entender cómo funciona el dropshipping y que investigues en profundidad tanto los nichos de dropshipping en los que vas a operar como la forma de trabajar del proveedor que elijas.

Si se hace bien, creemos que las ventajas del dropshipping son superiores a sus inconvenientes, por lo que consideramos que el dropshipping es la forma más fácil de iniciar un negocio en línea.

Y además es una buena manera de probar nuevas ideas de productos.



Tu amigo Joel Molina
Asesor Internacional de Marketing Online
WhatsApp: [+523323998035](https://wa.me/523323998035)

Mira la Información IMPORTANTE a Continuación



**¿Te Gustaría Ser Parte de un Equipo de
Negocios y entrar a la Mejor Academia de
Dropshipping en Latinoamérica y del Mundo?**

[Haz Clic en la Imagen para Más Información](#)

