EHRSAM
PERÚ CONSULT

DROPSHIPPING - ¿UNA REVOLUCIÓN EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO DE PRODUCTOS PERUANOS EN ALEMANIA?

Posted on 28. julio 2023

Dropshipping - ¿Una revolución en el comercio electrónico de productos peruanos en Alemania? ¿Qué es entonces el "Dropshipping"?

En los tiempos modernos, el comercio electrónico se ha convertido en una de las áreas comerciales de más rápido crecimiento. Uno de los desarrollos más emocionantes en este espacio es el dropshipping. Cada vez más emprendedores utilizan este método innovador para establecer su propio negocio y vender productos en todo el mundo. En este artículo de blog, analizaremos más de cerca el concepto de dropshipping y sus ventajas y desventajas.

¿Qué es el Dropshipping?

Dropshipping es un modelo en el que los minoristas en línea obtienen productos directamente de fabricantes o mayoristas y los venden a los clientes sin mantener un inventario físico. El distribuidor actúa como intermediario entre proveedores y clientes, asumiendo el rol de marketing y atención al cliente. El envío real y el almacenamiento de las mercancías lo lleva a cabo el proveedor.

Ventajas del Dropshipping:

1. Bajo capital inicial: Dropshipping requiere en comparación un capital inicial mínimo. No hay costos de almacenamiento, inventario y envío.

2. Fácil escalabilidad: la falta de inventario físico significa que los productos se pueden ofrecer de inmediato, independientemente de la demanda. Esto permite escalar rápidamente el negocio sin tener que hacer grandes inversiones.
3. Amplia gama de productos: Con el dropshipping, los emprendedores tienen acceso a una amplia gama de productos como ropa de alpaca o superalimentos porque no están atados al stock físico. Esto les permite atender diferentes nichos y ajustar su oferta de manera flexible.
4. Independencia de la ubicación: dado que todos los negocios se realizan en línea, los empresarios de dropshipping pueden trabajar desde cualquier parte del mundo. Todo lo que necesitan es una conexión a Internet confiable.

Desventajas de Dropshipping:

- Poco control sobre la cadena de suministro: debido a que el minorista no es directamente responsable del almacenamiento y envío, tiene menos control sobre estos aspectos. Pueden ocurrir retrasos o problemas de calidad sin que el distribuidor tenga ningún control directo sobre ellos.
- Mayor competencia: debido a las bajas barreras de entrada para el dropshipping, la competencia puede ser alta. Es importante destacarse de otros comerciantes y encontrar un posicionamiento único.
- Menores márgenes de beneficio: dado que el minorista no está directamente involucrado en el envío y el almacenamiento, existen costos adicionales que pueden afectar los márgenes de beneficio (especialmente el envío en Alemania). La gestión eficiente de costes es crucial para seguir siendo rentable.

Conclusión:

El dropshipping es, sin duda, una forma emocionante de construir un negocio de comercio electrónico para productos peruanos. Ofrece numerosas ventajas, como bajos costos de puesta en marcha, fácil escalabilidad e independencia de ubicación. Sin embargo, uno debe ser consciente de los desafíos, como el control limitado de la cadena de suministro y la competencia intensa. Pero con una planificación cuidadosa, un público objetivo bien definido y una estrategia de marketing efectiva, los empresarios de dropshipping pueden prosperar y ver prosperar su negocio.

Ejemplos:

Quinua, chía, espirulina: https://www.vehgroshop.de/dropshipment-requestRopa de alpaca: https://apukuntur.com/de/ Autor: Holger Ehrsam, MBA, Fundador de Ehrsam Peru-Consult GmbH