

## Dropshipping – jakie są jego zalety i wady?

Dropshipping to model logistyczny pozwalający na prowadzenie sprzedaży internetowej bez konieczności inwestowania w kupno towarów oraz posiadania przestrzeni magazynowej. Oczywiście podobnie jak inne rozwiązania z zakresu e-commerce, dropshipping posiada wiele istotnych zalet oraz wad. Warto je poznać, aby prawidłowo i rozsądnie planować zyskowną sprzedaż.

Prezentowany model polega na bezpośredniej dostawie towarów z hurtowni bezpośrednio do klienta detalicznego, który zdecydował się na zakup w sklepie internetowym. Oznacza to, że towar nie trafia do sklepu internetowego, którego właściciel nie musi się martwić uzupełnianiem asortymentu oraz posiadaniem przestrzeni potrzebnej do magazynowania towaru.

### Dropshipping i jego zalety

Przed wszystkim istotnym atutem dropshippingu jest możliwość szybkiego i łatwego wejścia na rynek e-commerce bez konieczności posiadania specjalistycznej wiedzy, doświadczenia oraz bez jakichkolwiek inwestycji. Oto inne istotne zalety związane z korzystaniem z dropshippingu:

- Brak konieczności kupowania towarów znajdujących się w ofercie. Należy jedynie zapłacić za produkty zamówione przez klientów i zarabiać na własnej marży.
- Brak konieczności posiadania magazynu. Wiąże się to ze sporymi oszczędnościami na jego kupnie, wynajmie i utrzymaniu.
- Brak potrzeby zatrudniania personelu obsługującego wysyłki. Rozwiązanie to również wiąże się ze sporymi oszczędnościami.
- Nie trzeba martwić się dużymi inwestycjami. Wiąże się to z niskim ryzykiem finansowym dla firm wchodzących do branży e-commerce.
- Dzięki braku konieczności kupowania asortymentu, można oferować bardzo szeroki wybór produktów, w tym również towary o niskim popycie.
- Nie trzeba nawiązywać współpracy z firmami zewnętrznymi.
- Łączne koszty dropshippingu są bardzo niskie.

### Wady rozwiązania, jakim jest dropshipping

Oczywiście dropshipping posiada również pewne wady. Warto na nie uważać, aby uniknąć problemów w przyszłości. Poniżej przedstawione są najważniejsze wady tego modelu biznesowego:

- Istnieje ryzyko opóźnienia wysyłki z winy hurtowni. Można też oferować produkty niezgodne z jej stanem magazynowym.
- Co prawda magazyn nie jest potrzebny, jednak w przypadku zwrotu, sklep internetowy musi przechowywać towar. Problem z miejscem do magazynowania jest uciążliwy szczególnie w przypadku produktów o wielkich gabarytach.
- Dzięki możliwości łatwego wejścia na rynek bez ponoszenia większych kosztów, do branży e-commerce dołącza wiele firm. To przekłada się na dużą konkurencję.
- Wadą jest również całkowite uzależnienie od hurtowni.

## Kto powinien zainteresować się dropshippingiem?

Po przeanalizowaniu wad i zalet, można stwierdzić, że dropshipping jest modelem zapewniającym wielkie możliwości zarówno dla początkujących, jak i zaawansowanych firm. Opcja ta jest świetnym wyjściem dla nowych firm, które wchodzą na rynek, nie chcą dużo inwestować i ponosić wysokich kosztów. Doświadczone firmy mogą za to poszerzać swój asortyment, dzięki współpracy z dobrze zaopatrywanymi hurtowniami. Na podstawie grupy produktów, które są chętnie kupowane przez klientów, można zdecydować się na ich zakup i wprowadzenie do swojej oferty na stałe.