**Como fazer Dropshipping**

### **Defina um nicho de mercado**

### **Prospecte bons fornecedores**

### **Teste os produtos que irá vender**

### **Análise a concorrência**

### **Escolha uma plataforma ou canal de venda**

## Loja virtual própria

Montar sua própria loja virtual, dá a vantagem de poder **planejar toda a estratégia de vendas** do seu negócio.

Montar sua própria loja: Basta baixar um template da web a sua vontade e editar. Depois compra uma hospedagem com domínio incluso e publica sua loja.

Também pode fazer uma assinatura anual no Wordpress.com, que disponibiliza centenas de template de shop prontos e o Elementor, um plugin de criação, além de dezenas de outros plugins pra SEO, Cart, Blog e muito mais.

## Marketplace

Podemos aplicar também esse modelo de negócio por meio de marketplace como Amazon, Shopee, Mercado Livre, Nuvem Shop e os demais já conhecidos no mercado. Assim, o único trabalho é criar o seu espaço virtual.

Nessa modalidade, a desvantagem é que não é possível customizar sua página de vendas. No marketplace os anúncios aparecerão de acordo com a sua popularidade e nota dentro da plataforma escolhida.

## Redes sociais

Outra forma é utilizando as redes sociais, como o Facebook e o Instagram.

O Facebook tem o próprio marketplace por onde os usuários podem anunciar produtos gratuitamente.

### **Meios de pagamento:** Temos diversos gateways de pagamento, o mais conhecido é o PayPal (atente-se ao prazo de liberação do dinheiro após cada venda para garantir o fluxo de caixa).

### **Fluxo de encaminhamento de ordens de compra/venda:** Monte um sistema de controle de pedidos, envio e recebimento junto ao fornecedor (comece com uma planilha no Excel para validar a ideia, ai conforme a necessidade surgir, monte um banco de dados a partir do modelo que já tem validado).

### **Política de cancelamento:** Deixe bem claro ao seu consumidor **como funciona a política de cancelamento** da sua loja virtual, para caso ele decida desistir de uma compra, estará ciente de todos os prazos e condições para isso (sem letrinhas que possam te comprometer futuramente).

### **Divulgação do negócio:** Mesmo que nesse modelo, as redes sociais cumpram esse papel, para obter resultados consistentes, faz-se necessário uma estratégia forte de divulgação.

### **Rastreio:** Repasse os códigos de rastreamento para o cliente e acompanhe. Dessa maneira, eles poderão **acompanhar seus respectivos pedidos** ao longo dos dias até que a entrega seja concluída.

## Como encontrar fornecedores para dropshipping?

Encontrar fornecedores para Dropshipping é muito simples, basta pesquisar no google “Fornecedores Dropshipping”, ou nas redes sociais. Mas existe uma forma que também se mostra muito eficiente, principalmente se você decidiu por montar seu site independentemente... Podes procurar por lojas físicas em seu bairro, pequenos negócios que conseguem fabricar produtos ou serviços em escala, e fechar uma parceria por venda, indicação, divulgação... É claro que isso exige um planejamento bem estruturado e bem claro para ambas as partes. Fazendo tudo de forma bem-organizada, dá pra ter rendimentos superiores aos métodos tradicionais e ajudar o produtor local a crescer junto.