



# Aprovecha el dropshipping para vender por internet

El **dropshipping** es un modelo de negocio que te permite hacer **ventas en línea sin contar con inventario propio**, ya que se trabaja con **proveedores que envían directamente sus productos al cliente final**. Así, puedes enfocarte en ejecutar tus acciones de **marketing para lograr más ventas**. ¡Conoce todo lo que debes saber sobre el *dropshipping* y las claves para sacarle provecho!

## ¿Cómo funciona?

El *dropshipping* **simplifica la cadena de suministro tradicional**, permitiéndote operar sin inventarios. Según Shopify, una plataforma de comercio electrónico especializada en este modelo de negocio, este modelo funciona de la siguiente manera:

- 1 El cliente realiza un pedido en tu tienda en línea:**  
El cliente elige un producto y completa la compra en tu tienda. Tú recibes el pago y los detalles del pedido. 
- 2 Tú envías el pedido al proveedor:**  
Notificas al proveedor sobre el pedido. Este paso puede ser automatizado o manual según la plataforma que utilices. 
- 3 El proveedor prepara y envía el producto:**  
El proveedor embla el producto y lo envía directamente al cliente final bajo el nombre de tu tienda, utilizando un servicio de mensajería. 
- 4 El cliente recibe el producto:**  
El pedido llega al cliente, quien lo evalúa según su calidad y la experiencia de compra. 



## Ventajas del dropshipping

- 1 Baja inversión inicial:**  
No necesitas comprar inventarios ni gestionar bodegas, lo que reduce los costos de entrada.
- 2 Flexibilidad:** Al no tener inventario propio y vender bajo pedidos, puedes experimentar con diferentes productos y nichos de mercado sin asumir grandes riesgos económicos.
- 3 Escalabilidad:** Si se realiza una gestión de marketing y optimización de ventas adecuadas, el negocio puede crecer rápidamente.
- 4 Acceso a mercados globales:** Como las ventas se realizan a través de internet, permite vender de forma local e internacional, dejando las operaciones logísticas en manos del proveedor.

## Errores que debes evitar

- **Escoger productos de baja calidad:** Esto afecta la experiencia, la percepción y la satisfacción del cliente. Lo que puede hacer que no te vuelvan a comprar.
- **Trabajar con proveedores poco confiables:** Estos pueden causar retrasos y problemas en la entrega que se reflejan en clientes insatisfechos.
- **No invertir en marketing:** El *dropshipping* no vende por sí solo. El marketing es el motor de las ventas de este tipo de negocios. Sin la promoción adecuada, las ventas no despegan.
- **Descuidar las métricas:** No analizar datos puede hacer que pierdas oportunidades. Es crucial estar atentos a qué puntos del proceso presentan fallas, cuáles se pueden mejorar y en qué etapa se están fugando los posibles compradores.
- **Realizar una gestión operativa deficiente:** Un alto volumen de ventas sin procesos claros puede llevar a devoluciones y reducir la rentabilidad.



## Las 4 claves del dropshipping

Para construir un negocio de *dropshipping* **rentable y escalable**, debes asegurarte de contar con estos cuatro aspectos imprescindibles:

- 1 Productos ganadores:**  
Ofrece productos con alta demanda, buenos márgenes y un factor diferenciador.
- 2 Oferta irresistible:** Diseña una propuesta de valor que resalte beneficios únicos y conecte con las emociones del cliente.
- 3 Publicidad efectiva:**  
Usa herramientas de publicidad en línea como Meta (Facebook) y TikTok Ads para llegar a tu público objetivo de manera directa y efectiva.
- 4 Gestión operativa sólida:**  
Implementa procesos simples, un excelente servicio al cliente y una logística eficiente para manejar los pedidos.

**“El dropshipping no es solo vender productos por internet. Se trata de construir un modelo rentable basado en estrategias, marketing y procesos escalables para aprovechar la oportunidad de generar ingresos con menores inversiones”**

• **Fabián Perdomo**, trafficker digital, experto en e-commerce y *dropshipping*, mentor de comunidad en Rocketfy y Smartbeemo.

Para conocer los detalles sobre el *dropshipping* como modelo de negocio y aspectos a tener en cuenta, como el **costeo de los productos y herramientas digitales asociadas**, asegura tu cupo en el webinar **“Los 4 pilares del dropshipping para un negocio rentable y escalable”**.

Este webinar será impartido por **Fabián Perdomo**, el próximo **24 de enero de 2025** en el **Campus Virtual** de la **Cámara de Comercio de Cali**. Ingresar ahora a esta plataforma y encuentra múltiples **webinars y cursos virtuales gratuitos** que te ayudarán a fortalecer tus conocimientos y habilidades. [\[Haz clic aquí\]](#)

