

Cos'è il dropshipping ?

Il dropshipping è un modello di business in cui il venditore non ha un inventario fisico dei prodotti che vende, ma invece acquista i prodotti da un fornitore terzo (il dropshipper) solo dopo che un cliente ha effettuato un ordine sul sito web del venditore. Il dropshipper è responsabile della gestione dell'inventario e della spedizione dei prodotti direttamente al cliente finale a nome del venditore.

In pratica, il venditore crea un sito web di e-commerce e promuove i prodotti del dropshipper tramite il proprio canale di marketing. Quando un cliente effettua un ordine, il venditore trasferisce l'ordine al dropshipper che si occupa di confezionare e spedire il prodotto direttamente al cliente finale. In questo modo, il venditore non ha bisogno di gestire fisicamente l'inventario o di preoccuparsi della spedizione dei prodotti.

Il dropshipping è diventato molto popolare negli ultimi anni grazie alla sua relativa facilità di avvio e alla possibilità di iniziare a vendere prodotti online senza dover investire grandi quantità di denaro in inventario e magazzino. Tuttavia, ci sono anche alcuni svantaggi associati a questo modello di business, come una maggiore concorrenza e la mancanza di controllo sulla qualità dei prodotti e sulla loro gestione logistica.