

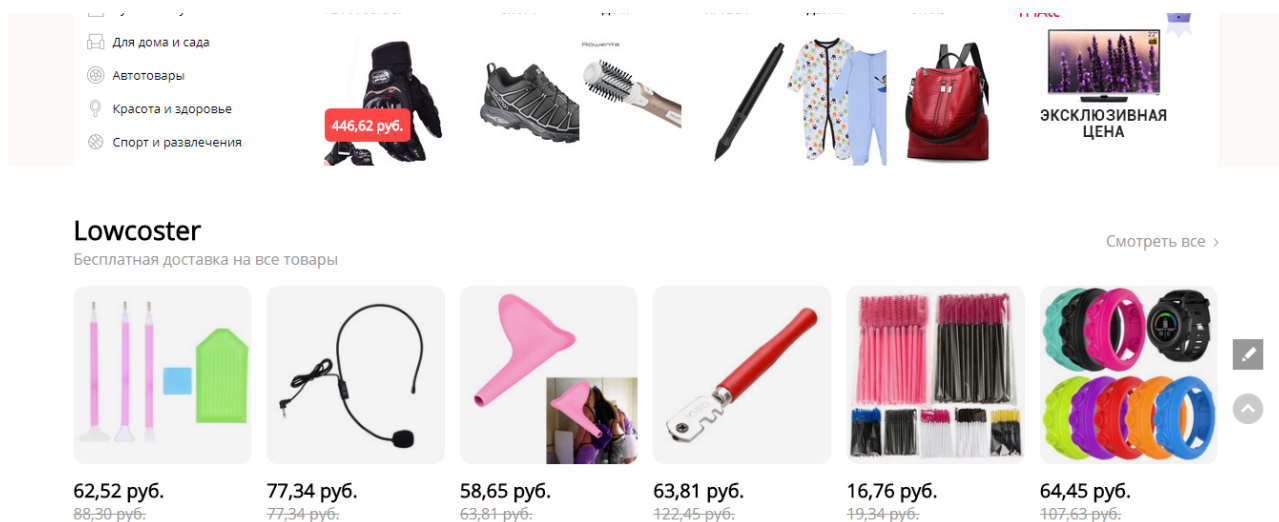
Дропшиппинг — это метод розничной продажи, при котором продавец не хранит товары на складе, которые он продает. Когда происходит продажа товара, продавец приобретает предмет у третьего лица и отправляет его непосредственно покупателю. Продавец не владеет товаром и никак не связан с его хранением, упаковкой и отправкой. Если вы интересуетесь, как открыть интернет магазин без вложений, по крайней мере, без серьёзных, будет полезным узнать о достоинствах дропшиппинга.

Главное отличие между дропшиппингом и стандартной розничной торговлей заключается в том, что продавец не имеет собственных запасов. Владелец интернет-магазина заказывает и оплачивает вещи по мере необходимости у третьей стороны — обычно оптовика или производителя.

Дропшиппинг и его преимущества

Ниже перечислены главные характеристики, которые делают этот способ заработка более доступным вариантом бизнеса для начинающих

1. Требуется меньший стартовый капитал. Не нужно вкладывать деньги в товар, который может «зависнуть». В обычной розничной торговле это далеко не редкость. Начать успешную дропшиппинг-торговлю можно с очень небольшими деньгами.
2. Легко начать. Запуск бизнеса в электронной коммерции намного проще, так как вам не нужно заниматься товаром — искать место для хранения, вести учёт и доставлять покупателям. Есть большое количество специальных торговых платформ, с помощью которых можно быстро начать бизнес. 
3. Низкие накладные расходы. Поскольку вам не нужно иметь дело с заказом товара и не нужно иметь склад, накладные расходы имеют низкий уровень. Многие успешные компании, использующие модель дропшиппинга управляются из домашнего офиса с помощью недорогого ноутбука. Конечно, по мере развития, эти расходы, могут вырасти. Тем не менее, все равно будут низкими по сравнению с традиционными магазинами.
4. Независимость от места расположения офиса. Интернет-магазин можно запустить из любого места, где есть доступ к Интернету. Этого достаточно, чтобы общаться с поставщиками и клиентами и управления всем бизнесом.
5. Широкий выбор товаров. Вам не нужно заранее покупать, а потом, хранить товары. Вы можете предложить огромный ассортимент потенциальным клиентам. Можно продавать без дополнительных затрат абсолютно любой товар, если вы его найдете у поставщика.



6. Простота масштабирования. В традиционном бизнесе, если вы увеличиваете бизнес в три раза, вам нужно в три раза больше работать. Модель дропшиппинга предполагает, что большую часть работы по обработке заказов будут нести поставщики товара. Это позволяет вам расширять свой бизнес с меньшими затратами. Увеличение продаж всегда связан с дополнительной работой. Бизнес, который использует технологию дропшиппинга, снижает её до минимума.

Эти преимущества делают дропшиппинг очень привлекательной моделью для начала онлайн-бизнеса.

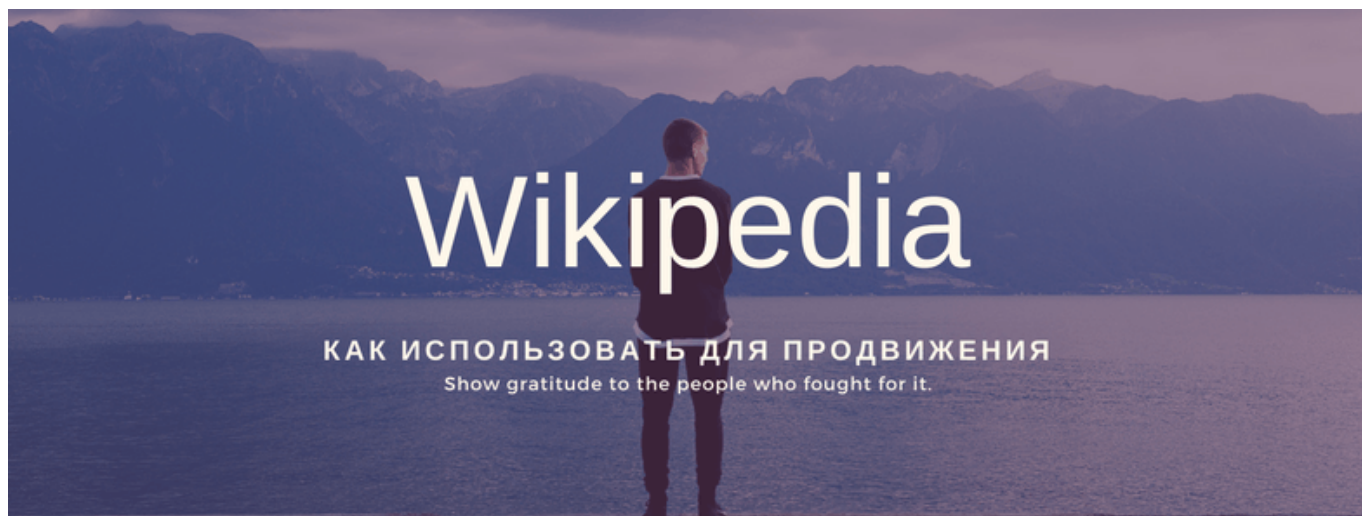


Дропшиппинг: как открыть интернет магазин без вложений?

Опубликовано: 10 июня, 2018

Поделиться Facebook Twitter Pinterest LinkedIn Дропшиппинг — это метод розничной продажи, при котором продавец не хранит товары на складе, которые он продает. Когда происходит продажа товара, продавец приобретает предмет у [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



[Википедия и продвижение сайта](#)

Опубликовано: 30 июня, 2017

На сегодняшний день в интернете представлено достаточно много информации о том, как повысить посещаемость сайта. Все эти методы давно приелись большинству веб-мастеров и оптимизаторов, а часть из них вообще безвозвратно [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)