


Дропшипинг — 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 дропшипинга.

Главное отличие между дропшипингом 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.

### **Дропшипинг 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 дропшипинг-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, использующими модель дропшипинга 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 дропшипинга 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 дропшипинга, снижает её до минимума.

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

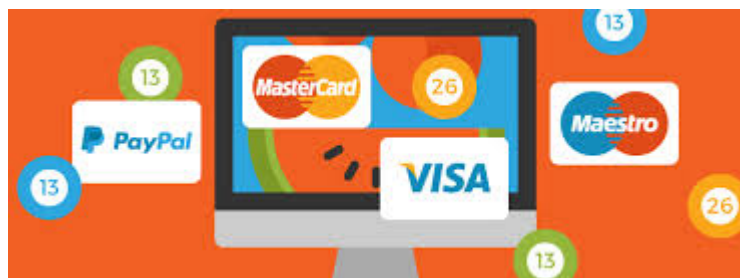


## [Где хранить файлы электронной книги?](#)

Опубликовано: 10 сентября, 2017

Поделиться Facebook Twitter Pinterest LinkedIn Защищенный файл электронной книги, перед тем, как разместить на продажу, нужно загрузить в облачное хранилище. Их достаточно много.

[нет комментариев](#)



## [Как получать оплату за книги на своём сайте](#)

Опубликовано: 20 октября, 2017

При создании своего продающего сайта или страницы главным вопросом является создание автоматической продажи файлов вашей книги на сайте. Дело в том, что вам нужно организовать скачивание вашей книги таким образом, [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)