



BOLA DA VEZ

D R O P
S H I P P I N G

DROPSHIPPING PODE SER OPÇÃO DE NEGÓCIO PARA OS MAIS JOVENS

Modelo tem projeção de crescimento de 22% ao ano e deve movimentar US\$ 1,25 trilhão até 2030

Dropshipping parece ser a bola da vez no mundo do empreendedorismo. Esse tipo de negócio tem crescido nos últimos anos no Brasil e no mundo. Segundo informações divulgadas pela Grand View Research, o mercado de dropshipping deve crescer 22% ao ano e movimentar US\$ 1,25 trilhão até 2030.

Quem costuma acessar lojas virtuais talvez já tenha feito compras em um dropshipping sem saber. De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o negócio é caracterizado pela venda online de produtos a partir de fornecedores terceirizados, como fabricantes, atacadistas ou varejistas, que podem ser nacionais ou internacionais.

Nesse modelo, o proprietário, conhecido como dropshipper, foca, principalmente, no marketing e na administração do e-commerce, enquanto o fornecedor cuida do estoque e da remessa dos itens.

Na prática, quando o cliente compra um produto e paga o preço de varejo da loja online. O dropshipper, então, encaminha o pedido ao fornecedor. Dependendo do acordo entre eles, o lojista paga o valor de atacado e fica com a margem de lucro do produto. O fornecedor, por sua vez, processa o pedido e o envia diretamente para o cliente, otimizando toda a logística para o dono da loja.

Quando ocorre qualquer problema de entrega ou de qualidade do produto, o cliente entra em contato com o dropshipper, que é responsável por encaminhar as queixas diretamente ao fornecedor.



O dropshipping, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (Abcomm), é utilizado parcial ou totalmente por cerca de 40% das pequenas e médias empresas do país.

A economista da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais (Fecomércio MG), Gabriela Martins, explica, em entrevista à imprensa, que esse modelo de negócio tem ganhado a confiança dos jovens que buscam oportunidades de renda no ambiente digital.

Segundo a especialista, após investir em hospedagem de sites para criar lojas virtuais, os jovens buscam fornecedores que otimizem as etapas, reduzam o investimento inicial, permitam mais flexibilidade e garantam a funcionalidade do negócio, sem a necessidade de um estoque físico por parte do lojista.

Dropshipper: o que é preciso saber

De acordo com o Sebrae, o dropshipping pode oferecer bons lucros para os jovens, mas, assim como qualquer outro setor, exige conhecimentos básicos. Entender sobre nichos de mercado, fornecedores e finanças é fundamental para obter sucesso nesse modelo de negócio.

Segundo o SEO specialist da HostGator, Fernando Carvalho, ao abrir um dropshipping, o primeiro passo é identificar um nicho com demanda e baixa concorrência, utilizando ferramentas como Google Trends e SEMrush. A análise ajuda a descobrir oportunidades rentáveis para se destacar no mercado.

A escolha dos fornecedores é outro fator considerado determinante para o sucesso do negócio. Fernando explica que é fundamental selecionar profissionais confiáveis, que garantam a qualidade e a entrega dos produtos aos futuros clientes. Para ajudar nesse processo, o especialista recomenda buscar fornecedores em plataformas como AliExpress, Oberlo e Spocket, prestando atenção à reputação e às avaliações antes de fechar a parceria.

Fernando destaca, ainda, a importância da hospedagem. Para criar uma loja online, os jovens podem encontrar opções como HostGator. Outro aspecto relevante é o whois registro, ferramenta que permite verificar a propriedade de um domínio e garantir que a loja esteja devidamente registrada, evitando problemas legais.

O especialista também alerta sobre a conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Para isso, orienta verificar a inclusão de certificados SSL, realizar atualizações regulares da plataforma de hospedagem, usar plugins de segurança, estabelecer políticas de privacidade e adotar práticas transparentes.

Para divulgar o negócio e alcançar um público maior, Fernando recomenda investir em estratégias de marketing digital, como anúncios no Facebook e Google Ads. Já para garantir a saúde financeira do dropshipping, destaca que o planejamento financeiro é um elemento essencial.

Nesse planejamento, os jovens lojistas devem incluir os custos operacionais, os gastos com marketing, os impostos e outras despesas, garantindo um controle preciso do fluxo de caixa e evitando surpresas no futuro.

