

Tienda Sincronizada Estomola.com

Que es el Dropshipping?



Dropshipping, el negocio del futuro. Vender más sin Estocar

Entendemos como **dropshipping**, también llamado **drop shipment** el **no estocar** los productos que se venden en una tienda online siendo el distribuidor o fabricante el que se encarga de la entrega directa al cliente final de la tienda, ahorrando los gastos de almacén y facilitando y dando el valor añadido de tener un catalogo de productos que de otra forma la tienda **no se podría permitir**.

El crecimiento constante del ecommerce en España es desde hace ya muchos años una realidad, como podemos ver en el siguiente gráfico de **google trends** vemos un crecimiento del dropshipping en España muy pronunciado que confirma la situación actual de este modelo de negocio.

El dropshipping en España tienen dos vertientes

Por un lado la de **emprendedores** que quieren introducirse en el mundo del ecommerce y por otro **fabricantes y distribuidores** que quieren **vender** sus productos en **internet** .

Dropshipping para Emprendedores y propietarios de tiendas

Para los emprendedores interesados en montar una tienda online o tener su propia empresa o negocio adicional, presenta una evidente ventaja, la de **no estocar** trabajando directamente con el stock del proveedor minimizando de esta forma el riesgo financiero. En la venta tanto en la tradicional como en internet uno de los mayores inconvenientes es tener **capital inmovilizado** con el que **no se obtiene un ingreso** directo. El dropshipping permite **ahorrarse** totalmente este gran **inconveniente** y permite **centrar** todos los recursos, preocupaciones y tiempo en lo que de **verdad** importa en la tienda online que es **vender**. Evidentemente a cambio de esta ventaja competitiva sacrificamos el margen que podríamos obtener de los fabricantes al comprar un mayor volumen y siempre va muy atado al capital que se dispone para la inversión en el negocio.

Dropshipping y el Cliente Final

Como el propietario de la tienda online no es el que realiza el envío uno de los retos es que el cliente final ha de tener la **total sensación de que el producto ha salido de la tienda online** y esto únicamente se consigue con un envío de los **paquetes con marca blanca** sin ningún identificador del distribuidor.

Dropshipping para Distribuidores

Para los fabricantes y distribuidores puede ser un nuevo canal con un potencial infinito ya que le permite **poder centrarse en su negocio y ampliar la oferta a través de una plataforma de dropshipping que le de acceso a emprendedores con ganas de vender creado su propia tienda**. Esta entrada en internet profesional le permitirá **gestionar un mayor volumen de pedidos, las que generen sus canales habituales de comercialización y las del nuevo canal de internet con su red de dropshippers**.

Dropshipping en España

En España gracias a las empresas de internet cada vez encontramos mas fabricantes y distribuidores que han descubierto los beneficios del dropshipping pero aún hay **mucho mercado**. A consecuencia de la situación económica en la que nos encontramos los clientes de tiendas físicas de los distribuidores cada vez tienen más problemas y los **distribuidores** cada vez están **más abiertos** a nuevas formas de venta de sus productos. Como más popular y relevante se hace la venta por internet los distribuidores más se dan cuenta del potencial que tiene y más abiertos están a que los creadores de plataformas dropshipping o emprendedores con ganas de aplicar este sistema puedan **disponer de sus catálogos** y realizar la tarea de pickings unitarios para la entrega en **clientes finales**.

Dropshipping Catálogos y Picking Unitario

En el momento de buscar distribuidores y fabricantes que ofrezcan servicios de **dropshipping** lo más común que se puede encontrar el emprendedor es que la respuesta a la solicitud del servicio sea que no están preparados para hacer públicos sus **catálogos** y el trabajo con **picking unitario**.

Para los distribuidores sus catálogos y stock son sus **bienes más preciados** y cuesta mucho que estén dispuestos a ceder toda esta información en un inicio pero para quien quiere integrar sus productos en una tienda es uno de los datos más imprescindible ya que permite mostrar a sus clientes el **stock real** que puede servir su tienda evitando un problema muy común en tiendas que no tienen los stocks integrados que es la venta de productos que no se pueden servir.

En la actualidad encontramos muchos proveedores que están acostumbrados a la venta con mucho volumen y sus almacenes **están estructurados y preparados para pedidos de palets o incluso camiones** y empaquetar y enviar pequeños pedidos para clientes finales es un problema para el que no están preparados.

Por suerte cada vez más almacenes se están dando cuenta del potencial de venta que están perdiendo con la negativa al picking unitario y están **reestructurando sus infraestructuras** pero es un largo trabajo de los emprendedores convencer al proveedor de las ventajas que le ofrecerá la venta unitaria por internet y el potencial que tendrá en un **futuro no muy lejano**.

Que te ofrece Estomola.com

En Estomola.com te ofrecemos una plataforma con módulo propio totalmente preparada para hacer envíos dropshipping. Tu solo te tendrás que dedicar a vender y nosotros nos encargamos de todo lo demás.

Nosotros invertimos en stock, arriesgamos y enviamos con los mejores precios del mercado, etc.. Tu no te tendrás que preocupar de haber invertido una gran cantidad de dinero en artículos que no se venden.

¿Te has planteado lo que cuesta el mantenimiento de una página web y un negocio?

- Comprar stock (algunos artículos no los venderás jamás)
- Personal de compras
- Personal de diseño web
- Preparar paquetes
- Negociar condiciones con transportistas
- Atender cambios y devoluciones
- Material de embalaje, etc.....
-

Con una web sincronizada de estomola.com te ahorrarás toda la faena y dinero y desde el primer día dedicarás tu tiempo a vender y generar ingresos que es lo que importa.

MAS DE 25.000 ARTÍCULOS DROPSHIPPING Y CRECIENDO

YO TA TENGO MI TIENDA ONLINE O FÍSICA, SOLO QUIERO DISTRIBUIR LOS ARTÍCULOS DE ESTOMOLA O VENDER MIS ARTÍCULOS EN ESTOMOLA.COM

Si ya tienes tu propia tienda online o física y te interesa distribuir los artículos de estomola.com y/o vender tus artículos aprovechando nuestra trayectoria, infraestructura y experiencia, solo tienes que registrarte en nuestra web www.estomola.com y activar uno de los packs oro o plata para acceder a las tarifas especiales de distribuidor y poder crear tu tienda online en nuestra plataforma y vender tus artículos a través de estomola.

NO TENGO TIENDA ONLINE

Si no tienes tienda online, estomola.com te la puede crear por muy poco dinero y en 48 horas.

¿CUANTO COSTARÍA MONTAR UNA TIENDA ONLINE?

Los distribuidores de dropshipping actualmente están cobrando unos 900 € por montar una tienda online con poco más de 1000 artículos . ESTOMOLA.COM te monta la tienda online por **solo 295 € CON MÁS DE 25.000 ARTÍCULOS DROPSHIPPING Y SUBIENDO CADA SEMANA.**

¿CUANTO CUESTA CON ESTOMOLA.COM?

En estomola.com te montamos tu tienda web de venta online en un plazo aproximado de 48 horas por solo 295 €.

Por 295 € te dejaremos tu tienda online totalmente configurada con una plantilla básica para que solo tengas que empezar a **ganar dinero y tengas tu propio negocio.** Sin inversiones fuertes y sin riesgos.

El mantenimiento de la página web es de 65 € mensuales + IVA que incluye el alojamiento web en uno de nuestros **servidores dedicados** , soporte personalizado por teléfono, skype, email, etc., la sincronización de los artículos a tiempo real cada 2-3 horas, el mantenimiento del servidor y el acceso a las tarifas de distribuidor. **SIN CONTRATO, SIN PERMANENCIA, SIN TRAMPA NI CARTÓN .**

Si has oído bien, por 65 € mensuales nosotros nos encargamos de todo, tu no te tienes que preocupar de nada más que hacer publicidad de tu página web, vender y ganar mucho dinero.

Si en cualquier momento quieres dejar de trabajar con nosotros, la web será totalmente tuya porque tu las has pagado con los 295 € , lo único que tendrás que decirnos si quieres seguir con nuestro servidor o traspasarte a un servidor que tú quieras. También podrás vender tu página a un tercero, alquilarla y ganar dinero, o incluso nosotros te la podemos recomprar.

¿PUEDO PUBLICAR MÁS CATEGORIAS Y ARTÍCULOS A PARTE DE LOS DE ESTOMOLA.COM?

Si!!, la página es tuya y la gestionas tu, puedes añadir artículos, categorías, editar tu diseño, tus ofertas etc.. o eliminar los artículos que quieras de los que nosotros te proponemos. **NO TE OBLIGAMOS A NADA, SOLO TE ACONSEJAMOS!!!**

¿QUE DEBO HACER CUANDO RECIBO UN PEDIDO?

Tu lo único que debes hacer es recepcionar tus pedidos y meterte en estomola.com y copiarlos, nosotros se lo enviaremos directamente a tu cliente!! Por solo 1 minuto de trabajo habrás ganado entre un 20 % y un 50 % del importe del pedido aproximadamente (depende de cada artículo).

Muy pronto tendremos la opción de traspasar los pedidos automáticamente y no te tendrás que preocupar ni de copiarlos.

¿PUEDO DARME DE BAJA EN CUALQUIER MOMENTO?

Si, en cualquier momento puedes darte de baja, **NO TIENES NINGUNA OBLIGACIÓN. SIN CONTRATOS, SIN PERMANENCIAS.** Lo único que cuando te des de baja dejaremos de sincronizarte nuestro stock.

¿TENDRE SOPORTE INFORMATICO SI NO DOMINO INTERNET?

Por supuesto, nosotros nos encargamos de ayudarte, porque si tu ganas dinero nosotros también. En tu cuota de mantenimiento incluye el soporte informático.

¿CUANTO DINERO PUEDO GANAR CADA MES CON ESTE MÉTODO?

Pues eso dependerá de ti, contra más horas le dediques más ganarás, es como todo... pero con muy poquito rato diario puedes llegar a ganar entre 3000 – 6000 € al mes, depende de ti!!!

¿QUE TENGO QUE HACER PARA CONTRATARLO?

Puedes contratarlo en <http://clientes.estomola.eu/cart.php?a=add&pid=2>

Para contratar solo la sincronización si ya tienes tu propia web prestashop:

<http://clientes.estomola.eu/cart.php?a=add&pid=6>

¿ ESTOMOLA ME PUEDE MONTAR OTRAS WEBS?

SÍ , POR SUPUESTO. Si tu no quieres hacer una página dropshipping y simplemente quieres hacer una página web de tu negocio o quieres crear otro tipo de negocio online, nosotros te montamos cualquier tipo de página.

Podemos realizarte páginas idénticas a ebay, yoytube, facebook, apuestas, citas, contactos, etc.... Pídenos lo que quieras y te hacemos un presupuesto sin compromiso.

¿ PUEDO VENDER MIS ARTÍCULOS EN LA WEB ESTOMOLA.COM?

SÍ , ahora eso ya es posible. Ahora registrándote en nuestra web www.estomola.com y activando un pack plata u oro, podrás crear tu propia tienda online y vender tus artículos aprovechando nuestra trayectoria e infraestructura.

Sin sorpresas, sin gastos mensuales y sin invertir los miles de euros que cuesta tener una web y que funcione, porque lo difícil no es tenerla sino el tiempo y dinero que hay que invertir para que funcione.

Nosotros te ayudamos a vender tus artículos en nuestra web y te ofrecemos todo el soporte necesario.

Link de los packs: <http://estomola.com/50077-packs-privilegios-vip>

TIENDA FÍSICA

¿QUIERES VENDER NUESTROS ARTÍCULOS EN UNA TIENDA FÍSICA?

Si ya tienes tienda física y quieres vender nuestros artículos lo único que deberás hacer es registrarte en nuestra web www.estomola.com y solicitarnos que te activemos las tarifas de distribuidor para obtener precios especiales.

Si lo que quiere es montar una franquicia de estomola.com, ahora empezamos nuestra expansión de tiendas físicas. Para las primeras tiendas lo vamos a poner fácil tan solo tendrán que pagar 6000 € pero incluirá el pedido inicial valorado en 4500 € aproximadamente, el resto irá destinado para la instalación de todo el sistema informático para poder vender en la tienda física (tpv y venta online). Es decir pagas 6000 € y recibes pedido inicial de artículos Top Ventas valorados en 4500 € aprox y toda la instalación informática.

El franquiciado la única obligación que tiene es poner un letrero con nuestra marca y comprar a estomola.com los artículos que pondrá en su tienda, dentro de nuestro amplísimo catálogo el cliente podrá poner los artículos que quiera en su tienda estomola. Puede hacer un centro comercial con artículos de hogar , menaje, cocina, decoración, moda y complementos o simplemente puede dedicarla a la temática que quiera, sex shop, regalos, moda y complementos,etc.

El franquiciado comprará los artículos a estomola.com a un precio de mayorista.

NO HAY NINGÚN PEDIDO MÍNIMO MENSUAL, DEPENDERÁ DE LOS METROS DE LA TIENDA DEL FRANQUICIADO Y DE LAS VENTAS, COMO HEMOS DICHO, LA ÚNICA OBLIGACIÓN ES QUE LOS ARTÍCULOS SEAN DISTRIBUIDOS POR LA CENTRAL DE ESTOMOLA.COM

¿DONDE PUEDO TENER MÁS INFORMACIÓN?

Más información en: ventas@estomola.com

Tel. 620920951

GRUPO ESTOMOLA

The logo for estomola.com features the brand name in a lowercase, rounded, sans-serif font. Each letter is filled with a different color: 'e' is pink, 's' is orange, 't' is yellow, 'o' is light green, 'm' is green, 'o' is light blue, 'l' is blue, 'a' is dark blue, and '.com' is a darker blue. The letters are closely spaced and the overall style is modern and vibrant.