

PLAYROOM

DROPSHIPPING

@ PLAYROOM

Podstawowe informacje o usłudze dla
klientów biznesowych

Wstęp

Niezależnie czy dopiero rozpoczynając biznes, czy planując rozwój już istniejącego każdy rozsądny przedsiębiorca nieustannie poszukuje najlepszego dla siebie modelu biznesowego. Najlepiej takiego, który pozwoli oszczędzić zarówno czas, jak i pieniądze. Jak wiadomo koszty prowadzenia własnego biznesu w Polsce są nadal wysokie, stąd właśnie ogromna popularność dropshippingu. Dlaczego? Bo minimalizuje koszty działania firmy i może być oparty na prostych, przejrzystych zasadach.

Jak zatem działa dropshipping i czy naprawdę warto z niego skorzystać?

Dropshipping, to taki model logistyczny, w którym dystrybutor jest odpowiedzialny za dostarczenie towaru do klienta końcowego (konsumenta). W tym modelu sklep-firma (właściciel sklepu) nie ma kontaktu z oferowanymi produktami, nie prowadzi kosztownego magazynu, nie zajmuje się fizycznym pakowaniem paczek oraz nadawaniem ich do wysyłki. Głównym zadaniem sklepu-firmy staje się zdobywanie klientów, prowadzenie kampanii marketingowych, obsługa zamówień i oczywiście rozliczanie się z dystrybutorem. Zyski taki sklep osiąga głównie z różnicy między ceną, za jaką kupuje towar od dystrybutora a ceną, jaką zapłaci mu klient końcowy (konsument) ale nie jest to jedyną zaletą tego systemu. Dlatego warto przyjrzeć się mu bliżej.

Zalety dropshippingu

Choć dropshipping stał się głównie domeną małych i początkujących firm, to także i większe coraz częściej korzystają z tej usługi. Trudno się zresztą temu dziwić - brak konieczności posiadania magazynu, to duża oszczędność. Dropshipping pozwala uniknąć kosztów działania magazynu, w tym: zatrudnienia pracowników, ubezpieczenia towaru oraz płacenia kosztownego czynszu, zakupu materiałów do pakowania, wypełniaczy, taśm klejących i in. Sklep oddając to wszystko dystrybutorowi nie traci czasu na zajmowanie się skomplikowaną logistyką i uzupełnianiem stanów magazynowych.

I najważniejsze – sprawny dystrybutor sprawia, że towar sklepu trafia szybciej do klienta końcowego (konsumenta) z i reguły jest to oszczędność 1-2 dni roboczych. W dobie Internetu nie ma lepszej usługi niż usługa z dostawą dnia następnego po zakupie. Kolejną zaletą, to nieinwestowanie pieniędzy w stany magazynowe. W najkorzystniejszej sytuacji są sklepy internetowe, które dopiero rozpoczynają działalność, bowiem mogą tak skonstruować swoją ofertę, by w 100% dysponować

ofertą konkretnego dystrybutora a poprzez wymianę pliku XML synchronizować stany magazynowe. To oznacza, że towar zakupiony w sklepie internetowym jest od razu rezerwowany u dystrybutora a jego sprawy system gwarantuje, że nikt inny tego towaru już nie nabędzie.

Dotychczasowy model sprzedaży



Etap 1 - konsument dokonuje zakupu w sklepie

Etap 2 - ponieważ sklep nie posiada stanów magazynowych więc składa zamówienie na towar u dystrybutora i czeka na jego otrzymanie

Etap 3 - dystrybutor przetwarza zamówienie i wysyła towar do sklepu

Etap 4 - sklep otrzymawszy towar, wysyła zamówienie do konsumenta

W tym modelu najczęściej czasu konsumuje dostawa towaru do sklepu a następnie do konsumenta, gdyż sklep – jako pośrednik w tym cyklu dystrybucji - musi zająć się dość skomplikowaną i odpowiedzialną czynnością, jaką jest przepakowanie dostawy i utworzenia mniejszych, indywidualnych paczek zgodnych z zamówieniem a następnie wysłaniem ich do konkretnych klientów końcowych (konsumentów). Czas od zakupu do otrzymania towaru przez konsumenta przy najlepiej działającej logistyce wynieść może 48 godzin a bywa, że znacznie dłużej, np. z uwagi na potrzebę kompletowania zamówienia klienta, który zakupił towar dostępny nie u jednego dystrybutora a u wielu. Wówczas czas oczekiwania na towar przez konsumenta może wynieść nawet 96 godzin!

Nie trzeba udowadniać, że proces ten może stać się udręką dla mniejszych sklepów o słabej logistyce lub z brakiem zasobów, by poprawnie i szybko proces wysyłki towaru do konsumentów przeprowadzić.

Model dropshippingu w PLAYROOM



Etap 1 - konsument dokonuje zakupu w sklepie

Etap 2 - sklep składa zamówienie na towar u dystrybutora

Etap 3 - dystrybutor przetwarza zamówienie i wysyła towar bezpośrednio do konsumenta

Wady

Niestety, są też wady dropshippingu. Jedną z nich jest mała kontrola nad wysyłką towaru i często brak możliwości dołożenia do wysyłki materiałów własnych choć i to można wynegocjować z dystrybutorem. Ewentualne błędy lub niezetelność dystrybutora mogą wpłynąć na opinię o sklepie. Nieuczciwy hurtownik może też wykorzystać bazę danych sklepu. Dlatego w tym modelu logistycznym najważniejsze jest upewnić się, z jakim dystrybutorem mamy do czynienia.

Jak możesz zacząć?

Po prostu składając zamówienie na stronie www.playroom.pl.

Na tym Państwa czynności zlecenia usługi DROPSHIPPING@PLAYROOM się kończą.

Co się dzieje dalej z Państwa zamówieniem?

Po odebraniu paczki (paczek) przez kuriera nasz Operator Logistyczny skompletuje, spakuje i wyśle zamówienie pod wskazany adres

OPŁATY ZA USŁUGĘ DROPSHIPPING@PLAYROOM

Do złożonego zlecenia usługi dropshippingu poprzez stronę playroom.pl doliczamy następujące opłaty:

Opłata logistyczna: **sprawdź w cenniku znajdującym się w Regulaminie na stronie <https://playroom.pl/pl/content/6-regulamin-hurtowni>**

Opłata ta zawiera:

- skompletowanie zamówienia przez naszego pracownika
- wydrukowanie etykiety listu przewozowego
- koszt zastosowanego opakowania (karton / koperta bąbelkowa w zależności od rodzaju towaru)
- zastosowanie wypełniaczy do zabezpieczenia towaru podczas transportu

Dowiedz się więcej

Jesteśmy do dyspozycji także pod adresami poczty e-mail:

Koordynatorzy logistyczni: logistyka@playroom.pl

Biuro handlowe: info@playroom.pl