

ای بی : دراپ شیپینگ {dropshipping} در ای بی {راهنمای جامع 2021}

در این مقاله از سایت گروه تجاری ققنوس به تمام موارد مربوط به دراپ شیپینگ در ای بی ، مزایا و معایب اشاره می کنیم.

از آن جایی که با گذشت زمان تعداد مشتریان وفادار ای بی افزایش می یابد و کسب و کارها توسعه پیدا می کنند، این پلتفرم آنلاین یک بازار جذاب برای بسیاری از فروشندگان تازه وارد و صاحبان کسب و کارهای کوچک به حساب می آید.

علاوه بر این، دراپ شیپینگ در ای بی به فروشندگان این امکان را داده که بدون نیاز به سرمایه اولیه، به مخاطبان بی شماری دسترسی داشته باشند.

از آن جایی که برای شروع کسب و کار در ebay به سرمایه کمتری در مقایسه با مغازه های سنتی نیاز است، دراپ شیپینگ در ای بی یک فرصت منحصر به فرد برای خرده فروشان آنلاین ایجاد کرده است؛ فروشندگانی که تازه کار خود را شروع کرده یا به دنبال بررسی شرایط هستند.

سئوالی که اکنون ذهن شما را به خود درگیر می کند، این است که چگونه می توان در ebay دراپ شیپینگ را انجام داد؟

مزایا و معایب دراپ شیپینگ در ای بی چیست؟ و در نهایت، آیا این شیوه ارزش استفاده دارد؟

بیشتر بخوانید: خرید از ای بی : 5 نکته حیاتی که هنگام خرید از ای بی باید بدانید.

در قسمت های بعد یک راهنمای جامع درباره دراپ شیپینگ در ای بی آماده کرده ایم که با مطالعه آن، می توانید تصمیم بگیرید که این شیوه برای کسب و کار آنلاین شما مناسب است یا خیر.



دراپ شیپینگ چیست؟

دراپ شیپینگ نوعی شیوه تکمیل سفارش است که در آن لازم نیست که کالای مورد نظر حتما در انبار لیست شود.

بلکه، در این شیوه، هر زمان که مشتری یک سفارشی را ثبت کند، سفارش به دست فروشنده شخص ثالثی می رسد که کالاها را آماده و مستقیما برای خریدار ارسال می کند.

در نتیجه این روش، نه تنها نیازی نیست که فروشنده کالاها را آماده

کند، بلکه نیازی نیست که حتما آن ها را در انبار نگهداری کند.

مدل تجاری دراپ شیپینگ به این معنا است که فروشنده کالای مورد نظر خود را تنها از شرکت دراپ شیپینگ در زمان ثبت سفارش از سوی مشتری خریداری می کند که معمولا توسط یک عمده فروش یا تولید کننده تامین می شود.

بیشتر بخوانید: سفارش از ای بی به آسانی خرید از دیجیکالا

شیوه دراپ شیپینگ در ای بی

در سال های اخیر شاهد محدود شدن شدید شیوه دراپ شیپینگ در ای بی بوده ایم.

منظور این نیست که دیگر امکان استفاده از این روش وجود ندارد، بلکه به این معنا است که فروشنده اگر می خواهد از عواقب ناشی در امان باشد، باید بسیار احتیاط کند که سیاست دراپ شیپینگ ای بی را زیر پا نگذارد.

شیوه دراپ شیپینگ در ای بی به این صورت است.

مراحل دراپ شیپینگ در ebay

1. ایجاد یک حساب کاربری فروشنده در ای بی

تمام کاری که لازم است انجام دهید تا از این شیوه استفاده کنید، این است که یک حساب کاربری مخصوص فروشنده در این پلتفرم باز کنید.

با تاسیس یک مغاز در ebay می توانید بیشتر در این زمینه سرمایه گذاری کنید اما الزامی نیست. البته باید هزینه هایی بابت لیست بندی کالاها نیز پرداخت کنید.

فراموش نکنید که سایت های مختلف برای کشورهای مختلف در سراسر

جهان در ای بی وجود دارد؛ بنابراین، با توجه به مخاطب تان، در سایت درست باید ثبت نام کنید.

2. محصولات و فروشنده دراپ شیپینگ را انتخاب کنید

در این زمینه تحقیقات لازم را انجام داده و اول از همه تصمیم بگیرید که می خواهید کالاهای خود در پلتفرم ای بی به فروش برسانید یا خیر.

وقتی که تصمیم خود را گرفتید، باید به عنوان یک خرده فروش حساب کاربری باز کنید؛ با توجه به کالاهای انتخابی تان برای فروش.

با فروشندگان کالای مورد نظر صحبت کرده و ببینید که سرویس دراپ شیپینگ را ارائه می کنند یا خیر.

مورد دیگری که بسیار حائز اهمیت است، اطمینان حاصل کردن از تایید فروشنده در قرار دادن برچسب شخصی سازی شده {که شامل نام و آدرس شرکت تان می شود} بر روی بسته بندی کالا می باشد.

با قرار دادن برچسب، مشتری متوجه می شود که شما کالا را برایش ارسال کرده اید {به عبارتی، از کدام فروشنده خرید کرده است}.

بیشتر بخوانید: چگونه هزینه های حمل و نقل دریایی را کاهش دهیم؟
{راهنمای 2021}

3. کالاهای خود را با قیمت ارزش افزوده در ebay لیست کنید

به این قسمت زمان کافی اختصاص دهید. تصاویر حرفه ای از کالاها بگیرید؛ یا تصاویر را از سایت فروشنده برداشته یا تصاویر بهتری به دست آورید.

اگر نمونه ای از کالا را در اختیار دارید، خودتان عکس های باکیفیت بگیرید. تمام جزئیات کالا را توضیح داده و برای افزایش میزان

بازدید، لیست بندی های خود را بهینه سازی کنید.

این نکته را نباید فراموش کنید که خریدار کالای شما را با کالای دیگر فروشندگان مقایسه می کند؛ بنابراین باید شیوه هایی برای متمایز کردن خود با دیگر فروشندگان پیدا کنید و در رقابت بدرخشید.

تعیین قیمت مناسب برای کالا اهمیت زیادی دارد. باید تا جای ممکن قیمت کمی برای کالاها تعیین کنید تا امکان رقابت با دیگر فروشندگان فراهم شود.

البته قیمت تعیین شده باید به اندازه باشد که از فروش کالا در ای بی نیز بتوانید سود خوبی به دست آورید.

4. ارائه اطلاعات مشتری در هنگام ثبت سفارش

هر زمان که توانستید کالای خود را در ebay به فروش برسانید، با فروشنده تماس بگیرید و آدرس خریدار را برای او ارسال کنید.

حتی اگر فروشنده، خود مستقیماً مسئول بسته بندی و ارسال کالا به مشتری باشد، براساس قوانین ebay، باز هم شما موظف به ارسال مناسب کالا در بازه زمانی مشخص شده هستید.

اگر نمی توانید فروشنده ای عمده فروش که سرویس دراپ شیپینگ به مشتریان تان در ای بی ارائه می دهد را پیدا کنید، راه دیگری که پیش روی تان قرار دارد این است:

کالاهای مورد نظر خود را به تعداد زیاد از عمده فروش خریداری کرده و لیست دارایی ها را برای سرویس تکمیل سفارش ها ارسال کنید.

سپس این سرویس لیست دارایی ها را بررسی کرده و کالاها را بسته کرده و از جانب شما برای مشتری ارسال می کند.

چنانچه یک حق اشتراک در نرم افزار مدیریت حمل و نقل کالا برای خود خریداری کنید، این فرایند برای تان به صورت خودکار در آمده و علاوه بر این، هزینه های کمتری را بابت کریر حمل و نقل پرداخت خواهید کرد.

بزرگ ترین نقطه ضعف این روش این است که باید اول کالاهای مورد نظر خود را به تعداد زیاد خریداری کنید؛ که هیچ ضمانتی دال بر فروش تمام آن ها وجود ندارد. در نتیجه، خطرات تجارت به مراتب بیشتر از دراپ شیپینگ سنتی خواهد بود.

بیشتر بخوانید: عمده فروشی : با این 7 وب سایت برتر عمده فروشی چینی آشنا شوید



سیاست ها و ضوابط دراپ شیپینگ در ای بی

برای این که بتوانید کالاهای خود را به شیوه دراپ شیپینگ به دست مشتری برسانید، اول از همه باید درباره سیاست ها و ضوابط این شیوه اطلاع داشته باشید.

براساس سیاست دراپ شیپینگ ای بی، نمی توانید کالاها را از یک خرده فروش یا مغازه دیگری خریداری کنید که آن ها را مستقیماً برای فروشنده ارسال می کند.

منظور از این جمله چیست؟

این سیاست به این معنا است که نمی توانید کالاها را از فروشگاه های دیگری، مانند آمازون یا علی اکسپرس، دراپ شیپ کنید. اگر این کار را انجام دهید، ebay تمام لیست موجودی تان را مخفی یا حذف کرده یا در جایگاه های پایین تری قرار می دهد.

البته فراموش نکنید که این تمام ماجرا نیست.

اگر از سیاست های ای بی پیروی نکنید، میزان فروش های تان کاهش خواهد یافت، برای خرید یا فروش با محدودیت مواجه خواهید شد، حساب کاربری تان تعلیق شده یا حتی به عنوان خریدار یا فروشنده از شما محافظت نمی شود.

مسئله دیگری که وجود دارد این است که اگر فروشندگان ای بی کالاهای خود را از مکان های دیگر دراپ شیپ کنند، مشتریان ناراضی خواهند شد و در نهایت به برند تجاری ebay آسیب وارد خواهد شد.

می توانید به سایت ای بی مراجعه کرده و از احساسات خریداران پس از خرید از ای بی و دریافت بسته با نام آمازون و وجود رسید در داخل بسته با کمتر از مبلغی که پرداخت کرده اند، مطلع شوید؛ مثل این می ماند که به آن ها دروغ گفته باشید.

از همین رو، ای بی سیاست های دراپ شیپینگ خود را برای فروشندگان محدود کرده است.

بنابراین، تنها شیوه ای که برای دراپ شیپ کردن کالاها از ای بی وجود دارد، این است که یک عمده فروش سفارش ها را به طور مستقیم آماده کند.

علاوه بر این، در ضوابط این وب سایت آمده که برای لیست کردن کالاها باید هزینه ای را به عنوان کارمزد پرداخت کنید؛ حتی اگر موفق به فروش کالاها نشوید. علاوه بر این، باید ضمانت کنید که کالا را در عرض 30 روز به دست مشتری می رسانید.

بیشتر بخوانید: حمل و نقل زمینی: FTL و LTL و دیگر اطلاعات جامع مخصوص مبتدی ها {2021}

مزایای دراپ شیپینگ در ای بی

دراپ شیپینگ در ای بی مزایای زیادی، علی الخصوص برای فروشندگان و استارت آپ های جدید، به همراه دارد زیرا موانع زیادی در استفاده از این شیوه وجود ندارد.

در قسمت بعد به چندین مورد از مزایای دراپ شیپینگ در ای بی اشاره خواهیم کرد:

بدون نیاز به سرمایه گذاری اولیه

شاید بهترین مزیت دراپ شیپینگ در ای بی این است که نیازی نیست تا ابتدا کالاهای مورد نظر خود را به تعداد زیاد خریداری کنید {فقط به این شرط که بتوانید عمده فروشی را پیدا کنید که قبول کند تا کالاها را برای مشتریان به شیوه دراپ شیپینگ ارسال کند.}



شروع آسان

نکته دیگری که وجود دارد این است که از آن جایی که نیازی به خرید

حجم زیادی کالا ندارید، می توانید تقریبا بدون هیچ سرمایه ای کار خود را آغاز کنید. تنها کاری که باید انجام دهید این است که یک حساب کاربری مخصوص فروشنده در ebay باز کرده و یک عمده فروش برای دراپ شیپ کردن کالاها از جانب شما، این مسئولیت را قبول کند.

بیشتر بخوانید: خرید از ebay, خرید از amazon, خرید از ای بی, خرید از آمازون, خرید از آمازون, خرید اینترنتی

تعداد فراوان مخاطبان در ای بی

ای بی بزرگ ترین و مشهورترین وب سایت مزایده برای خرید آنلاین کالا در سراسر جهان است؛ در نتیجه، این پلتفرم مشتریان وفادار و بزرگ زیادی دارد.

زمانی که کسب و کار دراپ شیپینگ خود را در ای بی شروع می کنید، بدون این که نیاز باشد کاری انجام دهید، به مخاطبان زیادی دسترسی خواهید داشت.

صرفه جویی در هزینه های بازاریابی

با توجه به مزیت حاضر بودن مخاطبان و خریداران، دراپ شیپینگ در ای بی به این معنا است که نیازی نیست تا هزینه های زیادی را بابت بازاریابی صرف کنید؛ درست همان طور که مغازه ها به طور نرمال این کار را انجام می دهند.

در هر حال، میلیون ها مخاطب در ebay حضور دارند و کالاهای شما را مشاهده می کنند.



انعطاف پذیر بودن دراپ شیپینگ

بسیاری از فروشندگان به دنبال این هستند تا کسب و کار آنلاین خود را همزمان با شغل روزانه شان، به طور آزمایشی شروع کنند. چرا که فروش آنلاین شیوه ای مناسب برای ثول بیشتر درآوردن و بررسی شرایط است.

دراپ شیپینگ در ای بی شیوه ای است که هر فردی در هر جای دنیا می تواند آن را امتحان کند؛ تمام چیزی که برای انجام این کار نیاز دارید، دسترسی به اینترنت است.

از همین رو، گفته می شود که دراپ شیپینگ یک کار بسیار انعطاف پذیر است.

پیشرفت با ریسک اندک

توسعه بخشیدن به تجارت دراپ شیپینگ در ebay بسیار آسان تر از توسعه دادن به مغازه های سنتی است. علاوه بر این، ارتباط خوبی میان شما و خریدار ایجاد می شود.

دلیل آن چیست؟ به این دلیل، که هر چقدر کالاهای بیشتری را به فروش برسانید، می توانید بدون توجه به خطرات و هزینه های ناشی که در شیوه معمول فروش کالا وجود دارد، به کسب و کار خود وسعت دهید.

فضای دفتر، منابع انسانی، دستمزد کارمندان، کرایه انبار و ... از جمله مشکلاتی است که برای توسعه کسب و کارهای سنتی متوجه حال فروشندگان است.

بیشتر بخوانید: نماینده سورسینگ در چین ؛ وظایف و مزایای همکاری



معایب دراپ شیپینگ در ای بی

اگر از جنبه خوش بینانه به قضیه نگاه کنیم، دراپ شیپینگ در ای بی به یک تصمیم گیری بسیار آسان شباهت دارد.

اما قبل از انتخاب این شیوه، باید به معایب آن نیز توجه کنیم؛ علی الخصوص از زمانی که ebay سیاست های سخت گیرانه تری برای دراپ شیپینگ وضع کرده است.

به راحتی نمی توان فروشنده ای فعال در حوزه دراپ شیپینگ پیدا کرد

شاید اینطور بتوان گفت که بزرگ ترین مشکلی که در دراپ شیپینگ ای بی وجود دارد، این است که به سختی می توان با فروشندگان به صورت عمده کار کرد.

علت آن هم این است که تنها بعضی از عمده فروشان، سرویس دراپ شیپینگ را ارائه می کنند؛ مگر این که ثابت کنید می توانید خودتان کالا را جابجا کنید.

اغلب باید کالاها را به صورت عمده خریداری کرد

از آن جایی که معمولا زمان می برد تا با عمده فروشان بتوان در این زمینه همکاری کرد، باید ابتدا سرمایه زیادی را برای خرید از عمده فروشان اختصاص دهید تا سوابق سفارش های تان را مشاهده کنند.

مسئله، خرید تعداد زیادی کالا، ایده دراپ شیپینگ را منتفی می کند و به این معنا است که باید سرمایه زیادی را به خرید کالاهایی اختصاص دهید که ممکن است نتوانید هرگز آن ها را به فروش برسانید.

محدودیت های ebay

تنها یک شیوه قانونی برای دراپ شیپینگ در ای بی وجود دارد و آن به شما بستگی دارد که بتوانید عمده فروشی را پیدا کنید که تمایل به اداره کسب و کار دراپ شیپینگ شما داشته باشد یا خیر.

علاوه بر این، ای بی محدودیت های دیگری را نیز برای فروشندگان خود تعیین کرده است؛ از جمله این که چگونه باید با مشتریان در ارتباط باشید و برند خود را نمایش دهید.

و اگر نتوانید از تمام این محدودیت ها پیروی کنید، عواقب جدی برای کسب و کارتان در ebay به همراه خواهد داشت.

بیشتر بخوانید: 8 راهبرد که قبل از وارد کردن کالا از چین باید بدانید

شما مسئول هرگونه مشکلی هستید

براساس قوانین ای بی، تنها شما هستید که مسئولیت ارسال کالا در مدت زمان مشخص شده در سایت را دارید.

در عین حال، خودتان هم به فروشنده ای متکی هستید که می خواهد کالاها را برای تان دراپ شیپ کرده و هیچ اجباری برای ارسال کالاها در مدت زمان مشخص شده ندارد.

این به آن معنا است که ممکن است موجودی این کالا تمام شده و خریدار باید یک ماه برای ارسال کالا منتظر بماند؛ این در حالی است که واکنش های منفی فقط برای شما دردسر آفرین خواهند شد.

در نتیجه، واکنش های منفی که ناچاراً دودش در چشم شما می رود، باعث تعلیق حساب کاربری تان خواهد شد.

علاوه بر این، این فروشنده است که باید مسئولیت پس دادن وجه پرداخت شده به مشتری را بر عهده بگیرد.



مالک مشتریان نیستید

دراپ شیپینگ در ای بی به این معنا است که مالک مشتریان خود نیستید، بلکه به ای کمک می کنید تا هر زمان که شما سفارشی را ثبت کردید، بتواند برند خود را گسترش دهد.

مثلا فکر کنید که دوست تان از شما می پرسد که این کالا را از کجا خریده اید و شما در جواب می گوئید که از "ای بی"؛ و نه فلان فروشنده در ای بی.

این تمام ماجرا نیست؛ حتی نمی توانید لیست ایمیل تهیه کرده تا دوباره آن را بازاریابی کنید.

میزان بالای رقابت

به دلیل موانع اندکی که برای ورود به پلتفرم ای بی وجود دارد، دراپ شیپینگ در ای بی به یک مدل جذاب تجاری برای بسیاری از فروشندگان آنلاین، درست شبیه شما، تبدیل شده است.

این به آن معنا است که رقابت در ebay بسیار شدید است.

علاوه بر این، از آن جایی که فروشندگان زیادی هستند که کالای مشابه با شما را به فروش می رسانند، باید شیوه هایی را پیدا کنید تا بتوانید برتری خود را حفظ کنید؛ که مسئله ای بی نهایت زمان بر است.

سود حاشیه ای اندک در ای بی

با توجه به رقابت بالایی که در ebay وجود دارد، باید قیمت کالاها را پایین نگه دارید تا همواره به گزینه ای ایده آل برای خریداران این سایت تبدیل شوید.

علاوه بر این، ای بی بابت لیست کردن کالاها از شما یک کارمزد

دریافت می کند {پس از 50 روز فعالیت رایگان} و تا 10 درصد از مجموع قیمت کالای به فروش رفته را دریافت می کند و از این رو، سود حاشیه ای تان کاهش خواهد یافت.

بنابراین، برای این که بتوانید به طور واقع بینانه از شیوه دراپ شیپینگ در ای بی پولی به دست آورید، باید حجم فروش های ماهیانه تان بسیار زیاد باشد.



در نهایت، آیا شیوه دراپ شیپینگ در ای بی ارزش استفاده را دارد؟

پاسخ این سؤال به چیزی بستگی دارد که می خواهید از طریق دراپ شیپینگ به آن برسید.

اگر هدف تان این است که تنها کمی پول حاشیه ای به دست آورید، دراپ شیپینگ در ای بی می تواند گزینه ای مناسب برای تان باشد؛ چرا که به سرمایه اولیه نیاز ندارد و ریسک کمی هم دارد.

از طرف دیگر، اگر به دنبال این هستید که یک برند طولانی مدت و به یاد ماندنی برای خود ایجاد کنید، سود حاشیه ای خوبی کسب کنید و کاملاً نسبت به پیشرفت کسب و کار آنلاین خود متعهد هستید، باید

بگوییم که دراپ شیپینگ گزینه ای مناسب برای شما نمی باشد.

راهکار جایگزینی که به شما توصیه می کنیم، این است که پلتفرمی را پیدا کنید که زمینه ای بهتر برای شخصی سازی فراهم کند.

سخن پایانی؛ دراپ شیپینگ در ای بی

امیدواریم که با مطالعه این مقاله از سایت گروه تجاری ققنوس اطلاعات کافی درباره دراپ شیپینگ در ای بی به دست آورده باشید و در تصمیم گیری به شما کمک کرده باشیم.

بیشتر بخوانید: واردات کالا از چین {راهنمای جامع 2021} مخصوص تازه واردان

گروه تجاری ققنوس

شرکت بازرگانی بین المللی و خدمات حمل بار هوایی ققنوس تجارت خاورمیانه با نام تجاری گروه تجاری ققنوس با بیش از 8 سال سابقه فعالیت در حوزه تجارت خارجی و حمل و نقل بین المللی اعم از هوایی، دریایی و زمینی و سایر خدمات نظیر ترخیص کالا، حوالجات ارزی، خرید از سایت های خارجی، سرویس های درب به درب (DDP)، پست اکسپرس توانسته است میزبان بسیاری از تجار ایرانی و واردکنندگان کالا و صنایع کشور طی این مدت باشد. مشاوره صحیح و حرفه ای، ضمانت بهترین قیمت و ارائه خدمات پشتیبانی مناسب ضمن ارائه سرویس سه اصل اولیه است که گروه تجاری ققنوس از نخستین روز تاسیس سعی کرده به آن پایبند باشد و با رعایت این سه اصل توانسته به لطف مشتریان وفادار خود پس از 8 سال فعالیت همچنان اقدام به ارائه خدمات به مشتریان جدید و سابق خود بنماید.