

ДРОПШИПІНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті виділено переваги та недоліки для людини, яка працює по системі дропшипінг.

Ключові слова: дропшипінг, бізнес, інтернет, постачальник, товар, ціна

Abstract

The article highlights the advantages and disadvantages for a person who works on the dropshipping system.

Keywords: dropshipping, business, internet, supplier, product, price.

Вступ

Сьогодні набирає популярності метод співпраці із оптовим постачальником по системі дропшипінг. Ця модель роботи приваблює домогосподарок, жінок у декреті або студентів своїм вільним графіком роботи та малими вкладеннями на старті. Але попри значної кількості переваг такої роботи, як і у всіх сферах діяльності у ній є свої недоліки.

Термін «дропшипінг» Україна почула нещодавно, але цей спосіб торгівлі відомий давно. Дропшиперу — це продаж чужих товарів, і цим він відрізняється від звичайної торгівлі. Дропшиперу не потрібно купувати товар, орендувати склад і контролювати доставку. Його завдання — просувати товари і шукати клієнтів. Всім іншим займається постачальник.

Метою роботи є визначення усіх переваг та недоліків даної моделі праці для самого дропшипера.

Результати дослідження

Переваги дропшипінгу:

- Відсутність потреби у стартовому капіталі, складі для зберігання товарів, офісу з працівниками – економія грошей
- Відсутність фінансового ризику
- Відсутність зобов'язань щодо доставки
- Мобільність. Працюючи дропшипером, у Вас немає необхідності знаходитись в одній географічній точці. Не потрібно перебувати фізично на складі і слідкувати за усіма процесами. Все, що Вам треба – доступ до інтернету та ноутбук.
- Географія продажу. Вам доступні продажі по всій планеті, адже необов'язково працювати з поставщиками однієї країни. Ви можете працювати по схемі дропшипінгу з різноманітними групами товарів, продавати на різні цільові аудиторії у різних країнах. Головне – знайти надійних поставщиків.
- Висока масштабованість
- Економія часу. Вам не потрібно витратити свій час на упаковку і відправку товару - достатньо оформити заявку і перенаправити на постачальника, який зробить все це за вас.
- Гнучкість і незалежність. Вас нічого не обмежує в веденні одночасної взаємодії з декількома постачальниками замість одного. А значить, ви завжди зможете замінити відсутність необхідної позиції наявністю в іншого постачальника.
- Відсутність проблемних залишків. Багато Інтернет-магазинів стикаються з такою проблемою, що залишається товар, який не був затребуваний, а гроші на нього було витрачено. У підсумку він йде на списання або продається за збитковою вартістю для продавця. Але при системі Дропшипінг ви застраховані від таких неприємних ситуацій, адже робите закупівлю товару за необхідності його реалізації тут і зараз
- Простий старт бізнесу. Дана модель доступна кожному, адже вона не потребує будь-яких вкладень для придбання товару на продаж. А значить, ви можете запропонувати потенційним клієнтам навіть найдорожчий товар, при цьому не вкладаючи в його придбання своїх коштів і нічим не ризикуючи.
- Великий асортимент товарів. Завдяки тому, як працює система Дропшипінг, а саме

виключення необхідності мати в наявності на складі всіх позицій каталогу Інтернет-магазину, продавці отримують дійсно велику кількість різних перспектив, щоб збільшити асортимент ресурсу.

- Бюджетний тест ринку. Дропшипінг – дуже зручна форма тестування різних товарів на ринку. Адже Ви просто можете спробувати продавати чимало товарів, не вкладаючи гроші у запаси і виявити, що продається. Коли Ви знайшли, що купують на ринку успішно – Ви можете посилити рекламою пропозицію і агресивно продавати, допоки це актуально. Завдяки такому підходу Ви швидко можете масштабуватись та мати в продажі сотні товарів

Недоліки дропшипінгу:

- Залежність іміджу від надійності постачальника
- Різні умови співпраці з постачальниками. Деякі постачальники відправляють товар тільки по передплаті. А з тих, що погоджуються на наложений платіж, можуть вимагати певну суму завдатку за кожний товар надісланий ними.

- Ризик відсутності товару на складі
- Велика конкуренція. Потрібно розуміти, що бажаючих вкладати мало у бізнес, а отримати багато – незліченна кількість. Тому, коли Ви дропшиппер – Ваша перша проблема – насиченість ринку, як такими ж товарами, якими Ви займаєтесь, так і кількістю конкурентів, які, як і Ви, є дропшипперами. Також Ви конкуруєте не тільки по товарах як таких, а і способах просування, Вам потрібно мати високу кваліфікацію, щоб налаштувати ефективно контекстну рекламу чи таргетингову, скажімо у Facebook чи Instagram, щоб здійснювати продажі в більших об'ємах і це було вигідно.

- Якість товару. Часто вигляд товару на картинці постачальника не відповідає реальному вигляду при отриманні цього ж товару замовником. Також Ви можете надіятись на хорошу якість товару, а вона буде бажати значно кращого.

- Швидкість доставки. Часто клієнт, який замовляє товар через інтернет – бажає його отримати через 1, максимум 2 дні, адже очікує, що відправник товару і є продавець товару. Знову ж таки, ми не говоритимемо про доставку товарів із закордону в Україну, наприклад. Звернемо увагу на доставку в межах певної країни. Бажано, щоб постачальник був на локальному ринку, адже якщо чекати на імпорт товару – часові затрати будуть дуже великими

- Низька норма прибутку
- Висока вартість товару. Ціна товару для дропшипера зазвичай є вищою, ніж для оптового покупця. Тому перевага вартості товару належить оптовику. Але потрібно враховувати, що оптовик несе і більші витрати, ніж дропшипер, тому все починається із вибору “правильного” постачальника.

Висновки

Описані всі позитивні та негативні сторони системи дропшипінг, задля того щоб кожен початківець знав з якими проблемами йому доведеться зіткнутися працюючи по цій системі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тирінов А.В. Сутність та особливості обліку операцій дропшипінгу в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Випуск 28. С. 160-163. URL: <http://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/download/76/73/>

2. Головні переваги та недоліки дропшипінга для Інтернет-магазинів. URL: <https://neoseo.com.ua/uk/preimushchestva-i-nedostatki-dropshippinga>

Тримбовецький Іван Сергійович— студент групи П-206, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: vatvetpro@gmail.com

Науковий керівник: *Білоконь Тетяна Миколаївна* – кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: tm.bilokon@gmail.com

Trymbovetskiy Ivan S. — Department of management and information technology, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : vatvetpro@gmail.com

Supervisor: **Tetiana Bilokon** - Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Logistyk and Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: tm.bilokon@gmail.com.