



COMO SE TORNAR UM  
FONECEDOR DE  
ECOMMERCE NO MODELO  
DE DROPSHIPPING?

# QUEM SOMOS NÓS

## Michelle Jakobs & Wesley Banza

- Donos de 7 empresas em 3 países diferentes: Brasil, Inglaterra e Alemanha
- Temos mais de 10 mil alunos em todos os programas de treinamentos
- Mais de 700 alunos bateram 6 dígitos de vendas por mês
- Junto com nossos alunos já vendemos 142 milhões de USD (R\$ 880 Milhões)
- Somos donos e operamos 5 lojas de múltiplos 7 dígitos
- Somos professores da primeira Escola de Ecommerce no modelo Dropshipping do Brasil, a LabEcom
- Nós somos reconhecidos como líderes no mercado Brasileiro

(Shopify, Oberlo, NuvemShop, Mercado Pago, Mercado Livre, Amazon e Marcazo entre outras)



# O ECOMMERCE: A BOLA DA VEZ

Home > Ecommerce

## E-Commerce brasileiro cresce 75% em maio, segundo Mastercard SpendingPulse



de **Imprensa Mercado & Consumo** — 29 de junho de 2020 no Ecommerce, Notícias, Varejo, Varejo Digital

ISTOE  
**Dinheiro**

EDIÇÃO Nº 1184 14.08



NOMIA NEGÓCIOS TECNOLOGIA FINANÇAS SUSTENTABILIDADE GIRO COLUNISTAS



Anúncios Google

Enviar comentários

Anúncio? Por quê? ⓘ

NEGÓCIOS

## Pandemia do coronavírus faz e-commerce explodir no Brasil

Licenciado para - Laura Dias Arnaldo - 49092140899 - Protegido por Eduzz.com

## E-commerce deve faturar R\$ 111 bi no Brasil em 2020, aponta Kearney

Quarta-feira, 19 de agosto de 2020 - VENDAS ⌚ Tempo de leitura: 4 minutos ·

0 Compartilhamentos ★★★★★ 5/5.0 [f](#) [in](#) [t](#) [w](#) [m](#)

O e-commerce deve registrar R\$ 111 bilhões em 2020, segundo estudo sobre os impactos da Covid-19 no comportamento de consumo dos brasileiros e, consequentemente, no comércio eletrônico no Brasil, realizado pela Kearney, consultoria global de gestão estratégica.

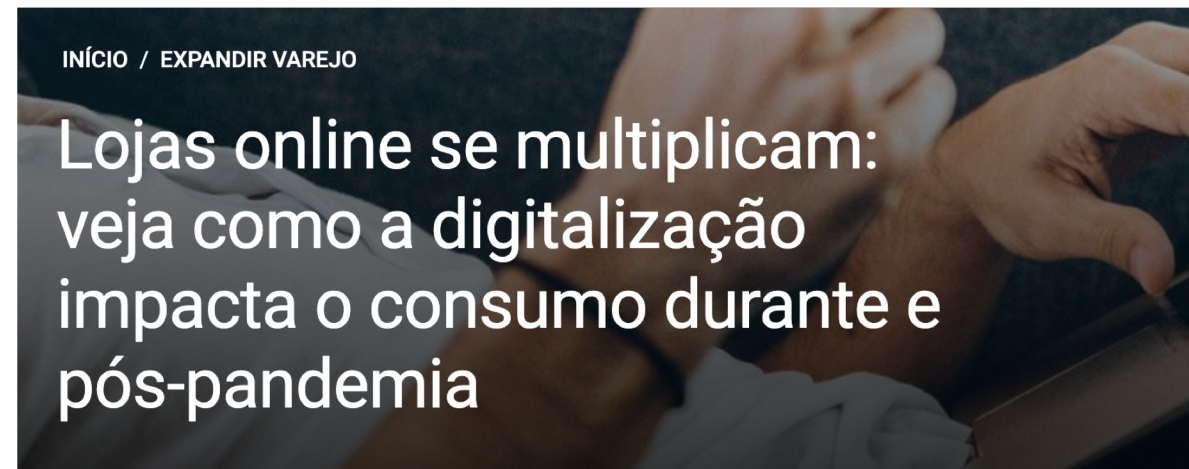
O estudo foi divulgado na terça-feira (18) e considera um cenário base. A cifra é 49% superior à registrada em 2019, quando o mercado faturou R\$ 75 bilhões. Nos cenários conservador e otimista, as vendas totalizariam cerca de R\$ 103 bilhões e R\$ 120 bilhões, respectivamente.

Quando considerada a projeção para o período de 2020 a 2024, a análise indica que os novos hábitos de consumo podem trazer aproximadamente R\$ 69 bilhões em vendas adicionais ao e-commerce no país, na comparação com projeções anteriores à pandemia.

Com isso, o mercado deve crescer a uma taxa de 17,3% ao ano no período, chegando a aproximadamente R\$ 211 bilhões em 2024, novamente considerando o cenário macroeconômico base, segundo o estudo. No cenário otimista, o crescimento médio anual é de 20,7%, com vendas ultrapassando a marca dos R\$ 250 bilhões.



## Comércio digital ganha 5,7 milhões de consumidores e varejo diz que eles vieram para ficar



O isolamento social gerou mudanças no e-commerce e no comportamento de compra. Saiba como conquistar esse mercado

Por [Daniella Grinbergas](#)  
29/06/2020 às 9:00

Por conta da pandemia do novo [coronavírus](#), entre 23 de março e 31 de maio de 2020, o Brasil registrou a abertura de 107 mil novas lojas online, [mais de uma por minuto](#). Antes, o número mensal era de 10 mil. Esses dados foram levantados pela [Associação Brasileira de Comércio Eletrônico](#) (Abcomm), divulgados em junho de 2020.





Alguns segmentos já começam a se mostrar como pioneiros nessa transformação. O comércio eletrônico que já era uma tendência mundial, **aumentou sua base de usuários em 70%**. Para ilustrar essa informação, em condições normais, levaria 10 anos para atingir o incremento no número de novos usuários que foram atingidos em apenas 3 meses. Se consideramos somente o setor de lojas virtuais de supermercados o **aumento foi de 196%** entre março e abril.

# PARCERIA CERTA: O PRIMEIRO TREINAMENTO DO BRASIL



# VEJA ALGUNS DE NOSSOS RESULTADOS

Drop Nacional Iniciado em Maio de 2020



# VEJA ALGUNS DE NOSSOS RESULTADOS

Drop Nacional Iniciado em Maio de 2020



Produto Fabricado em Santa Catarina e enviado diretamente do Fabricante para o cliente final

# QUEM É VOCÊ

- Você talvez é um **fabricante em busca de empresas ou lojas para vender seus produtos**;
- Você é um atacadista que gostaria de vender seus produtos para melhorar o fluxo de caixa;
- Você é uma distribuidora e esta em busca de parcerias, empreendedores e lojas que investem em marketing buscando vender em grande escala;
- Você é uma fabrica local e está em busca de vendedores para seus produtos que estão parado;
- Você é um importador e gostaria de vender seus produtos para várias lojas virtuais e não sabe como e nem onde achar esses lojistas;
- Você é uma indústria com muita matéria prima parada ou estoque, e não saber como vender seus produtos de forma rápida durante essa pandemia ou não tem tempo de vender seus produtos;
- Ou simplesmente você esta em busca de parcerias para seu negócio.



# O QUE É E COMO FUNCIONA O MÉTODO DROPSHIPPING?

Dropshipping é um método de varejo no qual o lojista não mantém produtos em estoque. Em vez disso, ele faz parceria com um fornecedor que estoca seu próprio produto. O Lojista transfere os pedidos do cliente, juntamente com a etiqueta paga de envio e documentos necessários com os detalhes da remessa para o fornecedor, e o Fornecedor envia o pedido diretamente para o cliente.

Grande empresas no mercado, como Amazon e Americanas usam isso no mercado Brasileiro.

Para entender melhor, vamos ver este diagrama:



# ISSO NÃO É UMA NOVIDADE NO MERCADO... TRANSFORMANDO O CONCORRENTE EM “SÓCIO”

amazon

americanas.com

CASAS  
**BAHIA**

Carrefour

extra

LUA

  
madeiramadeira

  
mercado  
livre

pontofrio

shoptime

  
Submarino

zoom

magazineluiza

# AS VANTAGENS DO DROSHPPING

- Receba antes de enviar o produtos: diariamente o lojista pagará antes de você enviar o produto para o cliente dele, diferentemente do Mercado atual que paga com 30, 60 ou 90 dias. Isso ajudara muito o seu fluxo de caixa.
- Você tem na sua mão os melhores profissionais de Marketing Digital do Brasil e as maiores lojas vendendo seu produto;
- Poder de escala em vendas com jamais visto antes: você pode trabalhar junto com o lojista para controlar seu estoque ou fabricação conforme a vendas dele, o lojista poderá planejar diariamente ou semanalmente o crescimento das vendas de acordo com o investimento em marketing digital;

# AS VANTAGENS DO DROSHPPING

- Contato diretamente com o lojista dono do ecommerce para fechar parcerias sem envolvimento de terceiros;
- Possibilidade de ter inúmeros vendedores do seus produtos ao mesmo tempo;
- Modernizando e levando sua empresa atacadista, indústria ou distribuidora para o modelo que vai dominar o mercado do ecommerce mundial.

# COMO OPERAR COM O DROSHPPING

- O Lojista vai entrar em contato diretamente com você para entender sua operação e fechar um parceria;
- Tenha disponível sempre seu estoque e lista de produtos para o lojista ou apresente a sua estrutura de produção diária, semanal e mensal para o que o lojista possa planejar as vendas;
- Você vai combinar seus preços de vendas dos produtos diretamente com os lojista que depois trabalhara o preço de venda ideal em sua loja cobrindo o custos como Marketing.



# COMO OPERAR COM O DROSHPPING

- Você terá que arcar com embalagens dos produtos para o envio, por isso, passe o preço final já incluído as embalagens;
- O lojista vai enviar as etiquetas de envio pagas diariamente ou conforme vocês combinarem como vai ser a operação.
- Crie um canal de comunicação claro e direto com o lojista para que os problemas possam se discutidos diariamente e o lojista seja informado principalmente no que diz a produção;



# Michelle Jakobs Wesley Banza Criadores do Labecom

O MATERIAL DA MENTORIA DA SEMANA DO ECOMMERCE NACIONAL  
ESTÁ PROIBIDA A DISTRIBUIÇÃO OU VENDA DESSE MATERIAL!

DIREITOS RESERVADOS TREINAMENTO ECOMMERCE AGORA®

**E-commerce**  
**agora**

**DROPSHIPPING NACIONAL**