



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

**E-commerce**  
**agora**  
DROPSHIPPING NACIONAL

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](#)



**ISTOÉ**  
**Dinheiro**

[NOMIA](#) [NEGÓCIOS](#) [TECNOLOGIA](#) [FINANÇAS](#) [SUSTENTABILIDADE](#) [GIRO](#) [COLUNISTAS](#)

EDIÇÃO N° 1184 14.08



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](#) [m](#) [e](#)

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.

## FOLHA DE S.PAULO

★★★

em debate mercado financeiro reforma tributária cifras &amp; tec mpme

as últimas notícias sobre o coronavírus



AINDA HÁ TEMPO DE COMEÇAR A SUA  
**TRANSFORMAÇÃO**



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

INÍCIO / EXPANDIR VAREJO

## Lojas online se multiplicam: veja como a digitalização impacta o consumo durante e pós-pandemia

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

Por Daniella Grinbergs

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 considerarmos 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, justamente com a estique 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”



[americanas.com](http://americanas.com)

CASAS  
**BAHIA**

Carrefour The Carrefour logo, featuring the word "Carrefour" in blue lowercase letters next to a blue and white stylized 'C' logo.

**extra**

**LUA**

madeiramadeira

The logo for madeiramadeira, featuring a stylized orange house icon above the brand name.

mercado  
livre

The logo for mercado livre, featuring a yellow circle with a blue handshake icon above the brand name.

**pontofrio** The logo for pontofrio, featuring the brand name in red lowercase letters next to a stylized 'P' icon.

shoptime

The logo for shoptime, featuring the brand name in orange lowercase letters next to a stylized 'S' icon.

Submarino

The logo for Submarino, featuring a blue submarine icon above the brand name.

ZOOM

The logo for Zoom, featuring the word "ZOOM" in purple lowercase letters with a green circle containing a magnifying glass icon.

**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