



DROPSHIPPING NACIONAL

COMO ABORDAR
FORNECEDORES
COMO UM
PROFISSIONAL

COMO ABORDAR FORNECEDORES COMO UM PROFISSIONAL

1. Aja como um profissional

No momento em que decide começar um negócio online de Dropshipping Nacional, você é um empresário. Você é um chefe. Agora é hora de começar a agir como tal. Você precisa passar a confiança de um empresário/a experiente, mesmo que não seja. Refere-se a si mesmo como gerente ou diretor de operações.

Quando você é um novato, você tem que pensar grande e começar agir como “até conseguir” um pouco.

2. Saiba do que você está falando

Use a linguagem de comércio eletrônico. Fale a língua dos fornecedores. Saiba quanto tempo normalmente leva para fabricar um produto. Leia blogs de especialistas em comércio eletrônico do nicho escolhido. Entenda como solicitar amostras. Aprenda o processo padrão para pagamentos. Saber sobre o seu negócio projeta confiança e experiência.

COMO ABORDAR FORNECEDORES COMO UM PROFISSIONAL

3. Saiba o que você quer

Tenha uma ideia clara do que você deseja alcançar por meio de sua comunicação. Em quais produtos você está interessado? Deixe claro que você quer saber sobre preços, disponibilidade, logística e limites de estoque? Que você quer solicitar amostras? Quando escrever um e-mail tenha um propósito claro e concentre-se nisso.

4. Não sobrecarregue seu fornecedor com excesso de perguntas

Não sobrecarregue os fornecedores com perguntas. Todas as suas dúvidas urgentes sobre taxas extras, políticas de devolução, frete, etc. serão respondidas a tempo. Seu e-mail inicial é apenas uma pergunta simples para fazer a bola rolar e construir relacionamento. Mantenha a calma. Faça menos perguntas.

COMO CONDUZIR A DEVIDA DILIGÊNCIA NO FORNECEDOR

- Leia avaliações de fornecedores em sites como Google e Facebook
- Verifique o site do fornecedor
- Ligue para o número de telefone e verifique o endereço físico
- Nome da empresa Google para comentários e sinais de alerta
- Entre em contato com clientes anteriores
- Solicite imagens e amostras do produto antes de comprar
- Pergunte sobre taxas ocultas (por exemplo, taxa de dropship)
- Informe-se sobre o suporte pós-venda
- Visite a fábrica e conheça a equipe
- Peça para ver o alvará de funcionamento

NEGOCIANDO COMO UM PROFISSIONAL

Parabéns! Você contatou com sucesso um fornecedor e obteve uma resposta. Tudo parece honesto e você está pronto para fazer seu primeiro pedido. Mas primeiro você quer negociar um acordo melhor.

Você deve aprender a negociar de uma forma saudável com o fornecedor, pois quase sempre há espaço para barganha.

Aqui estão algumas dicas para ajudá-lo a negociar com fornecedores como um profissional.

Crie um cenário onde todos ganham

Eu sei que você quer o melhor negócio, o preço mais barato, a logística mais rápida e a mais alta qualidade. Mas a primeira regra para negociar como um profissional é perceber que os negócios precisam ser mutuamente benéficos. Empresários experientes em comércio eletrônico entendem que os fornecedores precisam fazer um negócio justo. Tentar reduzir os preços dos fornecedores pode ser visto como desrespeitoso e levá-los a cortar custos, o que pode causar problemas para você no futuro. Criar uma vitória para o seu fornecedor também pode ser uma vitória para você.

NEGOCIANDO COMO UM PROFISSIONAL

Negociando termos para uma parceria de longo prazo

Lembra que eu disse que os fornecedores procuram clientes de longo prazo? Posicionar-se como um potencial comprador de longo prazo pode ser uma tática de negociação poderosa. Uma maneira de fazer isso é sugerir um programa de fidelidade com o fornecedor. Outra forma é simplesmente dizer que você deseja estabelecer uma parceria de longo prazo com um fornecedor.

Negociar o preço com base no volume de vendas

A regra geral é que quanto mais unidades você comprar, mais baratas serão. Muitos fornecedores terão um MOQ (quantidade mínima para dar desconto). No entanto, comprar a quantidade mínima de unidades geralmente significa que você está pagando o preço mais alto. Quando você está começando, pode não ter capital para comprar milhares de unidades. Se é você, tente isso. Pergunte ao fornecedor quanto é o custo por unidade para 500 unidades. Em seguida, pergunte quanto custa o MOQ. Saber o preço a que estão dispostos a baixar pode dar-lhe um poder de negociação extra. Mas lembre-se de não ser muito apertado.

NEGOCIANDO COMO UM PROFISSIONAL

FOMO (Fear Of Missing Out) quer dizer basicamente “medo de estar perdendo algo”.

Informe aos fornecedores que você está recebendo cotações de outros fornecedores. Isso pode dar a eles o FOMO (medo de estã perdendo algo) e torná-los mais dispostos a negociar termos favoráveis com você. Realmente depende de quanto eles desejam seu negócio. Mas se você estã se projetando como um profissional de comércio eletrônico, comunicando-se com clareza e negociando termos justos, eles irão querer seu negócio.

Conheça seus números

Você deve ter uma ideia clara de quanto estã disposto a pagar por um produto e por quanto pode vendê-lo. Você deseja uma margem de lucro de pelo menos 20-40% e, idealmente, acima de 33%. Você tem que levar em conta os custos de envio, taxas de listagem, impostos, embalagem, marketing. Se você não sabe seus números, não pode negociar com eficácia.

NEGOCIANDO COMO UM PROFISSIONAL

Checklist de negociação com fornecedores:

- O negócio é mutuamente benéfico (ganha-ganha para ambos)?
- O preço é justo para você?
- O preço é justo para o fornecedor?
- O preço é lucrativo?
- Você já usou o FOMO?
- Você projetou uma mentalidade de comprador de longo prazo?
- Você se ofereceu para pagar adiantado (mitigando o risco)?
- Você contatou vários fornecedores?



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