

Conheça os fatores que, além de prejudicar sua experiência com o Mercado Pago, podem impactar negativamente nas vendas no seu e-commerce dropshipping

O dropshipping não é um método de vendas novo, mas tem chamado cada vez mais a atenção de quem quer vender on-line. Isso porque conta com a facilidade de não ser necessário que o lojista tenha um estoque de produtos - essa função fica a cargo de outra empresa parceira, que não só produz os itens vendidos, mas também faz a entrega para o comprador.

Isso já gerou muita confusão no varejo brasileiro, principalmente por muita gente pensar que essa é uma maneira de ganhar dinheiro fácil, já que não exige um alto investimento inicial. Mas isso não poderia estar mais longe da verdade.

Assim como qualquer outro tipo de negócio, o dropshipping também exige trabalho e atenção a diversos detalhes para que possa funcionar bem e trazer bons resultados, principalmente porque as decisões e atitudes de quem decide investir nesse tipo de negócio influenciam diretamente sua experiência de venda e a reação dos seus compradores.

Como suas escolhas no dropshipping impactam as vendas com Mercado Pago

No Mercado Pago, nos preocupamos em democratizar o dinheiro e fazer com que mais pessoas tenham acesso a oportunidades de vender seus produtos e desenvolver um bom negócio. Por isso, queremos ser fomentadores do dropshipping, permitindo que se torne cada vez mais viável no Brasil.

Nesse sentido, também consideramos alguns dos personagens mais importantes em uma transação comercial: o consumidor. É a reação dele que vai determinar se o vendedor tem feito um bom trabalho ou não, principalmente em um setor como o de dropshipping, em que as entregas costumam ser mais demoradas, já que os produtos vêm de outros países. Por isso, é muito importante oferecer uma boa experiência de compra, mesmo depois que a venda já foi concretizada.

Alguns dos impactos que uma experiência de compra ruim pode gerar:

→ Aumento de chargeback em dropshipping

Os consumidores ficam inseguros pela demora na entrega, principalmente quando não recebem o código de rastreamento ou quando o produto recebido não é exatamente como anunciado - isso faz com que abram [chargebacks e contestações de pagamento](#) com o cartão de crédito, que devolve o dinheiro imediatamente.

→ Reclamações

Outra reação dos consumidores descontentes, especialmente quando não conseguem entrar em contato com a loja, é fazer uma reclamação junto ao Mercado Pago, o que não é nada positivo para o seu negócio, pois a sua credibilidade como vendedor pode ficar prejudicada, chegando até a um bloqueio.

→ Queda na aprovação

As vendas contestadas afetam um número muito importante em uma loja digital: as taxas de aprovação. Isso exige ainda mais atenção no caso de e-commerces de dropshipping, que costumam ter contestações de pagamentos devido às longas esperas e à falta de atendimento ao consumidor. Isso levanta um sinal de alerta.

→ Bloqueio da conta

Com números altos de chargebacks e reclamações, acontece o bloqueio da conta do vendedor, porque o Mercado Pago entende que ele não está fazendo um bom trabalho na comercialização de seus produtos e tem gerado uma má experiência aos compradores. Ou seja, na prática, o lojista fica impedido de continuar comercializando seus produtos.

A experiência de compra oferecida no seu e-commerce de dropshipping faz toda a diferença

Tudo isso pode ser evitado com [boas práticas](#) simples, que fazem toda a diferença na experiência de venda com dropshipping, como informações claras em todo o site, um bom atendimento ao consumidor, envio dos códigos de rastreamento. Boas decisões que, com o tempo, geram frutos bem-sucedidos.

Além dessas boas práticas, é importante conhecer o comportamento do seu consumidor, quais são suas expectativas e como se sente. Demonstrar que você se importa e que está preocupado em fornecer uma boa jornada de compra ajudará a aumentar ainda mais a possibilidade de futuras transações e, principalmente, as boas avaliações, que são extremamente influenciáveis ao comprador moderno, já que ele busca saber as opiniões de outras pessoas antes de dar um voto de confiança ao vendedor e aos seus produtos.

Outra dica para evitar transtornos desnecessários - como o bloqueio da sua conta no Mercado Pago - é respeitar as [políticas, termos e condições](#) da plataforma e pensar em estratégias para evitar contestações e, consequentemente, baixas taxas de aprovação.

Quer vender mais com dropshipping? Crie estratégias para vender melhor com Mercado Pago

Se você quer aproveitar completamente tudo o que o Mercado Pago tem a oferecer para seu e-commerce de dropshipping, garanta que seu negócio é administrado seguindo as boas práticas essenciais a esse segmento e os resultados certamente virão.