TẤT TẦN TẬT VỀ DROPSHIPPING 2024 DÀNH CHO NGƯỜI MỚI BẮT ĐẦU



Dropshipping là gì?

Dropshipping là một hình thức MMO đã có từ lâu, nói đơn giản thì đây là phương pháp bán hàng mà không cần phải nhập sản phẩm. Việc của bạn là chọn sản phẩm để quảng bá, có người mua thì bạn tạo đơn hàng trực tiếp tới phía nhà cung cấp, nhà cung cấp sẽ đóng gói và ship tới khách hàng của bạn.

Phần lớn các sản phẩm Dropship đều tới từng TQ, và thị trường tiêu thụ chính là ở Mỹ, nói chung thì nhiều ae vẫn chạy worldwide nhưng chủ yếu vẫn là ở Mỹ. Với Dropship thì bạn tự do đặt giá sản phẩm, ví dụ giá gốc là 1 usd, bạn có thể bán với giá 10 usd, trừ thêm

phần chi phí store, chi phí quảng bá và một số phụ phí khác thì phần còn lại sẽ là lợi nhuận của bạn

Các bước làm Dropshipping

Có nhiều mô hình làm Dropship, nhưng các bước cơ bản gần như là giống nhau

Bước 1

Nghiên cứu thị trường và sản phẩm: Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng và xác định sản phẩm tiềm năng, nói theo cách nói của ae MMO là tìm niche và tìm sản phẩm win

Bước 2

Chọn nhà cung cấp: Tìm kiếm và đánh giá các nhà cung cấp đáng tin cậy, thông thường các nhà cung cấp sẽ có trên Aliexpress

Bước 3

Thiết lập store: Chọn nền tảng và thiết kế trang web bán hàng - 90% các dropshipper trên thế giới đều chọn Platform Shopify để làm Dropship

Bước 4

Đưa sản phẩm lên store: Thêm mô tả, hình ảnh và giá sản phẩm.

Bước 5

Kéo traffic: Sử dụng các phương pháp tiếp thị để thu hút khách hàng đến cửa hàng.

Bước 6

Xử lý đơn hàng: Khi nhận được đơn hàng, gửi thông tin đến nhà cung cấp để họ gửi hàng cho khách.

Bước 7

Chăm sóc khách hàng: Giải quyết các vấn đề phát sinh, hỗ trợ và giữ liên lạc với khách hàng.

Một số phong cách làm Dropshipping hiện tại

1. Niche Store

Store chuyên về một loại sản phẩm hoặc ngành hàng cụ thể, tập trung vào một nhóm khách hàng mục tiêu cụ thể. Mặc dù là một store nhưng thực tế thì bạn vẫn phải chọn những sản phẩm “key” để quảng bá chứ ko phải bỏ tiền để quảng bá toàn bộ. Một sản phẩm được quảng bá sẽ kéo cả store thông qua upsell hoặc cross sale.

2. General Store:

Cửa hàng bán nhiều loại sản phẩm khác nhau, không giới hạn ở một ngành hàng cụ thể. Cái này thì ít gặp, có thể là nhiều bên lớn họ xây brand ở niche lớn, ví dụ brand thời trang, trong thời trang sẽ có nhiều sản phẩm ở các niche nhỏ hơn như áo, quần, trang sức…

3. One-Product Store:

Cửa hàng chỉ bán một sản phẩm duy nhất, tập trung toàn bộ nỗ lực vào việc quảng bá và bán sản phẩm đó, khi sản phẩm đã bão hòa và hết thời thì lại tìm sản phẩm khác và cứ lặp lại như thế

4. Print on Demand POD:

Thực ra Pod cũng là một nhánh của Dropshipping. Bán các sản phẩm in theo yêu cầu như áo thun, cốc, tranh ảnh, mà không cần giữ kho hàng in sẵn.

Ae VN hiện tại đa số chọn 1 và 3 vì nó dễ triển khai

Các platform bán hàng Dropship

Nổi tiếng nhất là Shopify, ở Việt Nam thì có một số như Shopbase. Nói chung còn rất nhiều, ae tự Google thêm. Mà nói chung đa số vẫn dùng Shopify

Các nhà cung cấp Dropship

Đa số vẫn tới từ trung quốc:

AliExpress, SaleHoo, Doba...

Tại sao luôn là TQ: Bởi vì đây là nơi tạo ra nhiều sản phẩm độc, lạ, rẻ, dễ bán nhất. Các nước khác có làm được không, được, nhưng không nơi đâu rẻ bằng TQ. Một số ae bảo rằng hiện tại Aliexpress nát rồi, dead rồi, mình nghĩ điều này không chính xác. Theo mình Ali vẫn là chân ái đối với người làm Dropship

Ưu điểm của Dropshipping là gì?

Bạn có thể bán bất kì thứ gì, bạn có thể giàu có chỉ trong một đêm. Bạn cũng ko cần mua hàng, nhập hàng, lưu kho. Nói chung là bạn bán sản phẩm của người khác nên bạn được quyền tự do làm bất cứ thứ gì mình muốn miễn là bán được hàng

Nhược điểm của Dropshipping là gì

Đoạn này mình GG nhưng thấy cũng đúng nên ko cần viết lại

Lợi nhuận thấp: Do phải cạnh tranh gay gắt, biên lợi nhuận của dropshipping thường khá thấp.

Kiểm soát chất lượng hạn chế: Vì không trực tiếp xử lý sản phẩm, bạn không thể kiểm soát chất lượng hàng hóa một cách chặt chẽ.

Thời gian giao hàng dài: Nhiều nhà cung cấp ở nước ngoài có thể khiến thời gian giao hàng kéo dài, gây khó chịu cho khách hàng.

Vấn đề về tồn kho: Bạn không kiểm soát được kho hàng của nhà cung cấp, có thể dẫn đến tình trạng hết hàng đột ngột.

Khó tìm được sản phẩm win. Đây là nhược điểm lớn nhất, giữa hàng triệu sản phẩm, chọn một sản phẩm vừa dễ bán vừa ít cạnh tranh quả thật không dễ

Một số cách kéo Traffic

1. SEO (Search Engine Optimization): Tối ưu hóa trang web để đạt thứ hạng cao trên các công cụ tìm kiếm.

2. Chạy Ads: Chạy Ads FB, Tiktok, GG Ads - Đa số dân Dropship sống nhờ Ads, không biết chạy Ads thì khó mà làm Dropshop được

3. Một số ae đang tận dụng xây kênh Tiktok, Reel, Short để bán hàng Dropship không đồng. Khả thi nhưng khó lên

4. Một số cách khác nhưng không ăn thua lắm, chủ yếu vẫn là Ads, Ads và Ads

Bài viết chỉ đưa ra các khái niệm ở mức cơ bản, ae chịu khó mò mẫm thêm nhé, các vấn đề chuyên sâu sẽ lên ở các bài khác.

Nguồn : CEO Nguyễn Anh Tín