

# El Dropshipping i els negocis online

*La nova idea de negoci online*



Pseudonim; Jomar

Data: 3 de desembre de 2021

## Índex

<b>Abstract</b>	<b>4</b>
<b>Introducció</b>	<b>5</b>
<b>El Dropshipping</b>	<b>7</b>
3.1 Què és el dropshipping?	7
3.3 El producte guanyador	8
3.4 Botiga online	9
3.6 Els avantatges i desavantatges de fer dropshipping	10
3.8 Quins son els proveïdors de Dropshipping? Quins son els millors?	14
3.8.1 AliExpress	15
3.8.2 Oberlo	16
3.9 Plataformes per fer Dropshipping ( publicitat )	17
3.9.1 Facebook Ads	17
3.9.2 Google Adwords	18
3.9.3 Twitter Ads	19
3.10 Shopify	20
3.10.1 Què és, per a que serveix i quina inversió és necessària?	20
3.10.2 Com funciona?	22
<b>El negocis online</b>	<b>24</b>
4.1 Ideas de negocis online.	24
<b>Part pràctica</b>	<b>26</b>
4.1 Introducció	26
4.2 Nom de la botiga i pagament	27
4.3 Decoració de la botiga online	29
4.4 Portada inicial	30
4.5 Importació dels productes	32
4.7 Descripció del producte	33
4.8 Preus i beneficis	35
4.9 Productes ordenats	36
4.10 Pàgina de contacte	38
4.11 Publicació de la paguina	39
<b>6. Publicitat</b>	<b>40</b>
6.1 Compte d'Instagram	41
<b>7. La primera venda i estadístiques</b>	<b>45</b>
<b>8. Conclusions</b>	<b>48</b>



## **1. Abstract**

### **Anglès;**

The main objective of this research work is to better understand a new business idea called Dropshipping, which is not well known. Also the final objective is to open an online dropshipping shop and learn how to manage it. The objective has been achieved because I managed to create my shop.

### **Castellà;**

El principal objetivo de este trabajo de investigación o de recerca es comprender mejor una nueva idea de negocio denominada Dropshipping, que no es muy conocida. Además, el objetivo final es abrir una tienda de dropshipping online y aprender a gestionarla. El objetivo finalmente se logró porque logré crear mi tienda.

## 2. Introducció

En els últims anys ha crescut molt una nova forma de negoci anomenada *Dropshipping*, en el qual es tracta en aquest treball, i no només ha crescut aquesta nova forma de negoci, que potser no és molt coneguda, si no que també, en aquest treball s'exposa altres tipus de negocis que al igual que al *Dropshipping*, també són negocis online i que últimament estan agafant molta força.

Per tant, en aquest treball sobretot se li dóna molta més importància al *Dropshipping*, que als altres tipus de negocis online ja que aquests només serviran per poder veure quins altres negocis online hi han però no com funcionen, com si que s'explicara com funciona el *Dropshipping* per poder així entendre molt millor com funciona aquesta idea de negoci.

S'explicarà pas a pas la teoria de com funciona el *dropshipping*, per després posteriorment poder explicar molt millor la part pràctica l'objectiu del qual serà crear el meu propi negoci online ( *dropshipping* ) des de zero, però no només serà aquest l'objectiu del treball, si no també aprendre a com gestionar el meu propi negoci i veure tot el procés que s'ha de seguir per al desenvolupament del negoci.

Aquest treball consta de dos parts fonamentals les quals són la part de l'explicació teòrica, en que s'explica i es profunditza més sobre el tema principal el qual és el *Dropshipping*, i seguidament també es fa una petita pinzellada a alguns negocis online que també existeixen i també tenen la seva rendibilitat i que està bé també conèixer els altres tipus de negoci que indirectament també li fan la competència al *Dropshipping*.

Per una banda la part teòrica servirà molt per entendre primerament com funciona la idea de negoci principal a tractar en aquest treball, per entendre també vocabulari que en la part teòrica s'ha explicat i que en la part pràctica en alguna ocasió torna a sortir esmentada i per tant, entendre bé la part pràctica és fonamental per entendre tot el conjunt del treball i poder-li donar sentit a l'objectiu d'aquest treball.

Per poder adquirir tota la informació necessària per poder desenvolupar la part teòrica, s'ha dut a terme moltes búsquedes a internet de gent experta en el tema per poder així donar informació de qualitat.

Per l'altre banda hi ha la part pràctica, la part en la que hi apareixen més imatges de tot el procediment que s'ha dut a terme, les quals ajuden també fer entendre millor la manera en com s'ha dut a terme el procés de la part pràctica.

En la part pràctica es mostren tots els passos que s'han de seguir a l'hora de crear o obrir una botiga online en aquest cas de Dropshipping.

Per últim, cal desenvolupar l'objectiu principal d'aquest treball de recerca que es el següent.

Conèixer molt més la idea de negoci del dropshipping i quina funcionalitat té i a la vegada com es desenvolupa i quins agents hi intervenen en aquest negoci, proveïdors, clients etc...

També l'objectiu és crear el negoci, i gràcies a tota la informació adquirida en la part teòrica poderla aplicar per aconseguir obrir el negoci particularment.

En conclusió, en el desenvolupament d'aquest treball he tingut algunes dificultats com per exemple en l'hora de posar els mètodes de pagament per adquirir els diners a l'hora de vendre el producte o a l'hora de com s'ha de declarar aquells diners guanyats, ja que sobre aquest tema no trobava informació de com fer-ho.

### 3. El Dropshipping

#### 3.1 Què és el dropshipping?

El Dropshipping es un mètode d'enviaments i d'entrega de comandes minoristas, en el qual la botiga online ( dropshipping) no fa falta que tingui els productes que ven en el magatzem.

Per tant, quan en la botiga online es ven un producte, aquesta compra el producte que ha venut a un tercer i el fa enviar directament al comprador del producte.

Cal destacar també, que aquesta idea de negoci és tan novedosa i s'està donant a conèixer molt ja que aquesta idea de negoci destaca sobre els negocis o comerços minoristes estàndards, ja que la gran diferencia entre el dropshipping i el comerç estàndard minorista es que com ja s'ha mencionat abans, el venedor no necessita posseir un magatzem, i això el fa molt valuós, ja que no inverteixen diners en el magatzem i pot invertir-los en millorar el teu negoci online.

També un dels avantatges que fan valuós el dropshipping, es que en aquesta idea de negoci no necessites mils d'euros per poder començar el propi negoci, si no que amb petites inversions no molt elevades pots començar a crear el teu propi negoci, i a la vegada fer-lo ja rendible i amb els primers beneficis.

A la vegada doncs el dropshipping és de fàcil començament, ja que com en altres negocis tradicionals el propietari del negoci s'ha de preocupar de moltes coses, que en el dropshipping no ho ha de fer.

S'ha de destacar també que el dropshipping és un *negoci escalable*, és a dir, que és un negoci que té potencial de creixement, i que no hi ha realment un punt en el que el negoci no pugui créixer més

Per tant, en el dropshipping no t'has de preocupar de;

- Els gastos del dipòsit y d'organitzar-lo.
- Tindre que fer constantment comandes dels productes perquè no està en estoc, i de revisar els nivells d'inventari disponibles.
- Empaquetar les comandes dels productes.

En la següent imatge podem veure de manera esquemàtica com funciona el dropshipping:



### 3.3 El producte guanyador

Un cop ja s'ha entès el concepte del dropshipping i com funciona, hem de tenir clar que per a que el negoci funcioni correctament, ens hem de basar en quatre pilars fonamentals, ja que si un d'aquests falla tot el negoci falla.

Els pilars bàsics són;

- **El producte guanyador**
- La botiga “online”, en el que l'objectiu principal és que els visitants de la botiga “online” es converteixen en compradors.
- La publicitat, la forma en la qual atraïem les persones a la botiga “online”.
- Marketing, el procés que es duu a terme per augmentar la demanda del producte.

En el dropshipping es pot vendre qualsevol tipus de producte, però si vols acabar tenint uns beneficis importants has de buscar molt bé quin producte vendre, i per buscar això ens basem en dos característiques molt importants alhora de triar el producte que voldrem vendre en la botiga online.

Les característiques que buscarem són;

- *Producte que cridi l'atenció*, que acostumen a ser aquells producte que la gent no ha vist mai o quasi mai, ja que si són productes que es poden comprar al costat de casa, la gent triara anar al costat de casa per la comoditat.
- *Que el producte solucioni un problema*, ja que serà el que la gent realment necessitaria si o si, i serà més fàcil vendre aquell producte.

Com a exemple de un producte guanyador i que compleixi les característiques ja comentades trobem el següent;



Aquest producte és una clau la qual te moltíssimes funcions diferents, per tant;

1- *Soluciona un problema*, gràcies a la seva varietat de funcions.

2- *Crida l'atenció*, ja que no és un producte que s'acostuma a veure per les botigues.



### 3.4 Botiga online

Quan nosaltres creem una tenda el més important que hem de tenir en compte es saber quin tipus de botiga online volem, ja que en el món del Dropshipping hi ha 3 tipus de botigues, les quals són les següents;

1. *General Store*
2. *Botiga Nínxol*
3. *One Producte Store*

#### **General Store**

Aquestes son aquelles botigues, que com molt bé diu el nom, tenen o engloben a vendre molts productes i es ven pràcticament de tot ja que hi ha molta varietat de productes.

En aquest tipus de botiga hi pots trobar productes de tecnologia, roba...

En aquest tipus de tenda, el propietari, busca molts productes potencialment guanyadors i els posa en aquesta tenda.

#### **Botiga Nicho**

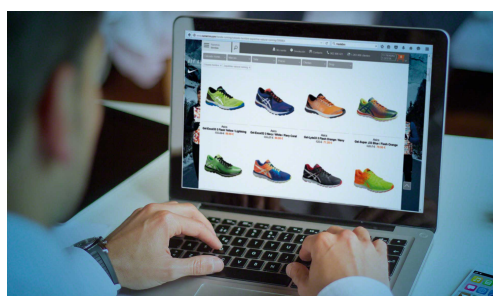
Bàsicament en aquesta tenda només ens centrarem en productes d'un mateix nínxol, per exemple; Tecnologia, doncs en aquesta botiga tindrem molta varietat de productes pero només productes relacionats amb la Tecnologia.

#### **One Product Store**

Son aquelles botigues online que es focalitzen solament en un producte en concret, per exemple fem servir l'exemple anterior de la clau de moltes funcions.

En la tenda hi haurà només com a producte la clau amb moltes imatges de la clau i descripcions de la clau per poder atraure a gent i fer-la més atractiva.

Cal destacar que aquest tipus de tenda es la que te millor *tasa de conversió*, això vol dir que la majoria de gent que entra en la tenda acaba comprant el producte. Per tant, aquest tipus de botiga online es la "millor" per poder fer una bona tenda online, ja que al final pots acabar tenint més benefici.



### 3.5 Marketing

El marketing és un dels pilars més importants a la hora de crear la nostre botiga Online, ja que és el que farà atraure a la gent a la nostre tenda i perquè això sigui així és molt important tenir en compte una cosa, la *originalitat*, ja que en la botiga online posarem i mostrarem productes que extreurem d'altres pàgines de venda de productes com AliExpress, per tant a la hora de mostrar el producte en una imatge no és molt recomanable fer servir la mateixa foto que trobem en la pàgina, per exemple de AliExpress, ja que això no dóna originalitat.

O també per exemple en la descripció del producte, no és recomanable tampoc agafar el mateix i copiar-lo, per tant també hi haurem d'invertir temps en donar un toc de *personalitat* i *originalitat* a la nostre tenda online.



### 3.6 Els avantatges i desavantatges de fer dropshipping

Anteriorment ja s'han esmentat alguns dels grans avantatges que ofereix el dropshipping, però en aquest apartat s'especifica molt més quins són els grans avantatges que ens ofereix aquesta idea de negoci online, per així també poder entendre perquè aquesta idea de negoci cada vegada s'utilitza més i és més coneguda.

Els **avantatges** que ens aporta el dropshipping respecte un negoci tradicional són els següents ;

1. **Augmenta el seu flux d'efectiu**, ja que no emmagatzema el producte en un local propi i no paga el producte fins un cop el ven, per tant, ja haurà cobrat pel producte.
2. **Escalabilitat**, com ja s'havia comentat anteriorment, això vol dir que el negoci el pots fer créixer pràcticament infinitament, és a dir, que no hi ha un punt on el negoci s'estanqui ja que en el negoci hi pots anar canviant el producte el qual es ven entre altres coses.
3. **Augmenta el valor de vida dels clients**, a causa de que el negoci es pot anar reinventant, ja que es pot anar afegint noves seccions de productes de forma consistent.
4. **Un baix cost al iniciar el negoci**, no fa falta una gran inversió a l'inici ja que no has de gastar diners en obtenir el producte i tenir-lo en estoc, amb el s'ha d'invertir és en la pàgina on es crea la botiga online, ja que s'ha de pagar mensualment una cuota.
5. **Inventari pràcticament il·limitat**, ja que gràcies al proveedor pots adquirir tots els productes que vulguis, com per exemple en AliExpress, en el que hi ha una gran varietat de productes, i això et fa tenir un inventari molt ampli pero no il·limitat.

Aquestes son les avantatges més importants que ens ofereix el dropshipping i que cal tenir molt en compte en l'hora d'obrir la botiga online.

Pero com a tot negoci hem de saber també quins son els desavantatges que té fer dropshipping, ja que així també si sabem els desavantatges que te, potser també els podem evitar a l'hora de crear la botiga online.

Per tant, els desavantatges son els següents;

1. **És més difícil crear una marca reconeixible**, com per exemple pot passa en Amazon, en el dropshipping passa el mateix, ja que el fet de ser més un intermediari que una marca en si, és més difícil ser reconeixible.
2. **Es poden tenir problemes legals**, ja que no tots els proveïdors segueixen les regles, per això cal buscar un bon proveedor i estar segur de que el que estas vent es pot vendre sense cap problema. (La majoria de cops no pasa res.)
3. **Un espai altament competitiu**, ja que el producte que es ven en una botiga de dropshipping , també es pot estar venent en centenars d'altres empreses, per tant això el fa un negoci altament competitiu i difícil de poder triunfar.
4. **Alguns dels proveïdors tarden molt en enviar el producte**, i això acaba sent un gran problema que no només afecte al comprador, si no també la reputació de la nostre botiga. Si no arriben a temps els productes al comprador, el comprador deixarà de tenir confiança en la nostre botiga i no tornara i perdrem a un client, i això no interessa.

Aquest 4 punts, son els més a tenir en compte a l'hora d'entrar en el món del dropshipping, ja que si des d'un primer moment es té en compte tots aquest desavantatges, saps que pots fer i que no.

### **3.7 Com funciona el dropshipping?**

Realment el funcionament del Dropshipping no és gens complicat d'entendre, és més senzill del que pot semblar.

El venedor o el propietari de la botiga de dropshipping, és el intermediari entre el proveïdor de dropshipping i el comprador o client final, que és qui adquireix el producte.

Un cop el venedor detecta una venda en la seva botiga online, contacte amb el majorista, i aquest mateix procedeix a enviar el producte venut de la botiga, al client final dins del plaç establert.

També cal destacar que per al client final el venedor es la única "cara visible" de la botiga online de eCommerce/Dropshipping, ja que a l'hora que el client final rep el producte en el paquet no es mostra cap indicatiu de que aquell paquet a sigut extret del magatzem del mateix proveïdor de dropshipping.

També a l'hora de haver algun tipus de problema amb el producte, i el client final vulgui tornar-lo, aquest contara amb tu i contactarà amb tu a través de la mateixa botiga online, on hi ha d'haver un apartat de contacte per si hi ha algun problema, pero el que s'encarreguen de recollir el paquet no será el mateix venedor, si no el majorista.

### 3.8 Quins son els proveïdors de Dropshipping? Quins son els millors?

A continuació es veuran quins son els millors proveïdors del dropshipping actualment, però per poder entendre que son i quins son els proveïdors en el dropshipping cal saber que son el proveïdors en el dropshipping.

Els proveïdors en aquest cas son les plataformes de venda de productes on el creador de la botiga ( del dropshipping ) compra el producte, que en la seva botiga online ven, un cop ell rep la venda del producte de la seva tenda, és a dir el creador de la botiga compra en una plataforma online de venda de productes un cop ell sap que el producte en la seva tenda ha sigut venut.

També a la vegada, aquest proveïdor és l'encarregat de transportar el producte que s'ha venut de la tenda del dropshipping al comprador del producte.

D'aquesta manera el proveïdor és l'encarregat de distribuir els producte de la botiga online (dropshipping).

Un cop entès això, hem de saber quines plataformes de venda de productes online son valides per poder fer dropshipping, són les següents: ( *hi han aproximadament uns 31, aquí només es mostraren 10 i s'explicara la més important* )

1. **Aftgrupo** ( Distribuïdor majorista de ferreteria )
2. **AliExpress**
3. **Brandeee** ( Tecnologia )
4. **DealExtreme** ( Tecnologia )
5. **DMI Computer** ( Tecnologia )
6. **Gratti** ( Distribuïdor de calçat )
7. **Helen Bellart** ( Productes artesans )
8. **Kaffa Café** ( Productes; café )
9. **Mundo Nutrición** ( Productes per la nutrició en el esport )
10. **Oberloo** ( Permet personalitzar al màxim els productes que venem )

A la hora de triar un d'aquets distribuïdors, és important triar-lo segons el tipu de botiga online que volem, és a dir, si el que busquem es baar-nos només en tecnologia, buscarem que el distribuïdor, el qual nosaltres comprarem el producte un cop ens el comprin a nosaltres, que es basi en la tecnología, si en canvi la nostra

botiga online no està especialitzada en res en concret, triarem un distribuïdor com *AliExpress*, ja que té molta varietat de productes.

### 3.8.1 AliExpress

AliExpress es uns dels proveïdors més importants que es poden utilitzar a l'hora de fer dropshipping, ja que AliExpress és una empresa de la xina dedicada a la venda de molts tipus de productes diferents, i això és bo ja que el fet que hi hagi molta varietat de productes ens pot ajudar a la hora de crear la nostra botiga online de dropshipping.

The logo for AliExpress features the word "AliExpress" in a sans-serif font. The "Ali" is in orange, the "E" is in red, and the "xpress" is in red. A small orange star is positioned above the dot of the "i". A trademark symbol (TM) is located at the top right of the "s".

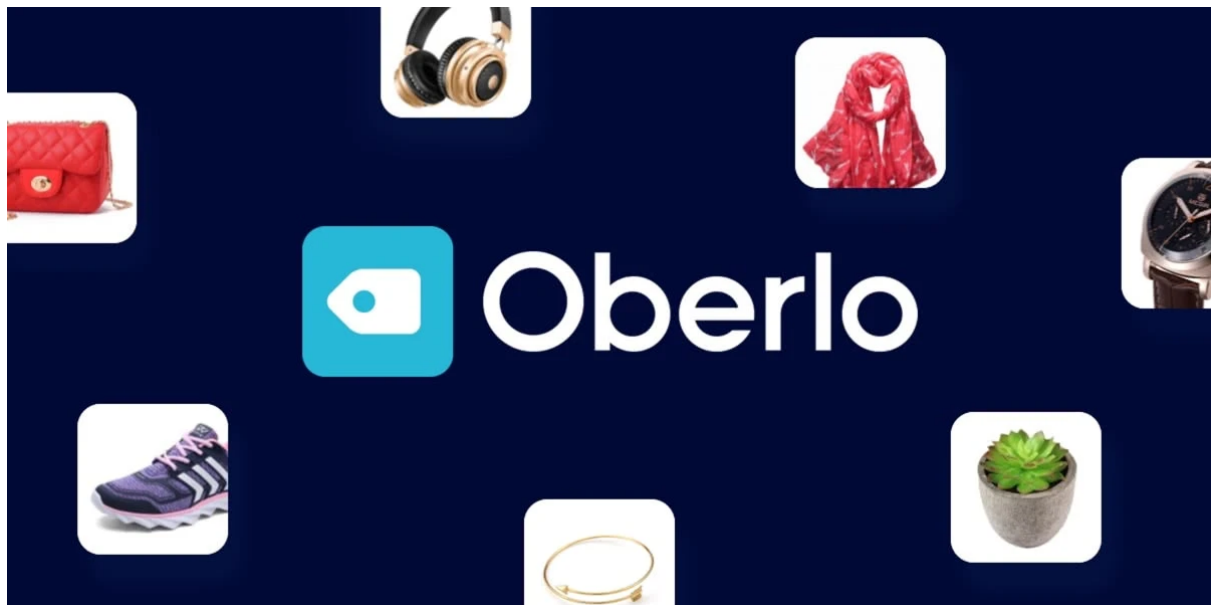
### 3.8.2 Oberlo

Aquest programa o plugin és molt important per a crear la nostre botiga de e-commerce per a poder fer dropshipping.

Aquest programa el qual va instal·lat dins de *shopify*, que es el programa a fer servir per a crear la botiga online que és endavant se'n parlarà, ens permet poder fer dropshipping, pero no amb qualsevol producte, si no només amb aquells productes que es venguin en AliExpress. Per tant, Oberlo ens permet importar els productes que nosaltres seleccionem des de AliExpress, a la nostre botiga online de e-commerce, i així poder dur a terme el dropshipping.

Aquest programa és ideal per a tots aquells que comencen en un negoci de e-commerce, en aquest cas el dropshipping, i no depenguin de productes.

Amb Oberlo es poden importar centenars de productes cap a la botiga de shopify.





### **3.9 Plataformes per fer Dropshipping ( publicitat )**

A continuació veurem per a quines plataformes es pot anunciar la nostre botiga online per poder aconseguir que la gent entra a la botiga online i compri en nostre producte.

Hi han diferents plataformes on podem anunciar la nostre botiga online, i per poder triar la millor s'han de veure els avantatges i desavantatges de cada plataforma per on s'anunciarà el producte de la nostre botiga.

Les plataformes que es mencionen a continuació estan per ordre de preferència, és a dir, de millor a "pitjor".

#### **3.9.1 Facebook Ads**

Facebook Ads es la plataforma de publicitat de Facebook, i el que més fa diferenciar aquesta plataforma respecte les altres, perquè compte amb una amplia base de dades de persones, això vol dir que hi han moltes persones que utilitzen Facebook, per tant hi han més possibilitats de trobar a compradors del nostre producte.

És una red social que la utilitzen mil cinc cents milions d'usuaris, per tant una cinquena part de la població mundial.

##### **Avantatges;**

- 1. Alta segmentació;** és a dir, l'anunci del nostre producte només surt a les persones que realment el necessiten, ja que Facebook Ads fa un estudi de el que la gent busca per internet, i segons el que busqui els hi mostra un anunci en relació el que han buscat per internet.
- 2. Poca inversió inicial;** També és una de le avantatges ja que per fer un anunci que duri tot un dia has de fer una inversió d'uns 5 euros, i així pots anar fent anuncis poc a poc.
- 3. Alta capacitat de personalització;** I ja per últim saber que hi ha una alta capacitat de personalització dels anuncis, de manera que es poden fer al gust al propi gust i de manera que siguin atractius.

##### **Desavantatges;**

- 1. Usuaris no interessats;** S'ha de saber també que la gent que entra a Facebook inicialment no ho fa amb la intenció de comprar, si no per estar amb amics, parlar... Per això és important orientar bé la publicitat ja que pot no donar resultats.

- 2. Ausència de correlació preu/abastament al pujar;** És un dels problemes habituals, això succeeix quan comproves que l'anunci està funcionant i intentes fer-lo créixer més amb més diners, el nombre de persones no creix al mateix ritme
- 3. Necessitat d'experiència;** Per treure una bona rendibilitat als anuncis, necessites una certa experiència.

### 3.9.2 Google Adwords

És la plataforma de publicitat més coneguda d'internet, i a la vegada també és la més utilitzada entre els usuaris. I com es pot suposar és la plataforma de publicitat de Google, com bé diu el nom.

A diferència de Facebook, l'objectiu o el negoci de Google no és connectar a les persones i saber que fan... si no interessar-se per el que els usuaris busquen, i vendre aquesta informació.

Per tant, si se sap el que la gent busca més a Google et pots orientar d'una manera o d'una altra segons les bústiques dels usuaris a Google.

#### **Avantatges;**

- 1. L'interès per part de l'usuari;** A diferència de Facebook AdWords en els quals els usuaris que hi entrenen no estaven interessats en comprar, en Google Adwords sí.
- 2. Poca inversió inicial;** Al igual que Facebook AdWords, la inversió per l'anunci és de poca inversió, en aquest cas no es pot donar una xifra exacta ja que depèn de l'anunci, però la inversió no és elevada.
- 3. Fàcil d'escalar;** És molt més escalable que Facebook Ads, per tant si inverteixes el doble, el resultat ha de ser en moltes ocasions el doble del que has invertit.

#### **Desavantatges;**

- 1. Poca capacitat de segmentació;** La capacitat de segmentació en Google Ads es limita a paraules clau. No pots escollir gran cosa respecte les característiques de l'usuari al qual anirà dirigit aquell anunci a diferència del que passa amb Facebook Ads.
- 2. La personalització és limitada;** En el cas dels anuncis en el buscador, la personalització és limitada i mínima.

### 3.9.3 Twitter Ads

També trobem una altra plataforma anomenada twitter Ads, la qual és menys coneguda que les anteriors, ja que en aquest cas la plataforma es bastant novedosa i no porta tant temps en el mercat com les altres plataformes de publicitat mencionades anteriorment.

Es com es pot suposar per el nom, la plataforma de publicitat de Twitter, i el que també es veritat és que a causa de que és molt novedosa i la gent no coneix molt la plataforma no està donant grans resultats a aquells als quals han utilitzat aquesta opció per donar a conèixer la seva botiga de shopify.

Pero el fet de que aquest tipus d'anunci s'assemblin als anuncis de la televisió, fa que aquesta plataforma tingui una certa segmentació;

#### **Avantatges;**

- 1. Hi ha una poca competència;** És la principal avantatge ja que a Twitter no hi ha tanta gent utilitzant la aplicació respecte les altres aplicacions, per tant es un lloc correcte per fer proves a un baix preu, i poder així comprobar si pot funcionar o no.
- 2. Una segmentació especial;** En aquest cas a Twitter la segmentació depèn de a quines persones segueix l'usuari. Tot i així a la hora d'escollir a qui vols mostrar aquell anunci, pots escollir que l'anunci surti a unes franges d'edat determinades, a una localització determinada, pero com la majoria de gent a Twitter no proporciona aquesta informació és difícil poder mostrar el producte o botiga online.

#### **Desavantatges;**

- 1. Anuncis massa evidents;** A Twitter els anunci no es disimulan i son molt evidents, per tant els anunci son molt tradicionals i això comporta una pitjor resposta de l'usuari envers l'anunci.
- 2. Poc interès per part de l'usuari;** Com en el cas de Facebook Ads, la persona la qual navega per Twitter o fa pel simple fet de "passar l'estona", és a dir no va amb la intenció de comprar, això fa difícil poder vendre a traves de Twitter.

## 3.10 Shopify

### 3.10.1 Què és, per a que serveix i quina inversió és necessària?

Shopify és una plataforma de comerç electrònic i que s'utilitza per a poder crear la pròpia botiga online. En aquesta plataforma es crea i es personalitza la pròpia botiga online, però com a tot negoci poder utilitzar Shopify requereix d'una inversió econòmica per a poder obrir la botiga online. Hi ha 3 tarifes diferents, en el cas de se un negoci nou i sense molta experiència hi ha el pack de 27 euros al mes, tot seguit si ja tenim més experiència i volem fer el negoci més gran hi ha el pack de 74 euros al mes, i si ja el negoci està en plena expansió el preu és de 279 euros al mes.

Cada pack té unes característiques diferents i són les següents :

	Plan Basic Shopify €27 <sup>EUR</sup> /mes	Plan Shopify €74 <sup>EUR</sup> /mes	Plan Advanced Shopify €279 <sup>EUR</sup> /mes
<b>CARACTERÍSTICAS</b>			
Tienda online Incluye una página web de ecommerce y un blog.	✓	✓	✓
Productos ilimitados	✓	✓	✓
Cuentas para empleados Empleados con acceso al panel de control de Shopify y a Shopify POS.	2	5	15
Atención al cliente personalizada	✓	✓	✓
Canales de venta Vende en mercados online y en redes sociales. La disponibilidad de los canales de venta varía según el país.	✓	✓	✓
Sucursales de inventario Asigna inventario a tiendas minoristas, almacenes, tiendas temporales o donde sea que almacenes productos.	hasta 4	hasta 5	hasta 8
Creación manual de pedidos	✓	✓	✓
Códigos de descuento	✓	✓	✓
Certificado SSL gratis	✓	✓	✓
Recuperación de carritos abandonados	✓	✓	✓
Tarjetas de regalo	✓	✓	✓
Informes	-	Estándar	Avanzados
Tarifas de envío calculadas por proveedores externos Muestra las tarifas calculadas con tu propia cuenta o con apps externas en la pantalla de pago.	-	-	✓

*Preus dels packs de Shopify*

<b>SHOPIFY PAYMENTS</b>			
Análisis para detectar fraudes	✓	✓	✓
Recargo por el uso de tarjetas de crédito para ventas online	2,4% + 0,25 €	2,1% + 0,25 €	1,8% + 0,25 €
Tarifas de Bancontact	2,4% + 0,25 €	2,1% + 0,25 €	1,8% + 0,25 €
Tarifas IDEAL	2,4% + 0,25 €	2,1% + 0,25 €	1,8% + 0,25 €
Cargo por transacción sin el uso de Shopify Payments	2,0%	1,0%	0,5%
<b>VENTAS INTERNACIONALES</b>			
<b>Vende en 133 monedas</b> Usa el redondeo de precios para crear uniformidad en tus precios después de la conversión.	✓	✓	✓
<b>Vende en múltiples idiomas</b>	hasta 5	hasta 5	hasta 5
<b>Dominios internacionales</b> Define dominios específicos por país para optimizar el SEO a nivel internacional.	-	✓	✓
<b>Precios internacionales</b> Personaliza los precios de tus productos para diferentes países/regiones aumentándolos o disminuyéndolos porcentualmente.	-	✓	✓
<b>Precios internacionales (por precio de variante)</b> Establece precios individuales de producto para diferentes países/regiones.	-	-	✓

### 3.10.2 Com funciona?

Shopify és una plataforma de comerç electrònic on pot crear la teva botiga online, el mateix shopify t'ajuda a crear els dissenys per a la teva botiga online i la apariencia de la botiga gràcies a tots el temes que pots escollir al propi gust.

També ofereix el processament dels pagos de la venda de productes. A més a més, es pot fer Dropshipping amb shopify, és a dir, no és un programa encarat només afer dropshipping, si no que pots crear la teva propia botiga sense fer dropshipping, és a dir, tenint un producte propi i a un magatzem, i com hem dit anteriorment el dropshipping es fa a través d'Oberlo.

Un cop explicat això hem de saber com funciona i quins passos s'ha de seguir per a la creació de la botiga;

- El primer que s'ha de fer és registrar-te en shopify ( *tenint en compte que hi ha una prova gratis de 14 dies.*)



shopify Comienza ▾ Vende ▾ Promociona ▾ Gestionar ▾

## Crea un ecommerce sin importar lo que vendas

Dirección de correo electrónico

[Prueba gratis](#)

Prueba Shopify gratis por 14 días, no se requiere tarjeta de crédito. Al ingresar tu correo electrónico, aceptas recibir correos electrónicos de marketing por parte de Shopify.

- Seguidament s'haurà d'escollir el millor tema de Shopify per la botiga, i anar incloent el producte en la botiga, per poder començar a atraure clients.

## 4. El negoci online

### 4.1 Idees de negocis online.

També hem de saber que de negocis online hi han de molts tipus diferent, i a continuació veurem els 7 negocis online més importants i que juntament amb el dropshipping són els negocis més rentables, són els següents;

- 1. Màrqueting d'afiliació;** el qual consisteix en que un usuari ( l'emprenedor ) s'associa amb una empresa, principalment llocs de comerç electrònic, per recomanar els seus productes o serveis als lectors o visitants del web. Hi ha diferents opcions de monetització en aquesta estratègia. D'una banda, cada vegada que, mitjançant aquest link, s'aconsegueix una conversió (compra) es rebrà una comissió. Una altra opció és establir una quota de comissió per visualitzacions o clics en un determinat enllaç o banner.  
Tot i així la inversió és molt baixa, pot arribar a oferir bons beneficis.
- 2. Franquícies virtuals;** Una franquícia física es aquella la qual es desenvolupa un negoci venent els drets per poder fer servir la marca i model de negoci de l'empresa general, i no començar des de zero. Dins les franquícies virtuals fan servir el mateix tipus de dinàmica però des de un escenari online. Un dels avantatges es que necessiten poca inversió.
- 3. Dropshipping;** Com ja sabem, el dropshipping es un model de negoci que permet als emprenedors iniciar un negoci online i poder vendre productes als seus clients, sense la necessitat de tenir un magatzem.
- 4. Creació d'un podcast;** Es pot definir com una radio online sota demanda, es un producte el qual si està ben desenvolupat pot treure un públic molt fidel, i amb això poder monetitzar el producte.
- 5. Botigues Online;** Sabem que ara actualment gran part de la població compra per internet, fer una botiga online pot ser una gran opció per a un negoci online.
- 6. Monetitzar un blog personal;** Fer un blog personal a l'abast de la gent amb ganes de llegir històries personals, és també un negoci on pots treure hi algo de diners. Escriure bé i de forma atractiva atrau a gent.
- 7. Vídeo Màrqueting;** Pel que fa les plataformes de vídeos acumulen milions d'usuaris cada dia, per tant crear bon contingut de vídeo i de qualitat, podria



arribar a ser un negoci també interessant, ja que el video quasi segur que el podrà veure molta gent.

## 5. Part pràctica

### 4.1 Introducció

Abans de començar la part pràctica explicaré en que consisteix la meva part pràctica i a la vegada quin és el meu objectiu en aquesta part pràctica.

Després d'haver investigat molt sobre com funciona el dropshipping, i de saber com funciona, que es necessita i com buscar el producte per vendre, el meu objectiu serà crear des de zero el meu propi negoci online de *Dropshipping*.

A continuació mostraré tots els passos que he seguit per poder crear la teva propia botiga online, i a la vegada explicaré detalladament cada pas.

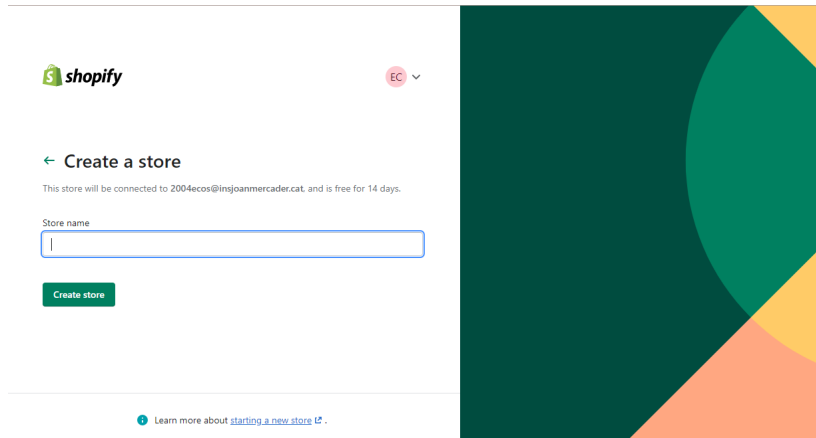
Doncs el meu objectiu és clar, obrir la botiga a tothom qui vulgui comprar el meu producte i poder vendre, pero sabent que és molt complicat iniciar un negoci online des de zero.

Per tant, en aquest apartat es podrà veure tot el procés de formació de la botiga online i tots els problemes que puguin sorgir a l'hora de crear la botiga.



## 4.2 Nom de la botiga i pagament

A l'hora de buscar el nom de la botiga haurem de pensar també el tipus de producte que voldrem vendre. Per tant en aquest pas també haurem de mirar quin producte guanyador hi ha actualment, per poder així posar-li a la botiga un nom semblar al producte que voldrem vendre.



shopify

← Create a store

This store will be connected to 2004ecos@insjoanmercader.cat, and is free for 14 days.

Store name

Create store

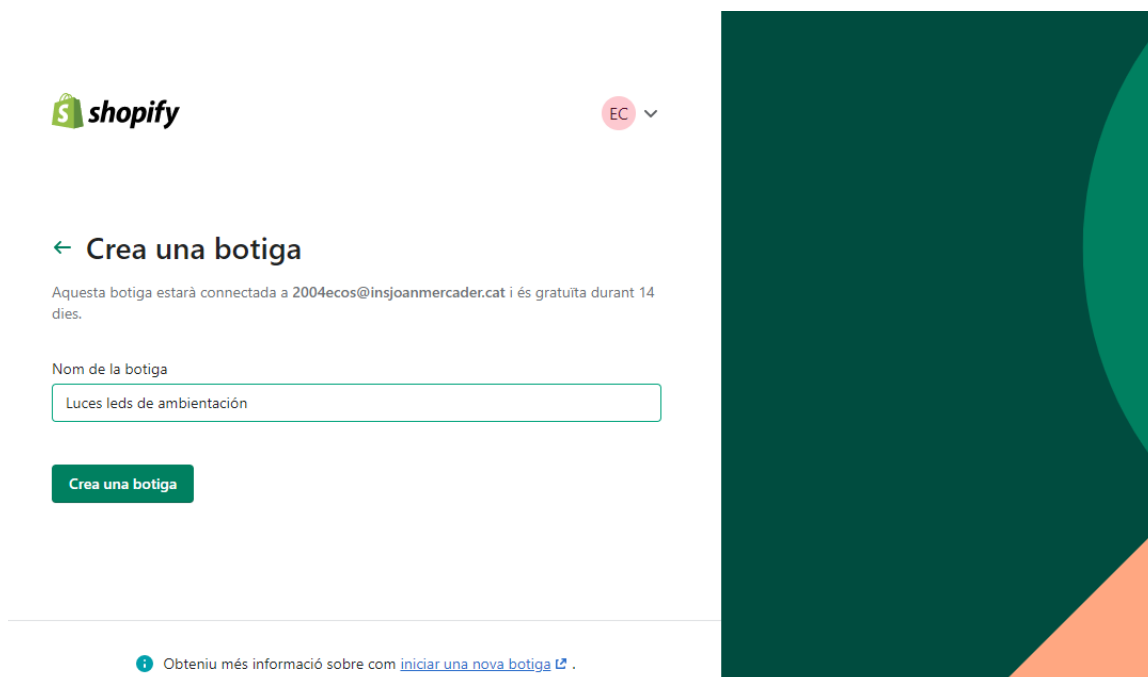
Learn more about [starting a new store](#).

A continuació busco el producte guanyador per AliExpres Seller Center, la qual és una pàgina on es mostren els productes més venuts a AliExpress, per poder així veure quins son actualment els productes més venuts per la població i d'aquesta manera poder vendre el producte més venut.

Després d'estar buscant una bona estona trobo un producte que penso que és interessant, que molta gent li pot agradar, que hi ha gent que ja el té, això vol dir que ja és un producte conegut.

Es tracta de les llums led, per tant el nom de la botiga sera el següent;

- **Luces led de ambientación .**



shopify

← Crea una botiga

Aquesta botiga estarà connectada a 2004ecos@insjoanmercader.cat i és gratuïta durant 14 dies.

Nom de la botiga

Crea una botiga

Obtenu més informació sobre com [iniciar una nova botiga](#).

A continuació es procedeix a emplenar una serie d'informació personal per al pagament.

Paso 2 de 2

### Agrega una dirección para que te paguen

Esta se utilizará como su dirección comercial predeterminada.  
Siempre puedes cambiar esto más tarde.

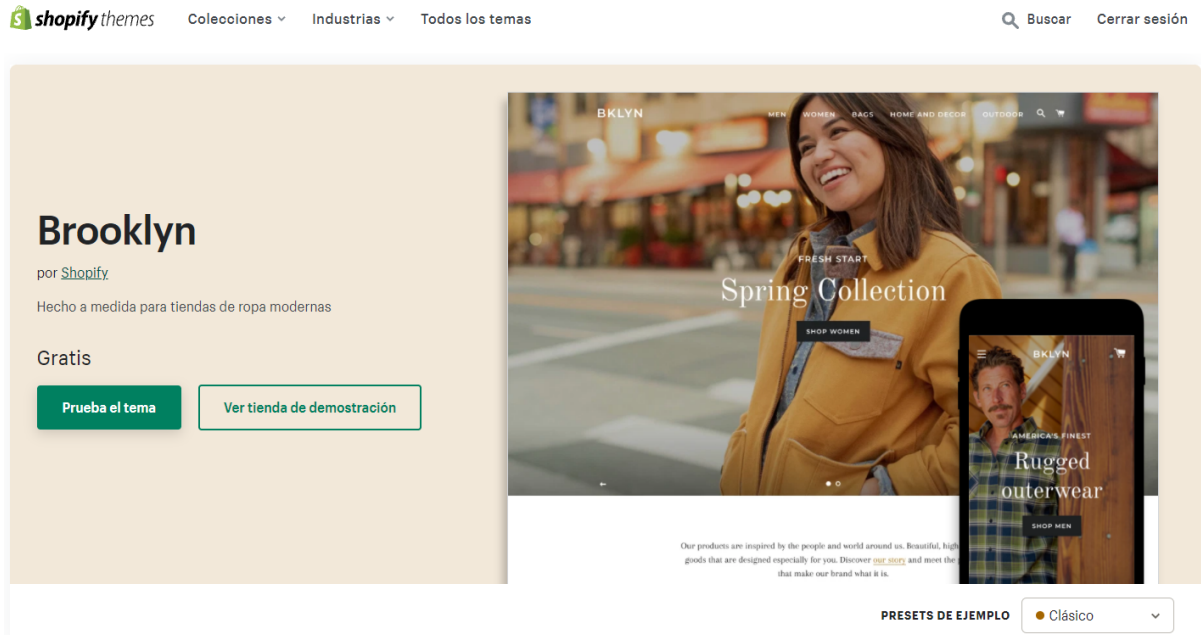
Nombre de pila	Apellido	
<input type="text" value="Eduard"/>	<input type="text" value="Cos"/>	
Calle y número de casa		
<input type="text"/>		
Apartamento, suite, etc.		
<input type="text"/>		
Código Postal	Ciudad	Provincia
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="Provincia"/>
País / región		
<input type="text" value="España"/>		
Teléfono	Sitio web comercial o personal (opcional)	
<input type="text"/>	<input type="text" value="example.com"/>	
<input type="checkbox"/> Esta tienda es una empresa registrada		

[< atrás](#) Entrar en mi tienda

### 4.3 Decoració de la botiga online

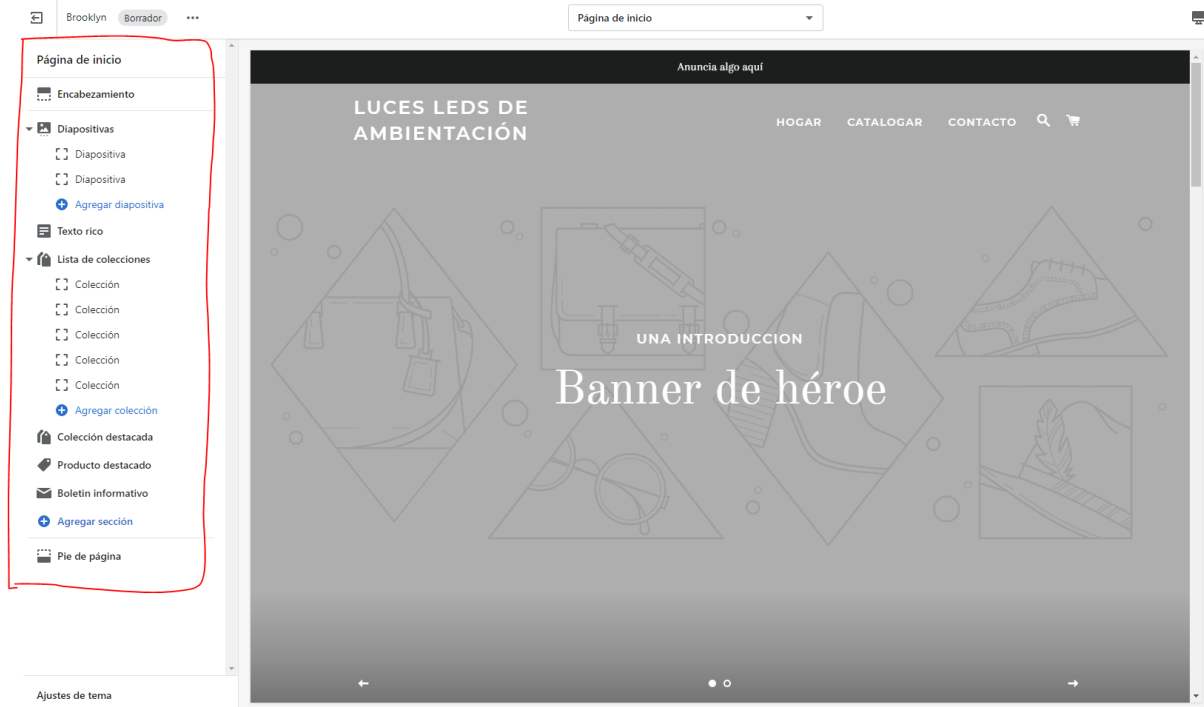
En aquest pas és molt importat saber decorar i donar-li un toc atractiu a la tenda, ja que això serà amb el que primer es fixaran els compradors o els possibles compradors.

Per tant a continuació procediré a escollir un “tema” per la botiga online;



Escolliré aquest tema “fondo” per a la botiga, i a continuació canviaré i personalitzaré la botiga per donar-li una ambientació amb imatges del producte que vendre.

Ara un cop ja escollit el tema s'ha de personalitzar tota la botiga amb totes les eines



que et proporciona la pagina de Shopify.

#### 4.4 Portada inicial

Com ja sabem, si a internet es vol vendre un producte la pàgina ha de ser clara i entenedora, i a la vegada senzilla.

Un cop personalitzada la pàgina inicial, es veuria així;

**Des del ordinador;**



*Portada de la pàgina vista des de l'ordinador*

Des del mòbil;



*Portada de la pàgina vista des del mòbil*

## 4.5 Importació dels productes

Un cop ja he fet la portada o pàgina d'inici és hora de començar a mirar els productes que he d'exportar cap a la meua botiga online des d'Aliexpres amb l'ajuda de l'aplicació d'Oberlo, la qual esta explicada en la part teòrica del treball.

Per tant aquest seran els productes que exportaré cap a la botiga online de Dropshipping:

1. **Tira de llums led de decoració per l'habitació** ( cal destacar que aquest és un producte molt encarat als joves, ja que avui en dia això està molt de moda)

### 24 Key bluetooth control



Tira de luces LED con USB, cinta de diodo de retroiluminación para pantalla de escritorio, TV, RGB 5050, 5V

★★★★★ 4,7 ~ 1114 Valoraciones 4490 vendidos

€ 8,18

€ 15,94 -48%

Buy special discounted

Bonus de Nuevo Usuario

Precio IVA incluido

€ 4,00 Cupón de 1er pedido | € 0,89 dto. por cada € 3,54 | Conseguir cupones

Color de emisión: Bluetooth controller



Envío desde: España

CHINA Federación Rusa España

Longitud: 5M Full Set

1M Full Set 2M Full Set 3M Full Set 5M Full Set 10M Full Set  
15M Full Set 20M Full Set 25M Full Set 30 M Full Set

Cantidad:

1 Adicional 2% dto. (39 Sets o más)  
1 piezas como máximo por cliente

Entrega en 3 días

Envío gratis

a Abrera por CAINIAO WAREHOUSE STANDARD SHIPPING ~

Fecha estimada de entrega el 15 OCT

Comprar

Añadir a la cesta

3915

Protección al Comprador de 20 días  
Garantía de reembolso

2. **Tira de llums led de decoració d'exterior i interior.**



Tira de LED de 220 V, 2835 de alta seguridad, alto brillo, 120 ledes/m, luz LED Flexible, tira de luz LED impermeable para exteriores.

★★★★★ 4,9 ~ 4691 Valoraciones 9434 vendidos

€ 6,13 - 54,24

€ 8,76 - 77,49 -30%  
€ 4,00 Cupón de 1er pedido | € 0,89 dto. por cada € 17,72 | Conseguir cupones

Color de emisión:

White Light 6000K Neutral Light 4000K Warm Light 3000K

Envío desde:

Polonia CHINA Federación Rusa España Francia

Longitud:

1m 2m 3m 4m 5m 6m 8 meses 10m  
15m 20m

Cantidad:

1 Adicional 2% dto. (2 Sets o más)  
294997 Sets disponibles

Selecciona el país desde el que quieres que se envíe

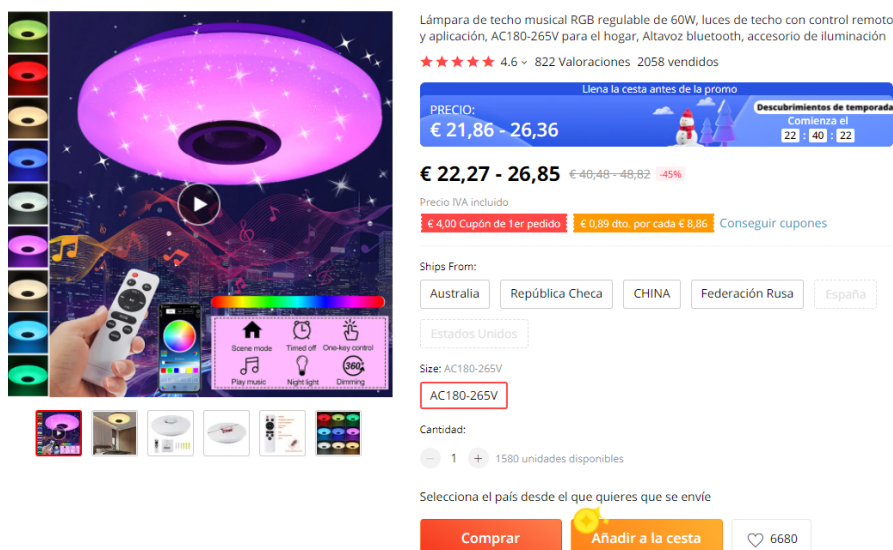
Comprar

Añadir a la cesta

54.1K



### 3. *Lampara de sastre amb llums led i altaveus bluetooth.*



Lámpara de techo musical RGB regulable de 60W, luces de techo con control remoto y aplicación, AC180-265V para el hogar, Altavoz bluetooth, accesorio de iluminación

★★★★★ 4.6 ~ 822 Valoraciones 2058 vendidos

Llena la cesta antes de la promo

PRECIO: € 21,86 - 26,36

Descubrimientos de temporada Comienza el 22 : 40 : 22

€ 22,27 - 26,85 € 40,48 - 48,92 -45%

Precio IVA incluido

€ 4,00 Cupón de 1er pedido € 0,89 dto. por cada € 8,86 [Conseguir cupones](#)

Ships From:

Australia República Checa CHINA Federación Rusa España

Estados Unidos

Size: AC180-265V

AC180-265V

Cantidad: 1 1580 unidades disponibles

Selecciona el país desde el que quieres que se envíe

Comprar Añadir a la cesta 6680

Aquests 3 productes son els que vendre a la meva botiga de Dropshipping, si bé recordem els productes per vendre en dropshipping han de tenir 2 característiques, que *el producte cridi l'atenció i sigui diferent*, i què *solucioni un problema*.

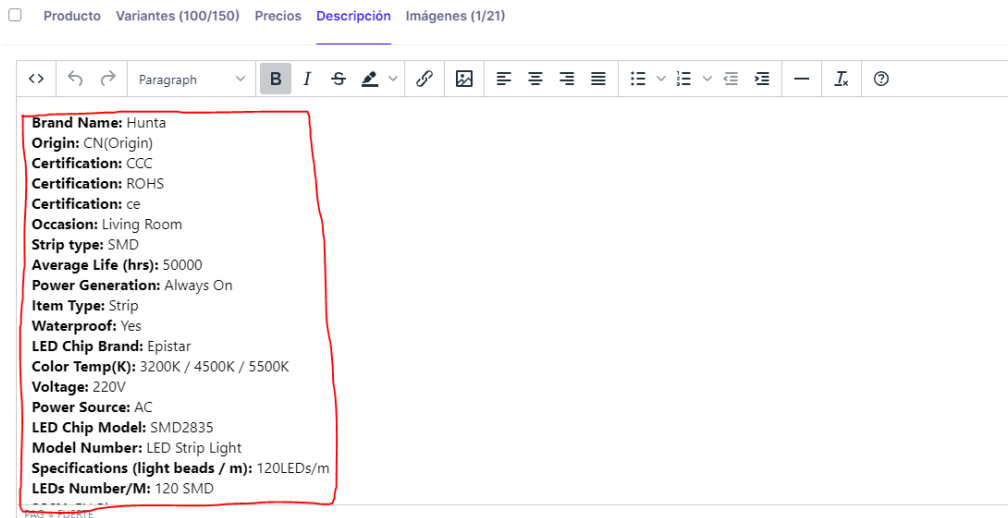
Jo alhora de buscar un producte m'ha sigut molt difícil, i no m'he volgut complicar molt alhora de importar un producte a la meva botiga pel fet que encara soc "principiant" en aquest tema.

Per tant, aquests productes en certa manera solucionen un problema, que és que no gasten tanta electricitat com si ho fan les llums normals, ja que al ser led el consum és més baix, i per últim, el producte crida l'atenció sobretot el que crida més l'atenció és la lámpara led amb altaveus i bluetooth.

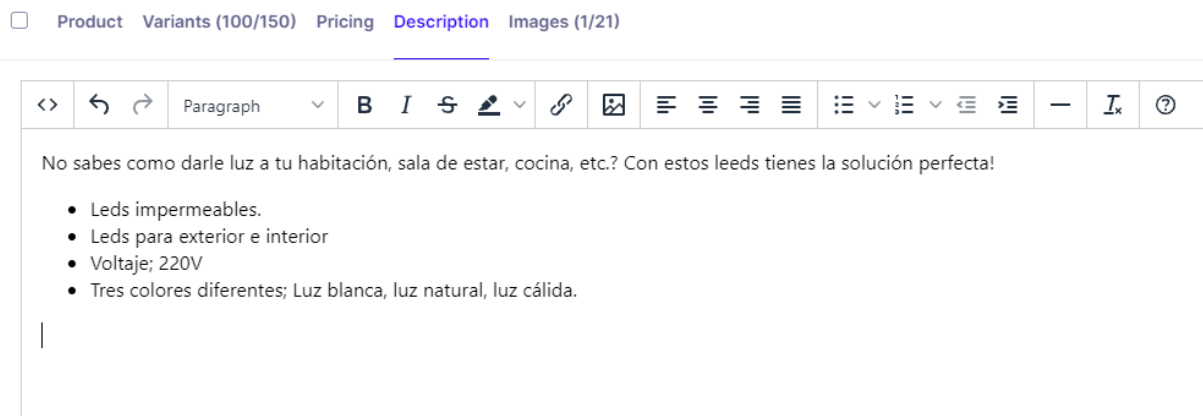
#### 4.7 Descripció del producte

A continuació de triar els productes que vendre, és hora de posar-li els noms als productes, que quan els exportes de AliExpres cap a la meva botiga online a través de Oberlo el nom i la descripció del producte és igual que el que hi ha a AliExpres, i s'ha de canviar i personalitzar-ho personalment.

A continuació veurem la descripció del producte que és la mateixa descripció que trobariem a AliExpres:



I ara tocaria retocar-ho i fer-ho més simple i més atractiu a la vista, ja que la gent quan veu tanta lletra no ho llegeix, o no li atrau el producte;

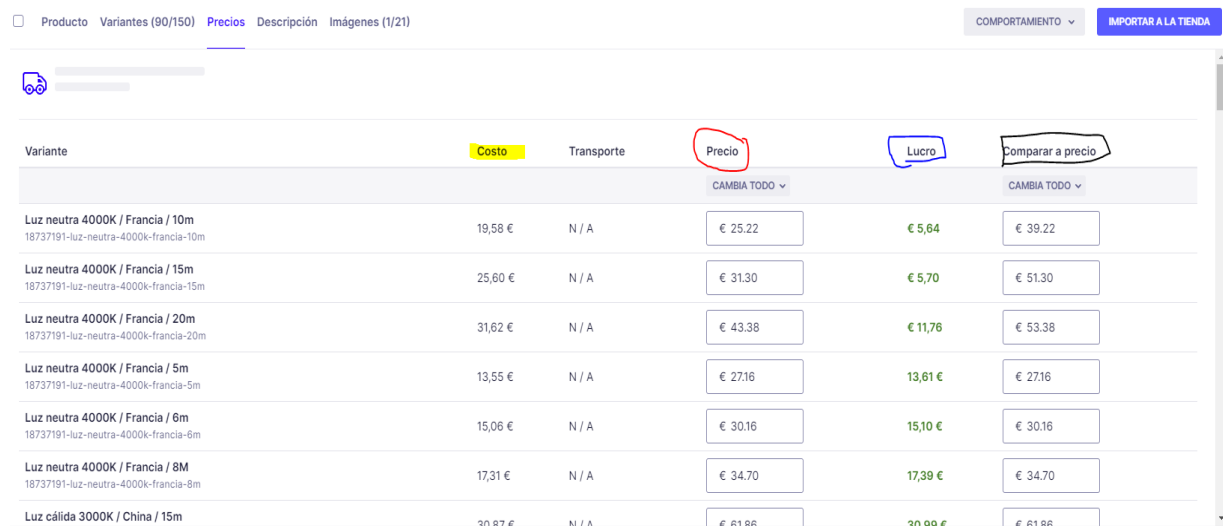


De manera simple i no molt extensa s'aconsegueix que sigui més visible i més intuïtiu a l'hora de mirar el producte i la seva descripció, i aixó ho faré en cada producte que vendre; la *lámpara*, la *tira de leds per exterior* i per la *tira de leds per l'interior* per decoració.

## 4.8 Preus i beneficis

A continuació, el més important ara és posar un preu, que ha de ser més elevat que el que surt a AliExpres per poder així tenir beneficis, ja que quan a mi em comprin el producte a la meva botiga, jo directament el comprare de AliExpres però els que me'l comprin a mi el compraran al preu que jo anteriorment hagi fixat.

Per poder triar un bon preu, he de mirar de tenir benefici i així és com funciona el



Variante	Costo	Transporte	Precio	Lucro	Comparar a precio
Luz neutra 4000K / Francia / 10m 18737191-luz-neutra-4000k-francia-10m	19,58 €	N / A	€ 25.22	€ 5,64	€ 39.22
Luz neutra 4000K / Francia / 15m 18737191-luz-neutra-4000k-francia-15m	25,60 €	N / A	€ 31.30	€ 5,70	€ 51.30
Luz neutra 4000K / Francia / 20m 18737191-luz-neutra-4000k-francia-20m	31,62 €	N / A	€ 43.38	€ 11,76	€ 53.38
Luz neutra 4000K / Francia / 5m 18737191-luz-neutra-4000k-francia-5m	13,55 €	N / A	€ 27.16	13,61 €	€ 27.16
Luz neutra 4000K / Francia / 6m 18737191-luz-neutra-4000k-francia-6m	15,06 €	N / A	€ 30.16	15,10 €	€ 30.16
Luz neutra 4000K / Francia / 8m 18737191-luz-neutra-4000k-francia-8m	17,31 €	N / A	€ 34.70	17,39 €	€ 34.70
Luz cálida 3000K / China / 15m	30,87 €	N / A	€ 61.86	30,99 €	€ 61.86

dropshipping.

Aquí podem veure com jo trio el preu en funció del que val el producte, i depenen del lloc i de la mesura del producte, en aquest cas els leds, ja que hi han de diferents mides i colors, costaran un preu diferent, i això ho he d'anar ajustant en cada producte.

En color groc, marca el preu pel qual "JO" compro el producte, en vermell el preu que jo trio per vendre'l a la meva botiga online, en color blau el benefici que obtindria al posar el preu de venda final, i per últim és el preu que posarem el qual es venia abans i per tant sempre ha de ser superior al preu que jo posi el preu final al producte.

I un cop fet això el que faltaria seria posar les imatges que volem que la gent vegi ahora de comprar el producte, i les imatges també ens les proporciona el mateix Shopify i només hem de triar quines creiem que queden millor.

I ara ja només faltaria importar el productes a la tenda.

#### 4.9 Productes ordenats

Un cop ja hem importat el producte a la nostre botiga online, el que hem de fer és mostrar aquests productes d'una manera ordenada, dins de la botiga online, i clara. Per aconseguir això create dins de la pàgina de la botiga, un apartat on estiguin ordenats cada un dels productes, i així el client ho té molt més fàcil a la hora de comprar el producte i a la vegada la botiga es veu més atractiva.

Aqui podras encontrar los mejores leds, a tu gusto y con infinidad de colores diferentes.

Encontraras todo tipo de leds distintos, lámpara de techo, lámparas led con altavoces, leds para tu habitación, salón...

### TODOS LOS PRODUCTOS

---



*Imatges de tots els productes que es venen en la botiga online*

Així quedaria l'apartat, on podem entrar en cada pestanya de les que es mostren i dins d'aquestes hi hauria el producte que es mostra en la fotografia i en el nom de l'apartat dins d'aquesta.

Per exemple si entrem dins de la pestanya de "Lámpara led con Bluetooth." ens trobaríem el següent;

## Lámpara led con Bluetooth.

*Quieres disfrutar de los mejores colores leds escuchando tu música favorita en tu habitación, sala de estar, etc? Aquí tienes la mejor lámpara led con Bluetooth.*



Lámpara led de techo con altavoz Bluetooth. – €35,72+

AÑADIR AL CARRITO  
COMPRE YA

Escuchar música sin tener que necesitar un altavoz aparte, junto a tus leds favoritos?

¡Hazte con la lámpara led con bluetooth y escucha tu música favorita junto a la mejor iluminación!

- Lámpara para interior.
- Voltaje: 180-265V para el hogar.
- Multicolor.
- Color del altavoz: Blanco.
- Estilo moderno.
- Control remoto.

📌 Cuota 📌 Plo 📌 Pin it

← VOLVER A LÁMPARA LED CON BLUETOOTH.

Buscar



## Lámpara led de techo con altavoz Bluetooth.

€35,72

Impuesto incluido.

## 4.10 Pàgina de contacte

També un apartat molt important que ha d'aparèixer és l'apartat de contacte, la qual serveix per poder rebre missatges dels compradors o clients que tinguin algun problema amb algun producte o dubte sobre algun producte, i així ells poden contactar amb mi en aquest cas, i així jo el que faria es repondre a aquell client que té el dubte.

Per tant el que ara fare a continuació és crear aquesta pàgina de contacte, que queda així;

Bienvenido a nuestra tienda

---

Luces leds de ambientación [Hogar](#) [Catalogar](#) [Contacto](#) 🔍 📧

---

## Contacto

Fent això el que també aconseguim és augmentar la confiança del client, ja que veu que en cas d'algun problema te la manera de poder contactar amb "mi" en aquest cas.

#### 4.11 Publicació de la pàgina

Un cop ja ho tenim tot preparat, és a dir, el producte importat a la pàgina, la pàgina acabada ( decoració ) etc... Toca centrarse en l'últim pas que és omplir la informació personal per tal de poder rebre els diners de les possibles vendes que fem a través de la pàgina.

Un cop omplert tots aquests requisits, ja podem publicar la pàgina i ja estara disponible per a tothom.

Link de la pàgina: <https://lucsledambientacion.com/>



*Página online abierta*

## 6. Publicitat

Un cop creada la botiga online, el següent pas a seguir és buscar clients, i com s'ha explicat en la part teòrica del tema, hauríem de buscar clients a través de les xarxes socials, ja que és on més gent hi podem trobar, com per exemple instagram.

El que faré serà crear un compte d'instagram el qual tingui el nom de la botiga online, aquest serà: "*leds\_ambientacion*"

### - Compte d'instagram:

Aquest compte té com a objectiu poder captar possibles compradors o captar a gent la qual en pugui estar interessada i poderlos transformar en clients.

A partir d'aquí dissenyaré el compte d'Instagram de manera que pugui ser atractiva per a la gent, i un cop ja hagi fet la pàgina hauré de buscar seguidors, de manera que no gastis diners en publicitat, per tant, buscaré en la competència.

El que faré doncs, serà buscar un compte d'Instagram el qual també estigui focalitzat en la venda de llums leds i seguir als seguidors que segueixen a aquest compte, per així poder aconseguir seguidors, i després d'una setmana amb el compte creat aquest és el resultat;



*33 seguidores en 1 semana*



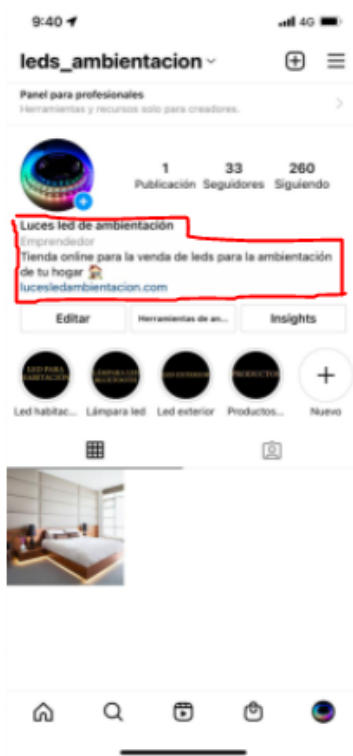
## 6.1 Compte d'Instagram

Com deia en l'apartat teòric, en el màrqueting és molt important que es vegi tot, ja sigui la botiga online o en aquest cas el compte d'instagram, de manera molt atractiva ja que això fa captar l'atenció del possible client.

A la vegada també és important doncs tenir-ho tot ben estructurat, i que seigui fàcil d'entendre pel visitants de la botiga o l del compte d'instagram.

Per tant, seguit tots aquest pasos he estructurat el compte d'Instagram de la següent manera;

### Biografia:



En aquesta part, és on hi he posat la descripció molt breu del que és la tenda, i a la vegada també hi he enllaçat la adreça de la botiga online ja que així sigui molt més senzill trobar-la i poder comprar.

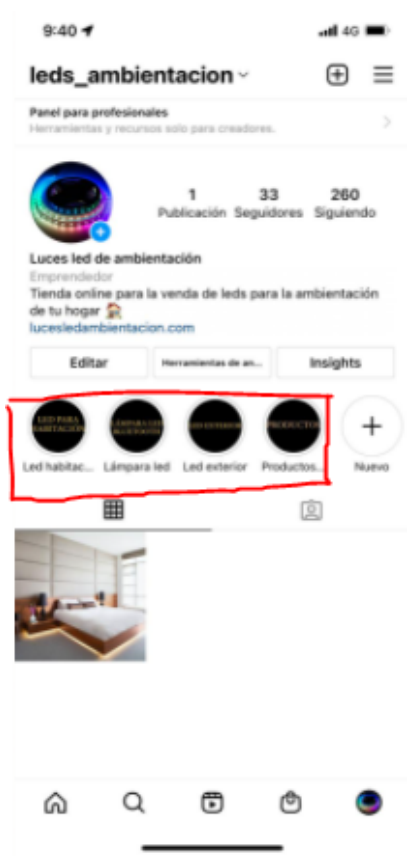
*Foto biografía d'Instagram*

## Històries destacades dels productes:

El següent pas que vaig seguir, va ser publicar tot un seguit “d’històries” al compte d’Instagram en el qual mostrava tots els productes.

Pero com aquestes “històries” duren un màxim de 24 hores el que vaig fer va ser destacar-les perquè així qualsevol persona que entres al compte d’Instagram el primer que veies fossin els productes que es venen en la tenda.

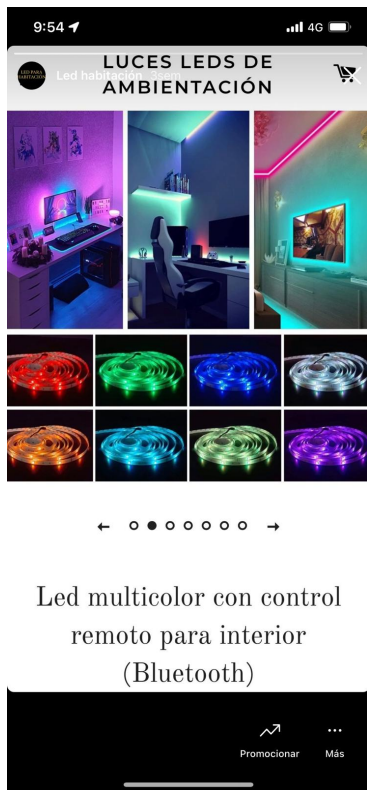
Les fotos que es mostren en les “històries” següents son tretes de la propia botiga online.



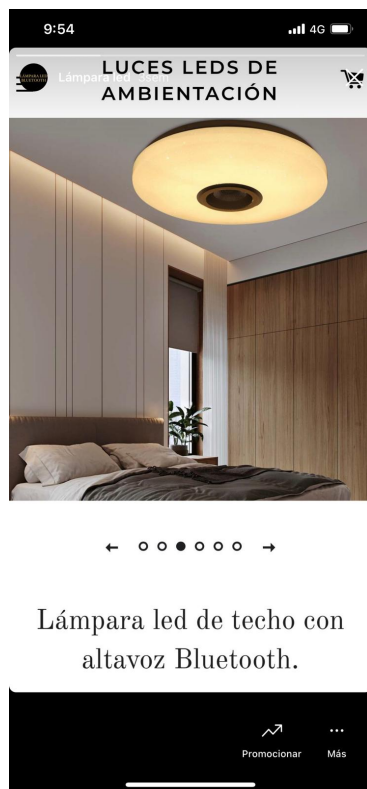
*Històries destacades*



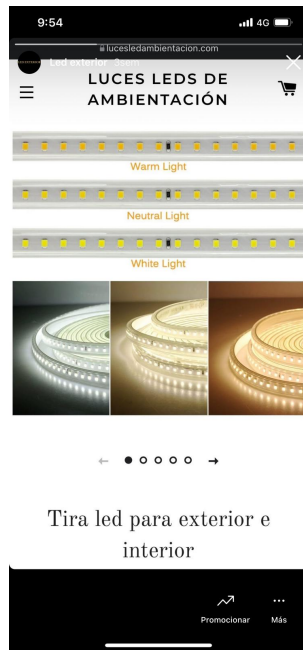
*1ra història on es mostren els productes*



*Història on es mostra les llums led per interior ( Bluetooth )*



*Història on es mostra la Lámpara led*



*Història on es mostren els leds d'exterior i interior*

## 7. La primera venda i estadístiques

Després d'unes 3 setmanes i sobretot gràcies al màrqueting fet a través d'Instagram, aconseguixo la primera venda:



*Total guanyat en la primera venda; 36,54 eur.*

### Sesiones en la tienda online por fuente de redes sociales

[Ver informe](#)

Instagram

13

-

Facebook

1

-

En aquesta imatges es mostra que clarament el fet d'haver fet "marketing" a través d'Instagram ha funcionat correctament, 13 persones han entrat a la meua pàgina a través d'Instagram.

20:01

< Tienda Informes y estadísticas

Informes >

Vista en tiempo real >

Pais/región	Visitantes	Sesiones
<b>Resumen</b>	<b>186</b>	<b>205</b>
United States	83	83
N/A	53	53
Spain	16	32
France	5	21
China	8	8
Ireland	3	3
Ecuador	1	1
Colombia	1	1
Morocco	1	1
Mexico	1	1
Germany	1	1

Se muestran 11 de 11 resultados.

Inicio Pedidos Productos Tienda

### Regions des d'on han entrat a visitar la botiga

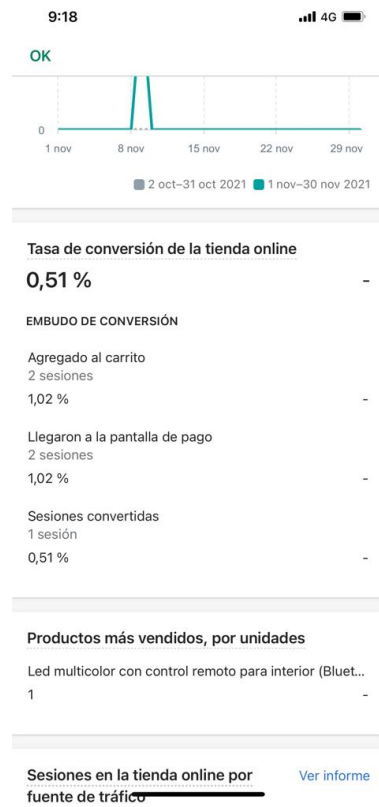
En aquest cas la regió des d'on s'han iniciat més sessions, es a dir, des d'on han entrat a la botiga online, i s'han registrat posant el correu electrònic, és Estats Units. En canvi també es poden veure els visitants, als quals son els que no s'han registrat posant el correu electrònic.

També podem veure que en molts casos no s'ha pogut registrar la localitat o regió des de la qual han visitat la botiga online i en les estadístiques es mostre amb les lletres "N/A".



**Total de sessions iniciades en la botiga online; 205**  
**Total de visitants ; 186**

I per últim, és molt important saber la *tasa de conversió* de la botiga, és a dir, la quantitat de gent representat sobre el 100% del total de visitants, que s'han convertit en clients per tant que hagin comprat algun dels productes.



*Tasa de conversió del 0,51%*

## 8. Conclusions

Per concloure aquest treball cal destacar moltes de les limitacions i dificultats que han sortit a mida que anava avançant en el treball, ja siguin econòmiques o qualsevol tipus de dificultat sobre entendre com funciona la pagina o com es crea entre d'altres. Pero en general penso que he assolit el meu principal objectiu, poder principalment crear la meva propia botiga online i saber gestionar-la.

Per una altre part també valoro molt positivament els resultats obtinguts, tot i que no hagi aconseguit nombroses vendes, he aconseguit captar a molts visitants a veure la botiga online i personalment això és molt positiu des del meu punt de vista.

També cal destacar que no només he tingut visitants d'aquí Espanya, si no també des de Estats Units com a principal regió entre altres.

Per tant valoro molt positivament la forma en com he desenvolupat la part del màrqueting ja que si no hagués desenvolupat un màrqueting correctament, segurament no hagués adquirit moltes de les visites que he aconseguit a la botiga online, però desgraciadament no he pogut transformar tots aquests visitants en clients.

Penso a la vegada que es pot millorar molt ja que si ens fixem en els resultats com en la tasa de conversió, que no és molt elevada, sería en un dels apartats on hagués tingut que millorar per poder així aconseguir més vendes, ja que les visites a la botiga les vaig aconseguir molt satisfactòriament.

Per una altra banda també penso que li hagués pogut dedicar molt més temps a la creació de la botiga, és a dir, que fos encara més atractiva del que actualment és i potser això hagués fet que tots aquells visitants de la botiga gastessin diners en els productes.

Pero a la vegada també he de remarcar algunes de les dificultats o limitacions que m'he trobat alhora de desenvolupar el meu treball. Per una banda penso que he tingut moltes limitacions pel que fa el tema econòmic, és a dir, que hagues pogut gastar més diners alhora de desenvolupar la meva botiga online i això hagués fet que possiblement hagués tingut moltes més visites i compres en la botiga.



Per exemple si hagués invertit en publicitat a través d'Instagram segurament hagués pogut aconseguir molts més objectius o metes les quals haguessin sigut obtenir una certa quantitat de diners en les vendes dels productes que es troben a la venda.

Però vaig pensar que millor no gastar una quantitat excessiva de diners en publicitat, per exemple, ja que el meu principal objectiu que em vaig marcar va ser poder obrir la meua pròpia botiga online i saber-la gestionar un cop creada

Pel que fa la meua conclusió personal sobre el treball, penso que el fet d'haver fet aquest treball de recerca m'ha fet aprendre molt primerament del *Dropshipping* i com funciona i després també sobre els altres negocis online els quals han sigut esmentats en la part teòrica.

Per altra banda penso que també m'ha aportat molt fer el treball ja que personalment feia temps que volia començar aquest projecte d'obrir una botiga de *Dropshipping* però mai vaig trobar el moment de portar-ho a terme i gràcies a fer aquest treball m'ha servit per poder començar i molt segurament seguiré aquest projecte ja que hi veig bastant futur.

En general doncs penso que tot i alguns petits problemes o inconvenients he après molt sobre aquest tema i m'ha servit tant per poder realitzar aquest treball de recerca com per altra banda per poder tenir una font d'ingressos de manera personal, ja que com he dit hi seguiré treballant.

Ja per acabar voldria agrair a la meua tutora del treball la per la ajuda en les trobades quan tenia algun dubte sobre el treball.

També volia agrair a la que va ser la meua primera tutora del treball, que va marxar del institut. I sobretot als meus pares per la confiança i l'ajuda econòmica que m'han aportat per poder així avançar en el treball i poder acabar creant la meua pròpia botiga online.

## 9. Bibliografia i fonts d'informació

Fresqui new [en línia ]

<<https://fresqui.com/news/las-7-principales-ventajas-del-dropshipping> >

[Consulta: 25 de Juny 2021]

Ecommerce platforms [en línia ]

<<https://ecommerce-platforms.com/es/dropshipping/how-to-start-a-dropshipping-business> >

[Consulta: 1 de Juliol 2021]

Insales [en línia ]

<<https://www.insales.com/blogs/universidad/proveedores-de-dropshipping-en-espana> >

[Consulta: 5 de Juliol 2021]

Shopify [en línia ]

<<https://www.insales.com/blogs/universidad/proveedores-de-dropshipping-en-espa>>

[Consulta: 5 de Juliol 2021]

Up Spain blog [en línia ]

< <https://www.up-spain.com/blog/modelos-negocio-online-mejor-funcionan/> >

[Consulta: 13 de Juliol 2021]

Vídeo de YouTube - Oberlo [en línia ]

<<https://www.youtube.com/watch?v=NFPpJ2noMAo&list=PLxJn9Df8M8FYU2Fw5xE9daqL3NybrLreE&index=4&t=427s> >

[Consulta: 13 de Juliol 2021]

Video YouTube- "*Como empezar en dropshipping*" [en línia ]

<<https://www.youtube.com/watch?v=n7RaMyXV8es&list=PLxJn9Df8M8FYU2Fw5xE9daqL3NybrLreE&index=2&t=652s> >

[Consulta: 27 de Agost 2021]

Video YouTube- “*Como crear la tienda online*” [en línia ]

<<https://www.youtube.com/watch?v=SJzZiUAYmnU&list=PLxJn9Df8M8FYU2Fw5xE9daqL3NybrLreE&index=3&t=1565s> >

[Consulta: 18 de Setembre 2021]

Video YouTube - “ *Primera venda* “ [en línia ]

<<https://www.youtube.com/watch?v=HnXFTiTQcB0&list=PLxJn9Df8M8FYU2Fw5xE9daqL3NybrLreE&index=1&t=244s> >

[Consulta: 23 de Setembre 2021]

