

# **Dropshipping: come vendere online senza un magazzino**

**Francesco Colucci**

# Table of Contents

[Come funziona il Dropshipping](#)

[Dropshipping e fiscalità](#)

[I plugin di Woocommerce per il Dropshipping](#)

# Come funziona il Dropshipping

## Introduzione

Il dropshipping è un particolare tipo di e-commerce. Nel commercio elettronico tradizionale un imprenditore produce prodotti o fornisce servizi e li vende su un proprio sito agli utenti Internet. Nel caso di produzione di beni per l'imprenditore nasce quasi sempre la necessità di avere e gestire un magazzino, sia che egli decida di vendere i suoi prodotti attraverso un tradizionale negozio fisico e sia nel caso di vendita online.

## Indice dei contenuti

- [Come funziona il dropshipping](#)
- [Quesiti più frequenti](#)
- [Vantaggi e svantaggi](#)

## Come funziona il dropshipping

Il processo di vendita online con questo sistema è descritto dall'immagine seguente.

### La triangolazione nel dropshipping

Con il dropshipping il processo di vendita si differenzia dal modello tradizionale di e-commerce. Tutto avviene sempre sulla rete Internet, ovviamente, poiché si tratta di una forma particolare di [commercio elettronico](#). L'imprenditore, detto anche venditore, che crea un sistema di vendita in Dropshipping dispone di un sito di e-commerce attraverso il quale offre ai clienti alcuni beni prodotti da un'altra azienda, quella del dropshipper. L'imprenditore non acquista preventivamente i beni dal produttore e non li deposita in un suo magazzino per poi rivenderli sul proprio sito, ma offre e vende i prodotti senza possederli. Quando riceve da un utente internet un ordine di acquisto per un prodotto del suo sito lo invia attraverso un software al produttore. L'imprenditore può anche non disporre di un proprio magazzino, anzi nella maggior parte dei casi è così. Il produttore, detto dropshipper, ricevuto l'ordine dal sito di dropshipping preleva l'articolo dal suo magazzino, si preoccupa dell'imballaggio indicando sullo scatolo il logo del venditore e lo spedisce al cliente. Più precisamente, se il fornitore non inserisce sulla confezione il suo marchio, ma quello dell'imprenditore, si attuerà la vendita in dropshipping **white label**, quella più utilizzata. Può accadere però, soprattutto nella fase iniziale dell'attività, che il venditore, non essendo ancora conosciuto agli utenti

della rete, decida di vendere con modalità **private label**, ovvero lasciando sulla confezione il logo del produttore.

Il prezzo finale del prodotto che comparirà sul sito e-commerce scaturisce dalla somma di tre quantità: il ricavo del produttore, più il corrispettivo per l'imprenditore di dropshipping e infine le spese di spedizione. Il produttore dunque si accorda con l'imprenditore e stabilisce il prezzo del suo prodotto, spesso corrispondente al prezzo all'ingrosso. Questo perché, come nel commercio all'ingrosso, si presume che il venditore venda sul suo sito un grande numero di prodotti che acquisterà dal produttore, così come accade nel commercio all'ingrosso. L'imprenditore aggiunge poi un suo corrispettivo che sarà il suo ricavo, a volte pattuito in termini di percentuale sul prezzo del prodotto, esempio il 5% o il 10%. Infine si aggiungono le spese di spedizione.

### Quesiti più frequenti

#### **Come viene pagato il produttore?**

Il cliente acquista sul sito di dropshipping pagando con carta di credito o con PayPal. L'imprenditore, ricevuto l'ordine, in automatico con un software lo invia al dropshipper per l'acquisto del prodotto al prezzo pattuito. Con l'ordine l'imprenditore paga al produttore l'articolo, trattenendo per sé poi la parte restante della somma ricavata dalla vendita. Tale parte restante è la differenza tra il prezzo pagato dal cliente e la somma corrisposta al produttore.

#### **L'imprenditore di dropshipping può vendere prodotti di diverse aziende?**

Sì. Anzi è consigliato vendere prodotti realizzati da diversi dropshipper in modo da avere sempre un piano B nel caso in cui un fornitore diventi inaffidabile o smetta di produrre. Ricordo che è compito del produttore spedire la merce acquistata e la soddisfazione del cliente si misura anche per ciò che riguarda i tempi e le modalità di spedizione.

#### **Chi si occupa dell'assistenza ai clienti?**

Se ne occupa l'imprenditore-venditore. Egli potrà svolgere questo servizio secondo le strategie più usate al momento: email, social networks, live chat.

## **Oggi è conveniente vendere in dropshipping prodotti di largo consumo o prodotti di “nicchia”?**

Prodotti di nicchia. I prodotti di largo consumo hanno un mercato diffuso. Per poterli vendere occorre ridurre il prezzo di vendita a causa della concorrenza e ciò riduce i margini di guadagno del dropshipping. Inoltre è opportuno puntare su prodotti per i quali si riescono a trovare fornitori affidabili e convenienti.

## **Quale relazione commerciale esiste tra venditore e produttore?**

Occorre che le parti si accordino tra loro attraverso un vero e proprio contratto di collaborazione commerciale in cui siano definite e sottoscritte le modalità di gestione ed evasione degli ordini, le commissioni che il venditore dovrà applicare per la vendita dei prodotti del dropshipper e ogni altro aspetto della collaborazione.

## **Vantaggi e svantaggi**

**Vantaggi per il dropshipper.** In generale il produttore non dovrà preoccuparsi della vendita degli articoli prodotti, perché a questo ci penserà l'imprenditore. Può accadere che il fornitore abbia una struttura aziendale tradizionale e, a volte, non possieda neanche un sito Internet. Potrà però sfruttare il lavoro specialistico del venditore realizzato con il sito di dropshipping per aumentare le sue vendite. Inoltre il venditore ha la possibilità di vendere i suoi prodotti in tutto il mondo, 24 ore su 24. Il sito di dropshipping offre numerose funzionalità che la vendita diretta non ha. Per esempio la ricerca di un prodotto da parte dei clienti, l'uso di filtri e la conoscenza del gradimento dei prodotti venduti, ovvero il feedback sui prodotti acquistati dai clienti internet. Ciò consentirà al produttore di avere altre informazioni utili per migliorare i suoi prodotti.

**Vantaggi per l'imprenditore.** Il principale vantaggio è la possibilità di non dover avere e gestire il magazzino con la conseguente riduzione delle spese fisse per la gestione. Inoltre egli non avrà il problema della gestione degli articoli invenduti e della gestione delle giacenze. Tuttavia dovrà sempre conoscere la giacenza dei prodotti del dropshipper per evitare di vendere sul suo sito prodotti non ancora disponibili. Potrà avere, inoltre, la possibilità iniziale di adottare un regime fiscale forfettario sicuramente conveniente ed una contabilità più semplice e snella da gestire.

**Svantaggi per i dropshipper.** Rispetto alla vendita diretta egli può dover ridurre il prezzo dei suoi articoli venduti, anche se sicuramente avrà un

aumento delle vendite. Inoltre dover gestire la spedizione dei prodotti venduti può comportare un aumento di lavoro e conseguentemente dei costi variabili.

**Svantaggi per l'imprenditore.** Vendere in Internet non è semplice. Per vendere occorrerà farsi trovare nelle ricerche, ovvero scalare le posizioni dei motori di ricerca, in particolare [Google](#). Ciò richiede una costante [ottimizzazione SEO](#) del proprio sito di vendita, probabili spese per pubblicità sui social network e sui motori di ricerca, tra cui [Google](#). Poiché le spedizioni vengono eseguite dal dropshipper, il venditore perde il controllo del prodotto dopo la vendita. Non solo, egli potrebbe perdere introiti se il cliente Internet decidesse, dopo i primi acquisti, di rivolgersi direttamente al fornitore per le compere successive.

Non perderti i prossimi post sul Dropshipping. Iscriviti alla [newsletter](#) per rimanere aggiornato.

# Dropshipping e fiscalità

In questo post ci occuperemo di dropshipping e fiscalità, ovvero degli aspetti fiscali legati all'attività di dropshipping.

## Indice dei contenuti

- [Presentazione dell'attività](#)
- [Transazioni](#)
- [E' necessario aprire la Partita IVA?](#)

### Presentazione dell'attività

Come analizzato nel mio [precedente post](#), l'attività di dropshipping è una particolare forma di commercio elettronico in cui un imprenditore vende attraverso un sito Internet prodotti che non possiede ma che sono realizzati da un fornitore, detto dropshipper. L'imprenditore, dunque, ordina al dropshipper i prodotti che i clienti acquistano attraverso il suo sito. Il fornitore è anche responsabile della spedizione della merce, mentre l'imprenditore si occupa della vendita e del servizio di assistenza ai clienti.

### Transazioni

Come evidenziato nella figura precedente l'acquisto da parte del cliente online sul sito dell'imprenditore di dropshipping genera un ordine. L'imprenditore dovrebbe emettere una fattura per tale ordine. Tuttavia se egli ha scelto il [regime fiscale forfettario](#) e sotto determinate condizioni, potrebbe non dover emettere obbligatoriamente la fattura elettronica. Inoltre in questo regime fiscale l'IVA non viene addebitata in fattura. Quindi l'imprenditore di dropshipping dovrà rivolgersi al suo commercialista il quale gli consiglierà il regime fiscale adeguato alla sua situazione. Se la sua iniziativa imprenditoriale rientra tra quelle di startup, per esempio, optando per il regime forfettario potrà usufruire della tassazione agevolata al 5% per 5 anni. Il Commercialista valuterà pro e contro per la scelta di tale regime. Il fornitore anche lui, se non è in regime forfettario dovrà emettere fattura all'imprenditore quando questi gli invierà l'ordine per gli acquisti fatti dai clienti online.

### E' necessario aprire la Partita IVA?

La risposta è sì. Infatti l'attività di commercio elettronico non può essere ricondotta ad una vendita occasionale, in modo da farla rientrare nelle prestazioni occasionali. Il commercio elettronico e il dropshipping sono vere

attività d'impresa e dunque, come tali, necessitano dell'apertura di una Partita IVA.

Se desideri consulenza online puoi rivolgerti a [IL CONTABILE](#), un gruppo di specialisti di contabilità che potranno assisterti nel miglior dei modi per aprire la Partita IVA e per la scelta del miglior regime fiscale per la tua nuova attività di Dropshipping.

# I plugin di Woocommerce per il Dropshipping

In questo articolo ci occuperemo dei plugin di Woocommerce per il Dropshipping, ovvero di quei componenti WordPress che si dovranno installare per rendere il tuo sito di dropshipping funzionante ed efficiente. Se vuoi approfondire il tema dropshipping ti suggerisco il mio [post precedente](#). Vedremo che ci sono sostanzialmente due modalità di dropshipping, quello locale e quello internazionale. Analizzeremo i pro e i contro delle due modalità per comprendere meglio come orientarsi e come poi decidere quale plugin installare per far fronte alla scelta fatta.

## Indice dei contenuti:

- [Dropshipping locale](#)
- [Dropshipping internazionale](#)
- [Plugin offerto da Woocommerce](#)
- [Altri plugins](#)

### Dropshipping locale

La maggior parte dei plugin sono progettati per avere come partner colossi dell' e-commerce, come per esempio [Aliexpress](#) e [Amazon](#) (dropshipping internazionale), mentre sono pochi i plugin che consentono di lavorare con fornitori locali (dropshipping locale).

Nel dropshipping locale il fornitore è situato in una posizione facilmente raggiungibile dalla sede dove opera l'imprenditore. Egli potrà recarsi presso la sede del fornitore con un breve viaggio, potrà controllare di persona la qualità dei suoi prodotti, potrà vedere il processo di produzione e quindi per lui sarà più facile la scelta del fornitore adatto a produrre un certo prodotto e descrivere sul suo sito ciò che vende. Una volta scelto un fornitore, avendo più contatti fisici, l'imprenditore potrà meglio interagire e comunicare con lui per far sì che vendita e spedizione siano organizzate al meglio. La comunicazione de visu tra l'imprenditore e il fornitore favorirà l'intero processo di vendita, consentendo anche di apportare rapidi miglioramenti al prodotto, nonché una spedizione più efficiente. Anche se il produttore non fosse situato nelle vicinanze, ma in un'altra regione italiana, la spedizione del prodotto al cliente sarà sempre più rapida di una spedizione internazionale effettuata da fornitori esteri.

A questi vantaggi però, occorre affiancare nella valutazione anche alcuni svantaggi. I produttori locali acquistano le materie prime ad un prezzo più alto rispetto alla produzione di massa delle multinazionali e ciò si tradurrà in un prezzo di vendita maggiore con conseguente riduzione dei margini di guadagno per l'imprenditore. Inoltre il fornitore locale potrebbe avere limitate scorte di magazzino e ciò potrebbe influenzare le strategie di vendita dell'imprenditore. Egli infatti dovrà continuamente tenere sotto controllo la giacenza del magazzino del suo fornitore per evitare di vendere prodotti non ancora disponibili.

### Dropshipping internazionale

Nel dropshipping internazionale i fornitori spesso non sono situati in Italia, ma all'estero e offrono, rispetto ai fornitori locali, prezzi inferiori. Tuttavia poiché nel dropshipping internazionale la concorrenza è alta, l'imprenditore, per restare competitivo, non potrà permettersi di vendere gli articoli con prezzi alti. Una volta installato il plugin che abilita la vendita dal fornitore internazionale, dopo poco tempo l'imprenditore potrà attivare subito il suo dropshipping, rispetto a quello locale che richiede tempo per la scelta dei fornitori. Altro vantaggio del dropshipping internazionale è che risulta più facile vendere prodotti white label, ovvero senza il logo del fornitore. Ciò è indispensabile se l'imprenditore vorrà creare un suo brand e un suo logo. La creazione di un marchio da parte dell'imprenditore gli consentirà di fidelizzare meglio i suoi clienti e, in generale, vendere di più.

### Plugin offerto da WooCommerce

Plugin WooCommerce Dropshipping

**WooCommerce Dropshipping.** Il primo plugin che voglio presentare consente di implementare sia un dropshipping internazionale che uno locale. Si chiama WooCommerce Dropshipping, è prodotto dalla società australiana OPMC ed è distribuito da WooCommerce stesso. Consente sia l'importazione di prodotti da Aliexpress che la gestione di prodotti creati da fornitori locali. In quest'ultimo caso l'imprenditore che utilizza questo plugin sul suo sito potrà inserire i fornitori e successivamente collegare ad essi i prodotti che loro creano. Il plugin fa in modo di assegnare un account limitato per ogni fornitore, facendo così in modo che essi possano collegarsi al sito dell'imprenditore per vedere gli ordini pervenuti dalla rete che dovranno evadere. Inoltre l'imprenditore potrà importare l'inventario del fornitore da un file CSV fornito dal lui. Infine, per il dropshipping locale, l'imprenditore potrà personalizzare le notifiche degli ordini che invia al fornitore aggiungendo il marchio del negozio e le informazioni di contatto. Inoltre WooCommerce Dropshipping le può generare automaticamente e

può inviarle per email. Queste notifiche contengono tutto ciò che il fornitore deve sapere per spedire l'articolo, come i dettagli dell'ordine, gli indirizzi e i metodi di spedizione scelti.

Per il dropshipping internazionale l'imprenditore può importare in blocco i prodotti di Aliexpress nel proprio sito con un'estensione di Google Chrome. Egli può importare anche prodotti singoli con la loro descrizione, le immagini e i commenti. Infine è possibile definire il margine di profitto attraverso una percentuale.

Il costo di questo plugin è di 79\$ all'anno con garanzia di rimborso di 30 giorni se non si è soddisfatti.

### Altri plugins

**Dropship.me.** Un plugin che ho provato e che è gratuito, sotto determinate condizioni, si chiama [Dropship.me](#). Questo plugin importa e ti consente di vendere prodotti provenienti da [Aliexpress](#). E' sufficiente installare il plugin in un sito di Dropshipping implementato con WooCommerce, scegliere gli articoli da Aliexpress e importarli con pochi clic. Per i prezzi di vendita si possono impostare quelli suggeriti dal plugin e il gioco è fatto. Tutto molto semplice e veloce. I prezzi per l'importazione dei prodotti sono i seguenti: per i primi 50 prodotti non si paga nulla. Poi il costo per il plugin è di 29\$ una tantum per i successivi 100 prodotti, 119\$ per 500 prodotti e 199\$ per 1000 articoli importati.

Se desideri iniziare a vendere subito con il dropshipping, con fornitori selezionati da Aliexpress ti consiglio questo plugin.

**AliDropship.** Il plugin [AliDropship](#) è uno dei più utilizzati nel dropshipping con Aliexpress. Non ci saranno modifiche da fare al tuo sito WooCommerce poiché questo plugin è compatibile con la maggior parte dei template usati per il commercio elettronico. Potrai accedere ad un archivio di 50000 prodotti di Aliexpress da importare e vendere sul tuo sito. Ovviamente occorrerà da parte tua individuare le tendenze del mercato per cercare di vendere di più.

Il costo iniziale per l'uso di questo plugin è di 89\$ una tantum. Se invece vorrai un sito pronto per il tuo dropshipping con AliDropship, già funzionante e chiavi in mano, il costo una tantum è di 299\$ US.

---

scritto da Francesco Colucci, ottobre 2022

Libro derivato dai post del blog di Francesco Colucci



Licenza Creative Common BY-NC-ND

Tu sei libero di:

Condividere — riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare questo materiale con qualsiasi mezzo e formato

Il licenziante non può revocare questi diritti fintanto che tu rispetti i termini della licenza.

Alle seguenti condizioni:

**Attribuzione** — Devi riconoscere una menzione di paternità adeguata, fornire un link alla licenza e indicare se sono state effettuate delle modifiche. Puoi fare ciò in qualsiasi maniera ragionevole possibile, ma non con modalità tali da suggerire che il licenziante avalli te o il tuo utilizzo del materiale.

**NonCommerciale** — Non puoi utilizzare il materiale per scopi commerciali. Non opere derivate — Se remixi, trasformi il materiale o ti basi su di esso, non puoi distribuire il materiale così modificato.

**Divieto di restrizioni aggiuntive** — Non puoi applicare termini legali o misure tecnologiche che impongano ad altri soggetti dei vincoli giuridici su quanto la licenza consente loro di fare.

## **Table of Contents**

[Come funziona il Dropshipping](#)

[Dropshipping e fiscalità](#)

[I plugin di Woocommerce per il Dropshipping](#)

