



A NOVA ONDA

— DO DROPSHIPPING —

O PLANO

para começar a sua loja virtual
no seu **tempo livre**

PARTE 2

Gustavo Henrique
@gustavohmtt

Mantenha o foco 🦅

Que **plano** é esse, Gustavo?

Eu percebi que a maior parte das pessoas **desiste de começar** no Dropshipping pelos mesmos motivos:

Falta de **tempo**, pouco **dinheiro** e pelo **medo** de começar.

Então uni todos os conhecimentos que adquiri nesses últimos 3 anos de mercado e montei esse plano.

Um plano para permitir que pessoas que nunca conseguiriam começar, e que perderiam a maior onda de crescimento do mercado, **comecem de uma vez por todas**.

É esse o plano que você vai conhecer agora.



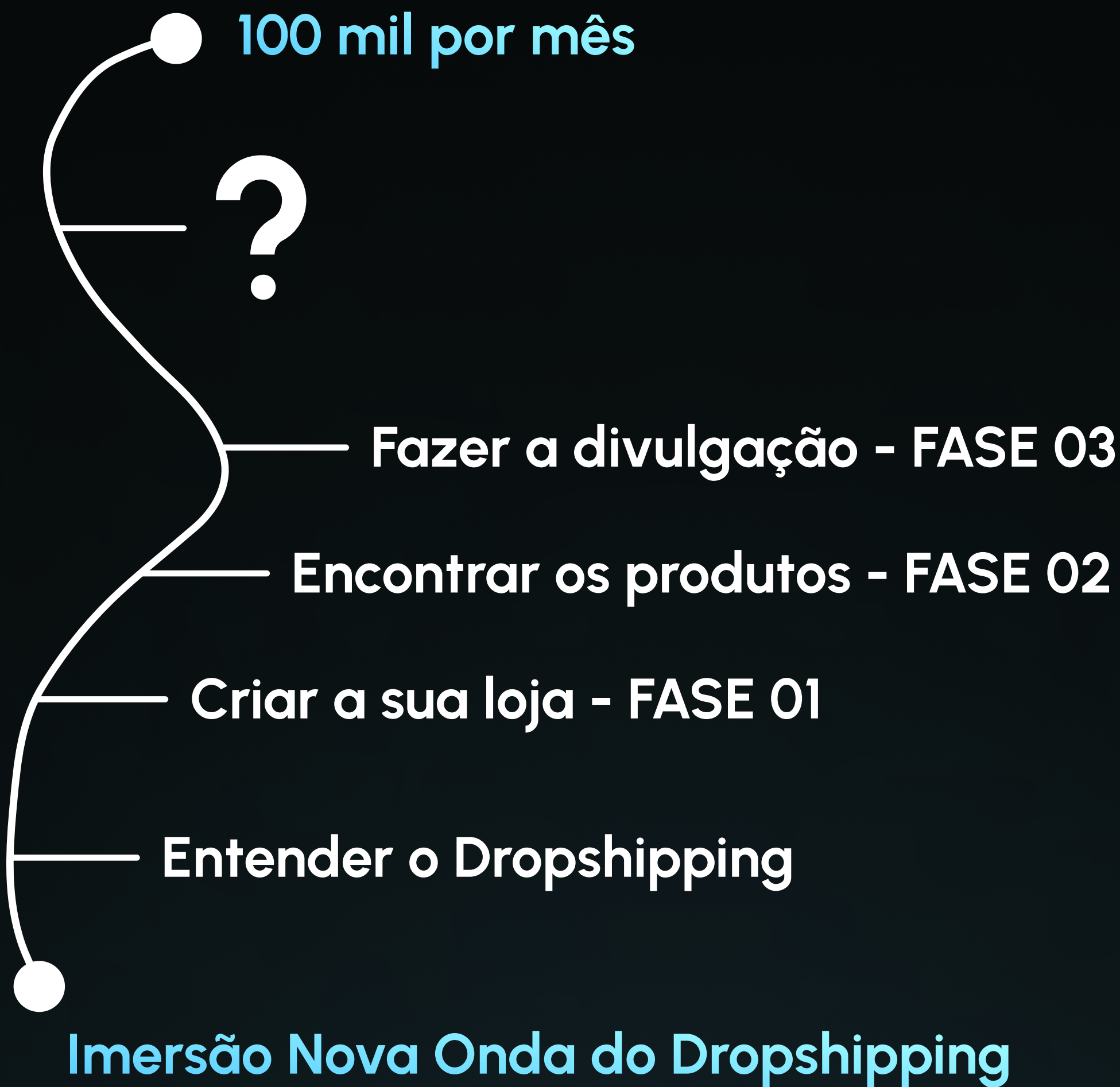
ATENÇÃO:

Esse é um presente desenvolvido exclusivamente para os participantes inscritos na Imersão Nova Onda do Dropshipping.

Apesar do conhecimento que está aqui valer muito, ele **não deve ser comercializado de forma nenhuma**.

Mantenha o foco 🦅

A sua jornada



Mantenha o foco 

Entendendo o Dropshipping

O que é o Dropshipping?

Dropshipping é um modelo de negócio em que você consegue vender **produtos físicos**, através de uma **loja virtual** que não precisa armazenar esses produtos em estoque.

Como o Dropshipping funciona?

Assim que o seu cliente realiza o pagamento do produto na sua loja virtual, você envia o pedido para o seu fornecedor.

O próprio fornecedor é responsável por entregar o produto na casa do seu cliente.

Gustavo Henrique
@gustavohmtt

Mantenha o foco 

O passo a passo do Dropshipping



PASSO 01

IMERSÃO NOVA ONDA DO DROP

Você cria uma loja online



PASSO 02

IMERSÃO NOVA ONDA DO DROP

Escolhe os produtos que vai vender



PASSO 03

IMERSÃO NOVA ONDA DO DROP

Procura um fornecedor de qualidade e confiança



PASSO 04

IMERSÃO NOVA ONDA DO DROP

Anuncia esses produtos na internet



PASSO 05

IMERSÃO NOVA ONDA DO DROP

O cliente compra de qualquer lugar do mundo



PASSO 06

IMERSÃO NOVA ONDA DO DROP

Faz o pedido para o fornecedor com um clique



PASSO 07

IMERSÃO NOVA ONDA DO DROP

Você recebe o pagamento do seu cliente

Mantenha o foco 

Por que é o melhor modelo de negócio para quem está começando a empreender?

O Dropshipping apresenta grandes vantagens em relação a outros empreendimentos:

1) Baixo investimento inicial e baixíssimo risco

O Dropshipping é um dos modelos de negócio **mais acessíveis** que existem na internet. Você não vai precisar investir em estoque, nem em um espaço físico e pode começar sem **nenhum funcionário**.

Por esse motivo, você não corre praticamente **nenhum risco** ao começar a sua loja virtual.

2) Facilidade de operação

No Dropshipping, você não vai precisar lidar com o armazenamento, embalagem e envio dos produtos, o que **reduz o tempo e o esforço necessários** para gerir o negócio. A única coisa com que você precisa se preocupar é a **venda**.

3) Alta variedade de produtos

Diferente das lojas tradicionais, no Dropshipping você pode testar milhares de produtos, em diferentes nichos, sem fazer um grande investimento. Se determinado produto não vender bem, você não vai ter nenhuma unidade dele armazenada.

4) Flexibilidade

O Dropshipping permite que você trabalhe **nos horários que quiser** e de **onde você quiser**. Então, tudo o que você precisa é de um computador com acesso a internet. Para começar, esse computador nem precisa ser seu.

5) Alta escala

Como você vai trabalhar com fornecedores que têm estoques muito grandes de produtos, você praticamente **não tem limite de vendas para realizar**.

E como pode **vender para qualquer pessoa do mundo**, o potencial de escala da sua loja é absurdamente grande. É possível **vender milhões de reais todo mês**.



Mantenha o foco 

Onde surgiu a Nova Onda

Enquanto todo mundo brigava por um espaço no mercado digital aqui no Brasil, ninguém prestava atenção nos países vizinhos da América Latina. Percebi que lá fora, o mercado estava como o Brasil em 2016: cheio de oportunidades e pouca concorrência. Foi aí que a chave virou!

Qual o impacto dessa descoberta?

Essa mudança de direção foi como sair de um congestionamento e encontrar uma estrada livre. De repente, eu estava vendendo produtos em mercados que estavam praticamente virgens para o dropshipping.

Já imaginou o resultado, né? Uma explosão nas vendas e nos lucros, algo que eu mal conseguia imaginar antes. Hoje, eu escalo para 100, 200 até 500 mil reais a cada 30 dias.

Por que isso é importante para você?

Agora, pense comigo: se você está achando que já chegou tarde demais para começar, que o dropshipping no Brasil está muito concorrido...

Eu estou aqui para te mostrar que ainda há um campo aberto a ser explorado. E não é fazendo mais do mesmo, mas sim, mirando em mercados onde a competição ainda não pegou fogo.

Imagine ter a chance de começar em um lugar onde a demanda é alta, mas poucos estão vendendo.

Isso não só aumenta suas chances de sucesso, mas também acelera o seu crescimento. Essa Nova Onda é a grande oportunidade da sua vida para explorar esses novos territórios e ganhar muito dinheiro de forma honesta.

É exatamente isso que vamos detalhar em cada aula da série.

FASE 02

Escolhendo os produtos para vender mais de 100 mil reais por mês

Como identificar um bom produto?

Produtos com alto potencial de escala normalmente são aqueles que:

1) Resolvem um problema das pessoas

TREINAMENTO A NOVA ONDA DO DROP

As pessoas vivem com diversos problemas que poderiam ser solucionados pelos produtos que você vai vender. Quanto mais relevante for o problema resolvido, mais as pessoas estarão dispostas a pagar pelo seu produto.

2) Têm demanda de mercado

TREINAMENTO A NOVA ONDA DO DROP

Quanto mais pessoas desejarem ou precisarem do seu produto, maior potencial de venda ele terá. Por exemplo, praticamente não se vende casaco para neve no Nordeste do Brasil. Simplesmente porque não tem demanda desse produto por lá.

3) Têm um bom custo

TREINAMENTO A NOVA ONDA DO DROP

Não adianta vender um produto que não te dá lucro, né? É por isso que o custo é um dos grandes fatores na hora de escolher um produto. Quanto maior for a sua margem de lucro, mais você consegue reinvestir para escalar.

Salve o link com desconto exclusivo da Shopify para montar sua loja online

⚠️ AGUARDE ATÉ AMANHÃ (QUARTA-FEIRA), NA ÚLTIMA AULA DA IMERSÃO PARA CONHECER OS SEGREDOS DOS ANÚNCIOS ONLINE ANTES DE CRIAR A SUA LOJA.

Agora, apenas salve o link com desconto no plano trimestral da Shopify por apenas US\$ 1,00 por mês, acessando pelo botão abaixo.

CLIQUE AQUI PARA SALVAR O LINK

Hoje, a Shopify oferece a melhor infraestrutura, facilidade e praticidade, perfeita para quem está começando do zero.

CONHEÇA O PASSO A PASSO

Gustavo Henrique
@gustavohmtt

Quais são os produtos que não vendem?

1) Produtos sem nenhum diferencial

IMERSÃO A NOVA ONDA DO DROP

Sabe aquele produto mais do mesmo, que você encontra igual em qualquer esquina? Esses normalmente não são os melhores produtos para a sua loja de Dropshipping.

2) Produto com público muito restrito

IMERSÃO A NOVA ONDA DO DROP

Uma das principais vantagens de vender pela internet é ter acesso a um número de pessoas absurdamente grande. Se você escolher um produto destinado a um público muito pequeno, você deixa de usar essa vantagem a seu favor.

3) Produto que já passou do tempo

IMERSÃO A NOVA ONDA DO DROP

As pessoas gostam de novidade! Se você vender algum produto antigo, ou muito desatualizado, você dificilmente vai conseguir escalar o faturamento da sua loja.

Onde encontrar bons produtos para vender mais de 100 mil por mês?

Ferramentas de mineração gratuitas

IMERSÃO A NOVA ONDA DO DROP

- My Ad Finder
- Biblioteca de anúncios do facebook
- Tiktok

Ferramenta de mineração paga

IMERSÃO A NOVA ONDA DO DROP

- Adminer
- DigiSpy

Como definir o preço do produto?

IMERSÃO A NOVA ONDA DO DROP

1. Custo do produto
2. Frete
3. Tráfego Pago (tema da aula de amanhã)
4. Margem de lucro

Simulação de Precificação

Custo do Produto: 25.000 pesos colombianos = 34 reais

Frete: 20.000 pesos colombianos = 27 reais

Tráfego (Igual custo do Produto): 25.000 = 34 reais

Custo Final = Custo Produto + 2x Frete + Custo de Tráfego

Custo Final = 25.000 + 2x20.000 + 25.000

Custo Final = 90.000 = 123 Reais

Lucro (Igual custo do Produto): 25.000 pesos = 34 reais

Preço de Venda = Custo Final + Lucro

Preço de Venda = 90.000 + 25.000

Preço de Venda = 115.000 pesos = 157 reais

Valores para anotar

Tráfego = Custo do Produto

Lucro = Custo do Produto

Frete = 20.000 pesos

Fórmula Simples

Preço de venda = 3x Custo do produto
+ 2x Custo do Frete

Mantenha o foco 

Como criar uma esteira de produtos e encontrar os melhores fornecedores?

Para aprender como encontrar os melhores fornecedores, **assista à aula 02** da Imersão Nova Onda do Drop.

AULA 02

03/12 (TERÇA) ÀS 20H

 AO VIVO

A estratégia para encontrar produtos que vendem mais de 100 mil reais por mês

ACESSAR AULA

Mantenha o foco 🦅

E aí, curtiu a primeira parte do material?

**Acompanhe o meu
conteúdo no Instagram**

@gustavohmtt



ACESSAR INSTAGRAM