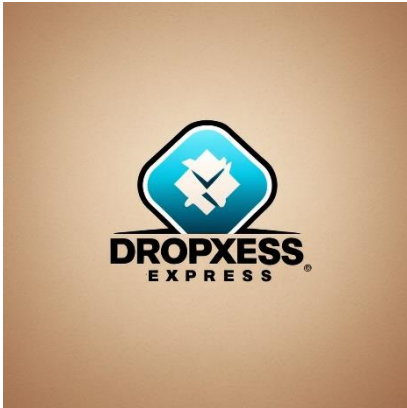


Servicio de *dropshipping*



Este modelo se basa en ofrecer productos de otros proveedores en tu tienda online a cambio de una comisión. Por ejemplo, Amazon o Aliexpress fueron de los primeros en hacer triangulación de envíos, es decir, vender artículos que no figuraban en su stock, para ampliar su catálogo de ofertas y situarse líderes en el sector.

Nombre de la empresa: DropXpress. Porque es un nombre que pega con lo que nos dedicamos.

ESLOGAN:

- "Compra inteligente, entrega inmediata."
- "Tu deseo, nuestra entrega."

1. ¿Qué tipo de empresa queremos crear? ¿Por qué? ¿Qué necesidades sociales satisface?

Queremos crear una empresa de dropshipping que facilite la compra de productos a través de una plataforma online sin la necesidad de mantener inventarios. Esto satisface la necesidad de consumidores que buscan productos a precios competitivos, con comodidad y rapidez. También responde a la demanda de emprendedores que desean iniciar su propio negocio sin grandes inversiones iniciales en inventarios o logística.

2. ¿Cómo se llamará nuestra empresa? ¿Por qué? ¿Logotipo? ¿Slogan?

El nombre de nuestra empresa será DropXpress. El nombre refleja la rapidez en el envío (Express) y la idea del modelo de negocio de dropshipping (Drop).

Logotipo: El logotipo será moderno, con una tipografía limpia y dinámica, combinada con un ícono que represente tanto el concepto de envío rápido como la variedad de productos. Podría ser una caja estilizada o un camión de entrega con líneas que den sensación de velocidad.

Slogan: "Tu tienda online, sin fronteras ni inventarios". Este slogan refleja la naturaleza del dropshipping, eliminando las barreras tradicionales de tener un stock físico.

Otras opciones:

- "Compra inteligente, entrega inmediata."
- "Tu deseo, nuestra entrega."

3. En el momento de crear esta empresa, ¿debemos ser personas emprendedoras? ¿Qué es ser emprendedor? ¿Qué tipo de innovación deberíamos generar en nuestro entorno?

Sí, debemos ser emprendedores.

Ser emprendedor es identificar oportunidades en el mercado, ser capaz de asumir riesgos y crear un negocio desde cero.

La innovación en nuestro caso será sobre todo en la experiencia de compra: ofrecer una plataforma fácil de usar, precios competitivos y entregas rápidas. También podríamos innovar con la personalización en los productos o en el servicio, como por ejemplo con recomendaciones personalizadas basadas en los hábitos de compra del cliente.

4. ¿Qué tipo de producto o servicio va a ofrecer? ¿Cuál será nuestro mercado y/o cliente? ¿Por qué decidimos eso? ¿El análisis del mercado coincide con el contexto actual?

Vamos a ofrecer una gran variedad de productos (ropa, tecnología, accesorios para el hogar, gadgets, etc.), pero siempre priorizando los productos de alta demanda y bajo costo, con márgenes de beneficio razonables.

Mercado y clientes: Nuestro mercado serán principalmente personas jóvenes entre 18 y 35 años, con un perfil digital, que prefieren comprar online y buscan productos accesibles y rápidos.

Análisis del mercado: El dropshipping es un modelo que ha crecido enormemente debido a la facilidad para emprender y la creciente preferencia de los consumidores por comprar en línea. Además, la pandemia aceleró la digitalización de muchas compras, lo que sigue siendo una tendencia hoy.

5. ¿Qué valor añadido aporta la empresa que queremos crear a la sociedad? ¿Por qué decimos eso? ¿Percibimos esa necesidad en nuestro entorno?

El valor añadido de DropXpress es ofrecer productos de calidad a precios accesibles, sin la necesidad de que los clientes se desplacen a tiendas físicas, y con envíos rápidos.

Percibimos que hay una necesidad creciente por compras online convenientes, y la falta de tiempo para ir a tiendas físicas, especialmente en la generación más joven, que prefiere hacer sus compras desde la comodidad de su casa.

6. ¿Qué tipo de clientes tendremos? ¿Qué características tienen?

Nuestros clientes serán personas que buscan comodidad, conveniencia y precios bajos.

Características:

Edad: Principalmente entre 18 y 35 años.

Intereses: Compras por internet, tecnología, moda, estilo de vida práctico.

Comportamiento: Prefieren realizar compras rápidas, buscar ofertas y productos novedosos.

7. ¿Quiénes serán nuestros proveedores? ¿Por qué vamos a elegir a esos proveedores?

Nuestros proveedores serán principalmente fabricantes o mayoristas que ofrezcan productos de buena calidad a precios competitivos, con la capacidad de hacer envíos directos a los clientes (esencial en el modelo de dropshipping).

Elegimos estos proveedores porque nos permiten tener un bajo riesgo financiero (sin necesidad de mantener inventarios) y ofrecen entregas rápidas para asegurar la satisfacción del cliente.

8. ¿Qué tipo de recursos necesitamos para llevar a cabo nuestra idea de empresa y/o negocio? ¿Cuáles serán las acciones y/o productos que crearemos?

Necesitaremos:

Plataforma de e-commerce (como Shopify o WooCommerce) para crear la tienda online.

Herramientas de marketing digital (SEO, SEM, email marketing) para atraer tráfico a nuestra tienda.

Socios logísticos o integraciones con plataformas de envío para gestionar los envíos directamente desde el proveedor.

Las acciones incluirán el desarrollo de la tienda, estrategias de marketing, y gestión de la relación con proveedores.

9. ¿Cómo serán nuestros canales de distribución y comunicación? ¿Qué características tendremos que tener en cuenta de cara a los recursos digitales?

Canales de distribución: La tienda online será el principal canal de distribución. Además, podremos vender a través de plataformas de terceros como Amazon o eBay para llegar a un público más amplio.

Canales de comunicación: Utilizaremos redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok) para promocionar los productos y mantener una relación cercana con los clientes.

Las características a tener en cuenta de cara a los recursos digitales incluyen tener una web optimizada para móviles, SEO bien gestionado, y una experiencia de usuario fluida para facilitar el proceso de compra.

10. ¿Cuáles serán nuestras fuentes de ingresos? ¿Y los costes?

Fuentes de ingresos: La venta de productos a través de la tienda online y posibles comisiones de afiliados si establecemos alianzas.

Costes:

Comisiones por plataforma de e-commerce.

Publicidad online (Facebook Ads, Google Ads).

Costes de procesamiento de pagos y comisiones a proveedores por cada venta.

11. ¿Tendré que adquirir nuevos conocimientos técnicos para poner en marcha mi idea de negocio, es decir, tendremos que tener en cuenta la formación? ¿Por qué?

Sí, será necesario adquirir conocimientos en marketing digital (SEO, SEM, redes sociales), gestión de tiendas online (Shopify, WooCommerce) y logística de envíos.

El e-commerce es un sector en constante cambio, por lo que una buena formación técnica nos permitirá mantenernos competitivos.

12. ¿Se pueden obtener beneficios mediante alianzas con otras ideas de negocio? ¿O serán todas nuestras competencias?

Sí, es posible obtener beneficios mediante alianzas estratégicas. Podríamos asociarnos con influencers o marcas de productos complementarios para promover productos conjuntos, o realizar campañas de marketing colaborativas.

13. ¿Qué forma jurídica elegiré para mi empresa? ¿Por qué elegiré esa forma jurídica?

Elegiremos una Sociedad Limitada (SL) porque es una estructura jurídica que permite limitar nuestra responsabilidad personal (protegiendo nuestros bienes personales) y facilita la gestión empresarial, además de ser una forma común y bien reconocida en el ámbito del e-commerce.

14. ¿Qué impuestos tendré que pagar como empresa? ¿Qué modelos de liquidación de impuestos tendré que realizar? ¿Qué calendario fiscal tiene la empresa?

Como Sociedad Limitada, pagaremos el Impuesto de Sociedades y realizaremos pagos trimestrales de IVA (modelo 303) y retenciones e ingresos a cuenta (modelo 111).

El calendario fiscal es anual para el Impuesto de Sociedades (se presenta en julio del año siguiente) y trimestral para los modelos de IVA y retenciones.