

Caso de éxito: dropshipping con la plataforma Grutinet

Escrito por Minta vintta - 27/02/2019 08:26

Dropshipping es una forma de vender al por menor productos que no tienes a través de tu proveedor. Es decir, tu proveedor entrega directamente el producto a tu cliente y tú generas una comisión por la venta. ¿Fácil verdad?

La idea del proyecto

Cuando se trata de dropshipping, generalmente contamos con que el proveedor nos facilita una serie de ficheros (Excel, CSV o XML) o servicios web donde se publiquen los datos de los productos (descripciones, stock, precios, ofertas, etc.).

Al tener por un lado los datos de los productos y por otro lado nuestra tienda online se nos plantea el problema de la sincronización del catálogo de nuestra tienda online con el catálogo del proveedor. Y si además el proveedor tiene un catálogo de 10.000 productos chinos online, como podrás imaginar, hacer que se sincronice automáticamente la tienda online se convierte en algo vital para el éxito de la tienda online.

Grutinet, el proveedor de

Grutinet hoy día es un gigante del dropshipping en España.

Inicialmente, Grutinet empezó su actividad como ropa por mayor española para adultos pero recientemente se ha diversificado con otras líneas de productos como droguería y parafarmacia.

Logotipo de Grutinet

Grutinet ofrece una potente plataforma de dropshipping donde poder descargarte su catálogo en varios formatos como XML o CSV.

Para nosotros, lo más interesante era cargar los ficheros XML que los podemos consultar sin necesidad de iniciar sesión en el sistema de Grutinet.

Grutinet, cada día actualiza su catálogo de productos y prepara promociones por tiempo limitado lo que nos viene de fábula para automatizar las ventas flash en el portal.

El software de sincronización

Una vez cargamos los datos de los productos desde el fichero XML de Grutinet, procedemos a preparar esos datos para sincronizar la tienda online PrestaShop.

Para ello, hacemos uso de un fantástico software que llevamos tiempo desarrollando en Bukimedia. Ese software se llama PrestaSharp. Con PrestaSharp añadir productos a PrestaShop, actualizarlos o darlos de baja es un juego de niños (si sabes de programación, claro está).

PrestaSharp es software libre y gratuito que te puedes descargar desde GitHub e integrarlo en el proyecto Microsoft .Net que te dé la gana.

Te mostramos la interfaz de usuario del software de sincronización desarrollado para tal cometido.

Captura de pantalla del software de sincronización de Grutinet con PrestaShop

La sincronización de todo el catálogo la lanzamos cada seis horas. De esta forma, ni colapsamos el servidor de Grutinet con nuestras peticiones ni mostramos en la tienda online un producto del que luego no tengamos stockage.

Configuración del software de sincronización de Grutinet con PrestaShop

Traducción automática a nueve idiomas

Esta es una de esas cosas que hacen al proyecto “distinto”. Antes de enviar un producto a la tienda online, lanzamos una traducción automática usando Google Translator mediante web scraping.

Es decir, por programa “leemos” la web de Google Translator tras pedirle que nos dé generosamente la traducción de lo que queramos.

Esa traducción se la añadimos como idioma extra a la descripción del producto con lo que tenemos el catálogo de productos traducido a nueve idiomas (inglés, francés, alemán, italiano, portugués, griego, árabe, ruso y como no, español).

Configuración de idiomas en el software de sincronización de Grutinet con PrestaShop

Sabemos lo que estás pensando. Sí, las traducciones automáticas son una chapuza y no se recomienda poner hojas de productos con traducciones cutres hechas por máquinas. La cuestión es que gracias a esto, este portal recibe un 80% de sus ingresos por tráfico orgánico (búsquedas en Google) desde países distintos de España y por el momento estas visitas se mantienen en ligero aumento.

Tallas y colores

Este sitio de comercio electrónico iba a publicar los artículos de lencería fina, que como bien sabes, tiene sus tallas y colores.

Gestionar tallas y colores complicó bastante la sincronización de productos porque Grutinet genera una referencia de producto por cada talla o color que tenga un producto en concreto.

De haber sincronizado el catálogo tal cual nos lo facilita Grutinet con una referencia por talla y sin agrupar productos, habría hecho que tuviéramos en la tienda online productos con contenido duplicado, y eso es muy malo para el posicionamiento web a través de Google.

Así que nos las tuvimos que ingeniar y establecer criterios de agrupamiento de productos de tal forma que eligiéramos un producto como representante de todos los que son tallas del mismo y asignar nuevas referencias a las tallas y colores como combinaciones del producto representante.

Las múltiples fotografías del producto

De nuevo tenemos un pequeño escollo para sincronizar la tienda online. Resulta que Grutinet indica una única fotografía por producto en su catálogo.

Sabemos la importancia que tienen las fotografías en la hoja de producto y dejar una única fotografía producto nos resultaba un poco pobre.

Si queríamos poner más fotografías para un mismo producto teníamos que cruzar datos con un segundo archivo XML donde teníamos algunas más por producto.

Los precios y las ofertas por tiempo limitado

Con el paso del tiempo, Grutinet se dio cuenta de que las ofertas por tiempo limitado tienen mucho gancho en Internet por lo que incluyó otro fichero XML que mostraba los productos en oferta y la duración de la misma.

Como en Bukimedia no queríamos hacer perder ninguna oportunidad de venta a nuestro cliente, nos pusimos manos a la obra para sincronizar los precios con las ofertas por tiempo limitado (también llamadas ventas flash). En PrestaShop esto se tradujo a precios específicos por cada producto con criterios temporales de activación del precio.

Descatalogación de productos

Para cerrar el asunto de la sincronización de la tienda online con Grutinet, teníamos el tema de cuándo dar de baja un producto.

Para ello, Grutinet facilita otro fichero donde indica los productos que son descatalogados y los que ya no se van a reponer.

De nuevo teníamos que cruzar datos de productos y filtrar el catálogo con aquellos que hay que quitar de la tienda online.

La política de precios

Después de mucho medir el porcentaje de conversión por países, idiomas, etcétera, determinamos que el margen óptimo para vender a países europeos era de un 19%; que no está mal en los tiempos que corren.

Con ese margen y con toda la artillería de marketing online que pusimos en marcha, alcanzamos en países como Francia y Alemania un 3 por ciento de conversión (3 de cada 100 visitas compraban).

Lo peor

Como ya hemos dicho antes, las traducciones automáticas no nos gustan y es algo que tarde o temprano habrá que sustituirlas por traducciones hechas por profesionales, si es que este proyecto quiere jugar en la primera división.

Lo mejor

Esta tienda online funciona casi en piloto automático. Digo casi porque los pedidos, a día de hoy, hay que tramitarlos desde el área de cliente de Grutinet.

Es un comercio electrónico con 10.000 productos siempre sincronizados en stock, precio, etc. Imagina que lo tuvieras que sincronizar tú todos los días.

De no tener la herramienta de sincronización automática, no habría rentabilidad alguna en este proyecto.

Conclusiones

Estamos tan contentos de este proyecto que cada día se nos ocurren aplicaciones nuevas para otros sectores. Esto puede ser el comienzo de algo más grande. Pero por hoy, es suficiente.

Colorín colorado, este post se ha acabado.

=====

Re: Caso de éxito: dropshipping con la plataforma Grutinet

Escrito por FabricoOle - 10/07/2019 12:34

Dropshipping es un método perfecto par empezar su propio negocio sin inversiones. Sin embargo hay que entender que actualmente el mercado es muy competitivo y para resaltar hay que ofrecer el producto único con los precios buenos, y hay que entender en esto como profesional

=====

Re: Caso de éxito: dropshipping con la plataforma Grutinet

Escrito por Anafo - 22/07/2019 09:09

Al probar diferentes proveedores entendí que no es el mejor variante hacer el negocio según este sistema. Cuando empiezas a recibir la ganancia líquida es mejor encargar las mercancías con este dinero para tenerlo siempre en disponibilidad

=====