

Seu bolso

COMO TRABALHAR
DE CASA COM UMA

loja virtual

SEM ESTOQUE

E FATURAR

R\$ 10 MIL POR MÊS



Modelo de dropshipping permite que o empreendedor foque em vendas enquanto o fornecedor entrega; estratégia atrai desde iniciantes até grandes empresas que buscam diversificar receita

Trabalhar de casa, com baixo investimento inicial e sem se preocupar com estoque físico e entrega. O que parece um cenário ideal é, na verdade, a base do dropshipping: um modelo logístico onde você atua como uma vitrine e o fornecedor, cuida de toda a logística e entrega.

O empreendedor pode optar por um dropshipping nacional ou um internacional, atuando como intermediário para fornecedores globais e acessando uma variedade maior de itens exclusivos. “Nos dois casos, a tecnologia de plataformas de ecommerce, como a Tray, por exemplo, automatizam os pedidos, reduzem erros e liberam tempo para o marketing, o verdadeiro motor de quem trabalha com vendas online em casa”, afirma Tiago Mazeto, diretor da Tray, plataforma de e-commerce da LWSA, direcionada para quem quer começar no e-commerce e para quem quer escalar o negócio. .

O faturamento do lojista está na diferença entre o preço pago pelo cliente e o valor transferido para o fornecedor, que costuma

ser em média de 10% e 30% e, por isso, juntamente com seu baixo custo de investimento, a modalidade tem atraído tantos brasileiros. “É uma solução para quem quer começar no e-commerce e não tem muitos recursos para investir e, para quem já está operando o negócio, é a possibilidade de diversificar portfólio e aumentar lucro”, explica Tiago Mazeto, diretor da Tray.

Não por acaso, o modelo de negócios é uma das alavancas de crescimento do setor neste ano, além de lojas virtuais, social commerce e marketplaces. As projeções da Abiacom (Associação Brasileira de Inteligência e Comércio) é de que o setor chegue a 100 milhões de compradores em 2026 e um faturamento de R\$ 260 bilhões.

“Esses dados mostram que é possível empreender online com sucesso, desde que apoiado por plataformas de ecommerce que integram todas soluções que o lojista precisa para ter tempo para planejar e investir em planejamento e estratégias de vendas que trazem bons resultados”, conclui.



CONFIRA ALGUMAS DICAS PARA EMPREENDER ONLINE COM DROPSHIPPING

NICHO E PRODUTOS EM ALTA:
Começar sem estoque facilita testar produtos. Em 2026, três setores se destacam pela alta margem: Tecnologia para Bem-estar no Trabalho (ergonomia para home office), Pet Tech (acessórios inteligentes para animais) e Eco-sustentabilidade (produtos reutilizáveis).

FORNECEDORES DE CONFIANÇA:
Como eles entregam em seu nome, a reputação da sua loja depende deles. É vital avaliar histórico e prazos antes de começar.

VITRINE E ESCALA:
O lojista define fotos, descrições e prazos. Ter uma estrutura como a da Tray é o que permite centralizar a operação e integrar sua loja a gigantes como Mercado Livre e Amazon.

PRECIFICAÇÃO PROFISSIONAL:
Não venda por intuição. Calcule taxas e custos de marketing para garantir que o faturamento se transforme em lucro real no bolso.

CONFORMIDADE FISCAL:
A obrigação fiscal existe no modelo. O uso de softwares de gestão facilita a emissão de notas e a regularidade do seu CNPJ enquanto você foca na estratégia.

