Guía básica para comprar al por mayor en Alibaba y AliExpress

Escrito por Minta vintta - 30/01/2019 08:41

Al ser un tema tan extenso y detallado hemos hecho un índice para que podamos navegar por el artículo mucho mas rápido. Si no vais a leer todo el artículo os recomendamos los dos últimos apartados, merecen mucho la pena. Aquí os enseñamos cómo contactar y negociar con mayoristas chinos. Hasta os hemos escrito una plantilla en Inglés y en Español que podéis copiar y pegar cuando estéis contactado a los distintos proveedores de dropshipping.

Cada día recibimos muchos e-mails de nuestros lectores preguntando sobre cómo comprar en AliExpress al por mayor / Wholesale . Como muchos de vosotros ya sabréis AliExpress nace de Alibaba, una empresa que se ha convertido en un gigante y indiscutiblemente el líder en cuanto al comercio global y las compras y ventas al por mayor. No es de extrañar que el año pasado Alibaba facturó 170 mil millones ($170,000,000) más que Amazon y eBay juntos.

Bien, tanto AliExpress como Alibaba tienen un servicio de venta de ropa por mayor online que conectan a compradores y vendedores de al rededor del mundo. Alibaba tiene cientos de miles vendedores / provedores que ofrecen literalmente millones de productos. Éstas plataformas son tan efectivas que prestigiosas revistas de negocios y economía como Forbes han dedicado un sinfín de artículos sobre las ventajas que tiene la plataforma de Alibaba y AliExpress. Han cubierto temas como, las ventajas de importar desde china, sobre el crecimiento de mayoristas dropshipping chinos online, y por supuesto sobre comprar ropa china al por mayor.

1 -Ventajas de comprar al por mayor en AliExpress y Alibaba:

La razón mas común por la cual muchos emprendedores miran hacia Asia (y en particular China) cuando buscan proveedores que venden al por mayor es para aprovecharse del bajo coste de producción. Los costes de producción en Asia suelen ser bastante más bajos que en España y en otras partes del mundo. Si no fuera por esto muchísimas empresas de al rededor del mundo les sería extremadamente difícil ser rentables y obtener ganancias. Aunque precios bajos es un gran punto a favor, no es la única ventaja que ofrecen los servicios al por mayor Alibaba y AliExpress. Aquí hay otros beneficios:

Ventajas

•Bajos costes de producción

•Los proveedores suelen ser más abiertos a trabajar con empresas más pequeñas (ofreciendo cantidades mas pequeñas)

•Un sinfín de proveedores y productos de los que podremos elegir

•Hay muchos productos que solo de fabrican en Asia

•Networking: Mediante varios portales en internet, Alibaba tiene la red más grande del mundo (con diferencia) de compradores y proveedores

•La plataforma de Alibaba y AliExpress hace la tarea de encontrar productos, contactar con mayoristas chinos y hacer pedidos al por mayor extremadamente fácil.

Conjuntamente con las ventajas, tenemos que decir que también existen pequeñas desventajas cuando

de hacen pedidos al por mayor en países extranjeros. Aun así, ahora os enseñaremos cómo combatir alguna de éstas.

•El idioma y la comunicación puede ser una barrera difícil de superar

•El tiempo de entrega en mayor

•Importación del producto y aduanas

2 – Un inquiry es totalmente gratis y es una herramienta imprescindible para comparar precios y productos

ATENCIÓN: Normalmente cuando entramos en Alibaba o AliExpress nos saldrá la página en inglés. Por lo tanto, antes de empezar aseguraros de que estéis en el apartado de Alibaba o AliExpress en Español. Si no sabéis cómo hacerlo, pinchando aquí os llevará automáticamente.

Cualquier persona que ha entrado en Alibaba sabrá que es una plataforma donde se negocia muchísimo con los proveedores. Básicamente un inquiry es pedirle a un vendedor información y precios de sus productos. Esto es gratis y muy beneficioso ya que nos sacará de dudas, nos permitirá hacer comparativas de productos y finalmente generar una red de networking entre mayoristas chinos de Alibaba y AliExpress. Aunque no vayamos a hacer ningún pedido, contactar con un proveedor es muy útil para hacer benchmarking (ver la situación del mercado) y compararnos con nuestra competencia. El botón para contactar es este, sale al lado de cada producto.

3 – Cómo encontramos buenos productos y proveedores para hacer inquiries?

Tanto efectuar compras como utilizar el directorio de búsqueda en Alibaba / AliExpress es bastante fácil y intuitivo, se parece mucho a eBay. Lo único que tendremos que hacer es navegar por las categorías que ofrecen o hacer una bconsulta en la barra de búsqueda.

Hay dos tipos de búsquedas que podremos emplear cuando busquemos productos al por mayor. La primera forma es escribir algún producto genérico (ej: collares mujer), haciendo esto nos saldrán una infinidad de resultados de productos relacionados a nuestra petición. La segunda manera es buscar por proveedor en vez de producto. Para activar este estilo de búsqueda le daremos al desplegable que aparece al costado de la casilla de búsqueda y pincharemos en proveedores. Haciendo una búsqueda así nos saldrán fabricantes / proveedores especializados en lo que buscamos.

Páginas de producto: a que le debemos prestar atención?

Una vez iniciada nuestra búsqueda de mayoristas chinos en Alibaba o AliExpress tendremos que prestar atención a varios elementos en la página de resultados. Esto nos ayudará a encontrar los mejores proveedores. Pongamos un ejemplo y las cosas que tendremos que tener en cuenta:

#FormatImgID_2#
• Precio del producto – Una de las primeras cosas que querremos hacer es mirar el precio del producto. En este caso tenemos 16-21 dólares FOB. FOB son las siglas para “Free On Board” que significa que el proveedor también pagará costes asociados con el transporte de los productos al puerto (la manera mas barata para exportar productos al por mayor desde Asia). Una vez en el puerto será el comprador el que asuma el coste de transporte por mar hasta su destino final.

• Cantidad mínima de pedido (MOQ) – Esto también es importante que lo tengamos en cuenta. La cantidad mínima de pedido (Minimum Order Quantity) es el pedido mas bajo que el proveedor esta dispuesto a aceptar. Aun así, en la mayoría de casos el MOQ es negociable (esto lo negocias contactando con el proveedor de Alibaba o AliExpress con un inquiry). En nuestro ejemplo, la cantidad mínima de pedido son 4 unidades. Si multiplicamos el precio alto del producto (21 USD) y la cantidad minima de pedido (4) podremos ver rápidamente que estaremos mirando un MOQ de unos 84 dólares mas el transporte del producto. Aunque esto sea un ejemplo sencillo, va muy bien saberlo ante mano ya que nos dará un buen punto de partida para negociar con el proveedor.

• Las condiciones y métodos de pago de Aliaba y AliExpress – Una vez que hayamos entendido como funciona el FOB y el MOQ, nos interesará saber que tipo de pago soporta el proveedor, cada uno tiene sus ventajas y desventajas. A continuación comentaremos los métodos de pago mas comunes.

1 – Transferencia bancaria – Riesgo para el comprador: Arriesgado

Con una transferencia bancaria el proveedor recibirá el pago antes de que empiece la producción. Por esta razón no es un método muy recomendable si estamos tratando con mayoristas chinos que no conocemos. si algo va mal durante el proceso hay muy pocas garantías de que te devuelvan el dinero al 100%.

2 – Carta de credito – Riesgo para el comprador: Bastante seguro

Este método de pago es bastante seguro tanto para el comprador como para el proveedor. La desventaja reside en que es complejo efectuar una. Por lo tanto se suele recomendar para compras mayores a 18,000 dólares.

3 – Western Union – Riesgo para el comprador: Muy arriesgado

Un método extremadamente arriesgado que solo se recomienda cuando se conoce al proveedor muy bien. Al ser un método que no tiene ningún tipo de protección si algo va mal no hay vuelta a atrás.

4 – Paypal – Riesgo para el comprador: Bastante seguro

Un método de pago bastante bueno, con un riesgo muchísimo menor para el comprador. Es fácil de utilizar y en general dispone de una buena protección al cliente. Aunque sea una forma de pago popular para los compradores, no se puede decir lo mismo para los proveedores ya que los impuesto de Paypal son bastante altos y es complicado retirar el dinero.

5 – Escrow – Riesgo para el comprador: Bastante seguro

Finalmente tenemos el método Escrow que al igual que Paypal es bastante seguro. Cuando se utiliza el servicio Escrow el dinero lo retiene un tercero que solamente suelta el dinero cuando el comprador confirma su satisfacción una vez que ha recibido los productos. Escrow is un método muy popular de hacer transacciones online ya que protege tanto al comprador como al proveedor.

ATENCIÓN – Si estáis empezando en este mundo o no conocéis al provedor recomendamos utilizar Paypal o Escrow.

4 – Cómo proteger tus compras al por mayor en Alibaba?

Cómo nos podemos proteger de intermediarios, estafas y productos de baja calidad? Aunque no haya un sistema perfecto, nuestra mejor opción será implementar varios de los siguientes consejos:

• Verificar el proveedor – Alibaba tiene su propio programa de verificación que incluye varios niveles. Debajo hay una tabla que os mostrará de una manera esquematizada en que consisten estos niveles. Estos certificados aparecerán en la página del producto que estamos mirando en el perfil del proveedor.

#FormatImgID_0#
• Contactar con distintos Proveedores (IMPORTANTE) – Antes de todo contactaremos con muchos proveedores, una vez que empecemos a reducir nuestras opciones nos aseguraremos de hacer muchísimas preguntas al los proveedores sobre su negocio y sus productos. Por ejemplo le podremos pedir copias de su licencia de negocios, preguntar por su numero de teléfono y llamarle, concretar una reunión via Skype, pedir fotos de la fábrica y de sus productos… Lo importante es que hagamos preguntas hasta que nos encontremos mas cómodos de hacer negocios con el proveedor de Alibaba.

• Pedir muestras del producto – Es obvio que si vamos a invertir una cantidad significante de dinero comprando al por mayor que queramos comprobar la calidad de los productos. Por esta razón es buena idea contactar con el proveedor y pedirle una muestra. Hay gente que pide una muestra y luego otra con un nombre inventado y otra dirección para que comparar si la calidad es la misma.

5 – Cómo contactar con un provedor de Alibaba y AliExpress?

Ahora que entendemos cómo protegernos cuando hagamos una transacción al por mayor al otro lado del mundo, es hora de hablar sobre cómo contactar con los proveedores. Cuando contactamos con proveedores en otros países, el Email suele ser el método de comunicación más común. En algunos casos los proveedores utilizarán el traductor de Google para contestarnos los Emails. Es importante que tengamos esto en cuenta ya que puede ser una gran fuente de mal entendidos. Para reducir los malos entendidos es recomendable mantener los Email cortos, concisos y bien formateados. Esto no solo ayudará al proveedor entender el contenido, si no también nos ayudará a obtener mejores respuestas.

#FormatImgID_1#
Tenderemos que pinchar sobre este icono para poder contactar con un proveedor. Éste sale al lado de cada producto.

Cómo pedir un presupuesto (RFQ)

Pedir un presupuesto para una compra al por mayor en AliExpress o Alibaba es relativamente fácil aunque requiere un par de minutos más estructurando el Email. Aquí hay varias cosas que podemos considerar introducir en el Email.

• Cantidad mínima de pedido (MOQ) – Si la cantidad mínima es mucho mayor a la que tenemos en mente o de lo que nos podemos permitir, tendremos que preguntar al proveedor si esta dispuesto a renegociar la cantidad mínima. También es una buena idea darle una indicación de lo que nos podemos permitir. Es Important que sepamos que el MOQ normalmente siempre es negociable!

• Precios de muestras – Como hemos mencionado, las muestras son importantes para determinar la calidad del producto y nos interesará preguntar a que precio van las muestras. Los proveedores que reciben muchas peticiones normalmente tienen un listado te precios totalmente distintos para las muestras. Hay otros que te ofrecen descuentos y finalmente hay algunos proveedores que te regalarán la muestra si ven que eres una empresa seria.

• Precio del producto – Saber el precio exacto de cada unidad es una de las preguntas mas importantes cuando compramos al por mayor. En la mayoría de los casos (como hemos visto en el ejemplo) nos darán un rango de precios (de 16 – 21 USD). Saber el precio exacto nos permitirá negociar mejor.

• Tiempo de producción – Saber cuanto tiempo tardarán en producir nuestro pedido. Como muchos ya sabremos, en los negocios el tiempo puede ser crítico.

6 – Plantillas de Email en Inglés y Español para contactar con Proveedores

Aquí os dejamos una plantilla que podremos copiar y pegar para contactar con los diferentes vendedores. Solamente tendremos que modificar los apartados que están marcados en negrita y luego copiarlo y pegarlo en la hoja de contacto de todos los proveedores que nos interesen. Os dejamos tanto la versión en Inglés como la versión en Español.

==========

Re: Guía básica para comprar al por mayor en Alibaba y AliExpress
Escrito por Waumavias - 09/03/2019 19:54

Para las compras colectivas en aliexprés la primera vez de todos modos hay que llegar al mercado de exposición, allí buscar los almacenes y los comerciantes al por mayor. después todo va a ir por su cuenta

==========

Re: Guía básica para comprar al por mayor en Alibaba y AliExpress
Escrito por Zaxathm - 10/07/2019 12:33

---

es un manual muy bueno, pero según mi experiencia debo decir que el problema siempre es en encontrar los buenos intermediarios que van a comprar para tí en el mercado en China

==========

Re: Guía básica para comprar al por mayor en Alibaba y AliExpress
Escrito por Anafo - 20/07/2019 10:20

Hay que comprar no directamente en la página como estamos acostumbrados. hay que buscar a una persona probada que tiene su almacén, que puede no solo comprar el producto sino checar la calidad de las mercancías y enviarlas a tiempo

==========

Re: Guía básica para comprar al por mayor en Alibaba y AliExpress
Escrito por FabricoOle - 20/07/2019 20:38

Hace poco asistí a un entrenamiento de las ventas de los productos de China, supe muchas cosas nuevas para mí. pero lo más importante es que recibí la oportunidad de visitar la exposición en Guangzhou con el grupo por el precio mínimo. lo principal en la comprar al por mayor es visitar las exposiciones

==========

Re: Guía básica para comprar al por mayor en Alibaba y AliExpress

Escrito por Miles - 13/09/2019 08:31

---

sí, no sería mal para empezar visitar la exposición personalmente. pero en adelante tienes que hacerlo todo a traves de los proveedores. es que no vas a ir cada vez a China

==========

Re: Guía básica para comprar al por mayor en Alibaba y AliExpress

Escrito por LeandroV - 28/09/2019 11:58

---

es más fácil para mi trabajar con AliExpress, tiene el interfaz más cómodo para mi como consumidor, y además tiene más artículos

==========