

Dropshipping: una formula interessante per l'avvio di un'attività di e-commerce

di [Enrico Larocca](#)

Pubblicato il 15 Aprile 2024

In un mondo commerciale completamente interconnesso, la formula del Dropshipping si pone come valida alternativa alle forme di commercio tradizionale on site. Si tratta di un modello di vendita con il quale un soggetto intermediario chiamato "Marketer" vende un prodotto di cui non ha la disponibilità fisica, inviando l'ordine al "Dropshipper" che consegnerà direttamente al Consumatore finale, sulla scorta dell'ordine trasmesso dal Marketer. Nell'articolo saranno tracciate le caratteristiche del contratto e le implicazioni fiscali.

Il *Dropshipping* è una modalità di commercio che si è sviluppata negli ultimi 15-20 anni. Per *Dropshipping* si intende un **modello di vendita** grazie al quale il venditore vende un determinato prodotto ad un utente finale privato o professionale, **senza possederlo materialmente nel proprio magazzino**. Il **contratto di natura trilaterale** prevede i seguenti soggetti:

- **Marketer (Venditore):** il venditore titolare di un sito web, noto anche come reseller o marketer, è colui che effettua la vendita diretta attraverso il proprio e-commerce. I clienti acquistano i prodotti sul suo sito, accettando i termini e le condizioni del reseller.
- **Fornitore (Dropshipper):** il fornitore, chiamato anche dropshipper, detiene fisicamente i prodotti. Quando un cliente effettua un ordine sul sito del reseller, quest'ultimo trasmette l'ordine al fornitore. Il dropshipper si occupa quindi di spedire direttamente il prodotto al cliente finale, senza che ci sia un rapporto diretto tra loro.
- **Acquirente (Cliente Finale):** l'acquirente è il cliente finale che acquista il prodotto tramite il sito web del reseller. Accetta i termini e le condizioni di vendita specificate dal reseller.

In definitiva, il venditore (reseller) effettua la vendita, trasmette l'ordine al fornitore (dropshipper), il quale provvede a spedire il prodotto direttamente all'utente finale.



Dropshipping: i punti chiave del contratto

Si tratta di una formula di commercializzazione che **permette di avviare un'attività commerciale senza dover affrontare i costi iniziali dell'apertura di un punto vendita**, soprattutto evita di dover sostenere i costi della dotazione di magazzino con le implicazioni economico-finanziarie che detta dotazione determina. Ecco una sintesi dei punti chiave del contratto:

- **Definizione di Dropshipping:** Il Dropshipping è un modello di vendita in cui il venditore vende un prodotto a un utente finale senza possederlo fisicamente nel proprio magazzino. Dopo aver effettuato la vendita, l'o

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento