



Volare Fahrrad

# Dropshipping für Anfänger

Der Umsatz ohne Lager

# Inhalt

1. Einführung
2. Über Dropshipping
3. Die Vorteile
4. Die Fallstricke
5. Das Verfahren
6. Vorbereitung
7. Der nächste Schritt

# Einführung

Was ist Dropshipping? Ist Dropshipping eine Versandmethode?

Was ist Dropshipping? Ist Dropshipping eine Versandmethode?

Ja, aber es ist so viel mehr als das. Dropshipping ist eine Arbeitsweise, eine Methode, mit der Sie Geld über das Internet verdienen können. Mit Dropshipping können Sie sich online als Unternehmer betätigen, ohne ein echtes Risiko zu tragen. Sie können einen Onlineshop gründen, ohne große Investitionen zu tätigen.

Sie brauchen keinen Vorrat zu kaufen und keine Versandkosten zu tragen.

Aber was machen Sie dann? Nun, das ist ganz einfach: einen Onlineshop führen. Und glauben Sie uns, das allein ist schon genug Arbeit.

Dieses E-Book enthält zahlreiche Tipps, mit denen Ihr Onlineshop ein Erfolg wird. Wir geben Ihnen Tipps und weisen Sie auch auf die Fallstricke hin. Den Erfolg Ihres Onlineshops haben Sie selbst in der Hand.

# Über Dropshipping

In aller Kürze lässt sich Dropshipping wie folgt beschreiben: Man führt ein Geschäft ohne Vorrat und verkauft ohne Versand.

Das klingt ideal, und in vielen Fällen ist es das auch. Nicht umsonst entscheiden sich viele Internet-Startups für dieses Geschäftsmodell.

Man erstellt eine Website, füllt diese mit Produkte und ist auf diese Weise ein Verkaufskanal. Der Unterschied zu herkömmlichen Geschäften ist die Tatsache, dass bei diesem Geschäftsmodell die Fahrräder nicht in Ihrem Wohnzimmer oder in einem gemieteten Lagerraum stehen. Stattdessen werden die Produkte direkt von unserem Lager zum Verbraucher transportiert.

## Versand und Erfüllung

Wenn Sie einen Onlineshop eröffnen, müssen Sie sich normalerweise Gedanken machen, wie Sie den Versand regeln. Natürlich führen viele Wege nach Rom (oder nach China), aber in der Regel können Sie zwischen vier verschiedenen Versandstrategien wählen:

- Eigenversand (klein) – Sie erstellen die Adressetiketten selbst und bringen die Pakete auch selbst zur Post.
- Eigenversand (groß) – Die Adressetiketten werden automatisch gedruckt. Ein Kurier holt die Pakete ab.
- Lager oder Speicher – Die Bestellungen gehen automatisch ein und werden vom Lager aus versendet.
- Dropshipping – Die Bestellungen gehen direkt beim Dropshippingpartner ein. Sie selbst kaufen keine Produkte und müssen diese auch nicht lagern.

Der größte Unterschied zu anderen Optionen ist, dass Dropshipping eigentlich nicht nur eine Versandmethode ist, sondern ein völlig anderer Ansatz des Onlineverkaufs, der sich nicht auf den Versand und die Erfüllung beschränkt, sondern gleichzeitig auch eine Unternehmensstrategie ist.



# Die Vorteile

## **Die Vorteile**

Jeder, der Marketing- und/oder Verkaufsfertigkeiten besitzt, kann einen Onlineshop mit Dropshipping eröffnen. Sie brauchen sich nämlich nicht um Dinge wie Verpackungsmaterial, Transport, Lagerung, Retoursendungen und Vorratsverwaltung zu kümmern. Vielmehr sind Sie verantwortlich für die Aufmachung des Geschäfts. Wie sieht Ihre Website aus? Enthält sie schöne Fotos und gute Beschreibungen?

Hat sie ein schönes Vorlagendesign? Ist die Navigation und die Suchfunktion Ihres Onlineshops benutzerfreundlich?

## **Schneller Start**

Dropshipping erfordert weniger Vorbereitung. Natürlich müssen Sie einen guten Plan haben, aber das gilt für jedes andere Unternehmen auch. Als Unternehmer entwickeln Sie eine langfristig ausgerichtete Strategie, jedoch möchten Sie so schnell wie möglich mit dem Unternehmen beginnen. Mit Dropshipping ist das möglich, denn Sie brauchen schließlich kein Lager einzurichten.

Und das spart Ihnen eine Menge Geld und vor allem Verwaltungsaufwand.

## Niedrige Investitionskosten

Um einen Onlineshop zu eröffnen, brauchen Sie kein Startkapital oder Darlehen, denn schließlich müssen Sie auch keine Produkte kaufen. Sie bezahlen erst dann für ein Produkt, wenn ein Käufer auf Ihrer Website tatsächlich bestellt. Sie sind sozusagen ein Vermittler, der eine Marge bekommt.

## Flexibilität

Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie durch Dropshipping sehr flexibel sind. Dropshipping ist überall auf der Welt möglich, auch zu Hause in den eigenen vier Wänden. Sie sind weder an ein Büro noch an einen festen Standort gebunden, und auch Mitarbeiter, die die Pakete versandfertig machen, sind überflüssig.

Mit Dropshipping brauchen Sie sich keine Sorgen zu machen über:

- Die Verwaltung und die Miete eines Lagers
- Das Verpacken und Versenden von Bestellungen
- Die Aktualisierung des Vorrats für die Buchhaltung
- Die Abwicklung von Retoursendungen und eingehenden Paketen
- Den Einkauf von Produkten und die Aufstockung des Vorrats.





# Die Fallstricke

## Die Fallstricke

Sobald die Website fertig und online ist, kann man sich getrost zurücklehnen und die Bestellungen einfach hereinflattern lassen, oder?

Falsch! Hier scheitern viele Unternehmer. Dropshipping ist zwar ein viel einfacheres Geschäftsmodell, dennoch gibt es einige Dinge, die Sie selbst tun müssen. So sind Sie als Unternehmer verantwortlich für alle Rollen und Funktionen innerhalb Ihres Unternehmens und verkörpern Vertriebsmanager, Marketingspezialist, Supportmitarbeiter, Produktspezialist, Manager und Buchhalter in einer Person. Sie sind Ihr eigener Chef und haben die Zügel in der Hand. Läuft Ihr Onlineshop nicht gut?

Dann liegt das ausschließlich an Ihnen. Deshalb sollten Sie eine Reihe von Dingen immer beachten:

Ihre Website ist online. Ist diese auch tatsächlich mit Produkten versehen? Sind die Produkte mit den richtigen Abbildungen versehen? Funktioniert Ihr Abrechnungsverfahren reibungslos und einfach?

Es ist kein Problem, wenn Ihre Website beim Start Ihres Onlineshops nicht ganz fertig ist, denn schließlich können Sie nach und nach die letzten Feinschliffarbeiten ausführen.



## **Besucher**

Besucher sind die Basis für Ihren Erfolg. Achten Sie deshalb unbedingt auf eine Suchmaschinenoptimierung auf Ihrer Website. Zeichnen sich Ihre Produkte beispielsweise durch eine einzigartige Produktbeschreibung aus? Dann gibt es viele Dinge, die Sie tun können, damit Ihre Produkte besser gefunden werden.

## **Kundenservice**

Dieser Aspekt wird von vielen Unternehmen stiefmütterlich behandelt, obwohl ein guter Kundenservice das A und O ist. Können sich Kunden bei Fragen an Sie wenden? Und stehen Sie Ihnen auch mit Rat und Tat zur Seite? Verbraucher haben nun einmal häufig Fragen, und wenn Sie diese gut beantworten können, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie in Ihrem Onlineshop etwas kaufen.

Die Fragen können dabei reichen von „Wie lange dauert der Versand?“ über „Gibt es eine Geld-zurück-Garantie?“ bis hin zu „Kann ich eine Bestellung stornieren?“ oder „Ist das Fahrrad lieferbar?“.

Seien Sie darauf vorbereitet. Erstellen Sie eine Seite mit Antworten auf häufig gestellte Fragen (FAQ) oder eine allgemeine Informationsseite. Beantworten Sie eine E-Mail rechtzeitig, d. h. innerhalb von ein bis zwei Werktagen. Stellen Sie sicher, dass es immer einen Mitarbeiter für den Support gibt. Ein unzuverlässiger Onlineshop verkauft nichts. Wenn Sie erst einmal einen schlechten Ruf haben – zum Beispiel durch eine schlechte Bewertung –, ist es außerdem schwierig, diesen wieder loszuwerden.

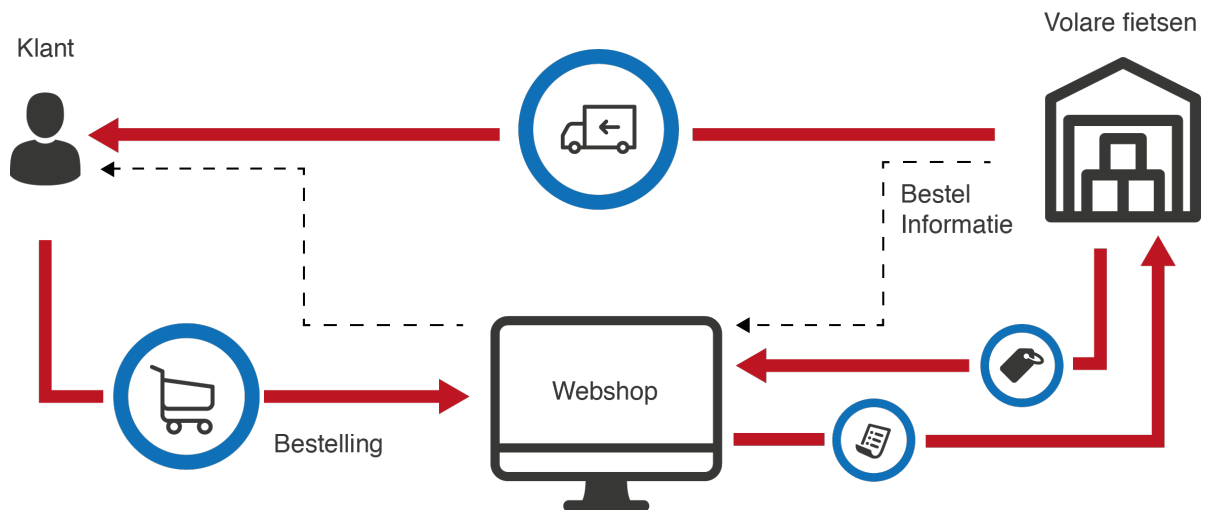
## **Finanzen und Buchhaltung**

Es ist sinnvoll und vernünftig, ein Geschäftskonto zu eröffnen. So trennen Sie Privates von Beruflichem, was wiederum sehr wichtig ist für das Finanzamt, an das Sie Ihre Einkommensteuer abführen müssen. Es gibt auch Online-Unternehmen, die Online-Bankdienstleistungen anbieten und die sich optimal in Ihre Website integrieren lassen, zum Beispiel PayPal oder Mollie. Des Weiteren ist es auch möglich, Ihren Onlineshop mit einem Online-Buchhaltungsprogramm zu verknüpfen, damit Sie nicht alle Bestellungen manuell verarbeiten müssen. Denken Sie auch daran, Ihre Gutschriften zu verarbeiten.

## **Kennen Sie Ihre Kunden!**

**Wer kauft Kinderfahrräder? Opa und Oma oder hat das Kind selbst auch ein Wörtchen mitzureden? Oder sind es Mama und Papa, die die Entscheidung treffen? Wenn Sie wissen, wer Ihre Kunden sind, können Sie Ihr Marketing entsprechend anpassen.**

# Das Verfahren



## Das Verfahren

- Schritt 1: Der Kunde kauft in Ihrem Onlineshop.
- Schritt 2: Der Kunde bezahlt die Bestellung.
- Schritt 3: Sie platzieren die Bestellung bei Volare Bicycles.
- Schritt 4: Wir versenden das bestellte Produkt.
- Schritt 5: Der Kunde erhält das bestellte Produkt.

So einfach ist es! Und die Differenz zwischen Ihrem Verkaufspreis und dem Preis, zu dem Sie das Produkt einkaufen, ist Ihr Gewinn.

## Ihr Erfolg

Mit Dropshipping delegieren Sie einen Großteil der Arbeit. Dennoch sind Sie selbst derjenige, der den Unterschied macht. Wie können Sie bei Dropshipping einen Mehrwert bieten? Präsentieren Sie Ihr Produkt, verbessern Sie Ihr Ranking und investieren Sie Zeit in eine ausführliche Beschreibung des Produkts und der Produktkategorie-seiten. Im Allgemeinen ist origineller Inhalt der Erfolgsfaktor im Suchmaschinenmarketing (SEM).

# Vorbereitung

## Vorbereitung

Stellen Sie sicher, dass Sie gut vorbereitet sind, denn das ist die halbe Miete. Mit der Lektüre dieses E-Books haben Sie bereits eine gute Basis für die Einrichtung Ihrer Dropshippingwebsite. Sie kennen jetzt die Vorteile und Fallstricke und wissen, worauf Sie gut achten müssen.

Dropshipping ist eine einfache Art der Unternehmensgründung, die geringen Investitionsaufwand mit etwas höherem Zeitaufwand verbindet.

Stellen Sie sicher, dass Sie sich immer über die neuesten Entwicklungen informieren, damit Ihr Onlineshop stets rentabel bleibt.

Garnieren Sie ihn mit einer peppigen Marketingsauce, fügen Sie noch etwas Leidenschaft hinzu und der Weg zum Erfolg ist für Sie geebnet.





# Der nächste Schritt

Jetzt folgt nur noch ein einziger logischer Schritt:  
Dropshippinghändler für Volare Bicycles werden.

Händler  
werden