



Volare Fietsen

# Dropshipping voor beginners

Verkopen zonder voorraad

# Inhoud

1. Introductie
2. Over Dropshipping
3. De voordelen
4. De Valkuilen
5. Het Proces
6. Voorbereiding
7. De volgende stap

# Introductie

Wat is dropshipping? Is dropshipping een verzendmethode?

Wat is dropshipping? Is dropshipping een verzendmethode?

Ja maar het is zoveel meer dan dat. Dropshipping is een werkwijze, een methode, een manier om geld te verdienen via het internet. Via dropshipping kun je online ondernemen zonder echt risico te nemen. Je kunt een webwinkel beginnen zonder grote investeringen te doen.

Je hoeft geen voorraad in te kopen en het verzenden besteed je ook uit.

Wat doe je dan? Nou, een webshop runnen. En geloof me daar komt nog meer dan genoeg bij kijken.

Dit E-book staat vol met tips om jouw webshop tot een succes te maken. We geven je tips maar vertellen ook over de valkuilen. Het succes van je webshop heb je zelf in eigen hand.

# Over Dropshipping

Dropshipping komt in het kort op het volgende neer.

Een winkel beheren zonder voorraad en verkopen zonder verzenden.

Dat klinkt best ideaal en dat is het in veel gevallen ook. Het is niet voor niets voor veel startende internet ondernemers de eerste keuze.

Je zet een website op, vult deze met de producten en je bent een verkoop kanaal. Verschil met traditionele winkels is dat bij jouw vorm van ondernemen de fietsen niet in je huiskamer staan of in een gehuurd magazijn. De producten gaan direct vanuit ons magazijn naar de conument.

## Verzending of fulfillment

Over het algemeen moet je wanneer je een online winkel opent nadenken hoe je je verzending gaat regelen. Er zijn uiteraard meerdere wegen naar Rome (of China), maar in de basis komt het neer op vier verzendstrategieën waaruit je kunt kiezen:

1. Zelf verzenden (klein) - Maak zelf de adreslabels en loop naar het postkantoor.
2. Zelf verzenden (groot) - Automatische labelprinting. Een koerier komt de pakketten ophalen.
3. Magazijn of pakhuis - Orders komen automatisch binnen en worden verzonden vanuit het magazijn.
4. Dropshipping - Orders komen direct binnen bij een dropshippingpartner. Je koopt zelf geen producten in en je hoeft ze ook niet op te slaan.

Het grootste verschil met andere opties is dat dropshipping eigenlijk niet alleen een verzendmethode is, maar een compleet andere insteek van online verkoop. Het beperkt zich niet tot verzending en fulfillment; het is een bedrijfsstrategie.

# De voordelen

## **De voordelen**

Iedereen die marketing en/of verkoopvaardigheden heeft, kan een webwinkel beginnen met dropshipping. Je hoeft je namelijk niet bezig te houden met zaken zoals verpakkingsmateriaal, transport, opslag, retourzendingen en voorraadbeheer. Eigenlijk ben je voornamelijk verantwoordelijk voor de voorkant van de winkel. Hoe ziet je website eruit, heb je mooie foto's en beschrijvingen?

Heb je een mooi template design? Heb je een gemakkelijke navigatie en zoekfunctie in je webshop?

## **Snel starten**

Dropshipping behoeft minder voorbereiding. Natuurlijk moet je wel een goed plan hebben, maar dat geldt voor elke onderneming. Als entrepreneur zet je een strategie uit die langer meegaat dan vandaag, maar je wilt wel zo snel mogelijk van start. En met dropshipping kan dat; je hoeft immers geen magazijn aan te leggen.

En dat scheelt een hoop geld en vooral geregeld.

## Lage investeringskosten

Je hebt geen startkapitaal of lening nodig om een winkel te beginnen. Je hoeft immers geen producten in te kopen. Je betaalt pas voor een product op het moment dat een bezoeker op je website het daadwerkelijk bestelt. Je bent eigenlijk een tussenpersoon die een marge pakt.

## Flexibel

Een bijkomend voordeel is dat je met dropshipping extreem flexibel bent. Dropshipping kan overal ter wereld, zelfs vanuit huis. Je bent niet gebonden aan een vast kantoor of locatie en ook personeel om pakketten in te pakken en te verzenden is overbodig.

Met dropshipping hoef je je geen zorgen te maken over:

- Het managen en huren van een magazijn
- Het verpakken en verzenden van orders
- Het bijhouden van voorraad voor de boekhouding
- Het afhandelen van retourzendingen en inkomende pakketten
- Het inkopen van producten en het op peil houden van voorraad.
- 



# De Valkuilen

## **De Valkuilen**

De website staat, nu is het tijd om achterover te leunen en de bestellingen binnen te laten stromen. Toch?

Fout! Hier gaan veel ondernemers de mist in. Dropshipping is dan wel een heel gemakkelijke manier van ondernemen maar er is nog een hoop dat je zelf zult moeten doen. Zo ben je als ondernemer verantwoordelijk alle facetten binnen je bedrijf zoals, salesmanager, marketingspecialist, supportmedewerker, productspecialist, manager en boekhouder. Jij bent eigen baas en hebt de touwtjes in handen. Loopt je webshop niet goed?

Dan ligt dat aan jou. Er zijn een aantal dingen die je daarom niet moet vergeten:

Je hebt je website online staan. Is deze ook daadwerkelijk gevuld met producten. Heb je de juiste afbeeldingen bij de producten. Loopt je afreken proces soepel en gemakkelijk.

Het is niet erg als je website niet helemaal klaar is als je begint want gaandeweg kun je de puntjes op de i zetten.

## **Bezoekers**

Bezoekers zijn het belangrijkste voor je succes, zorg daarom voor een goede seo op je pagina. Hebben je producten bijvoorbeeld een unieke product omschrijving. Zo zijn er vele dingen die je kunt doen om beter vindbaar te zijn.

## **Klantenservice**

Hier laten velen de bal liggen. Maar een goede klantenservice is heel belangrijk. Kunnen klanten bij je terecht voor vragen en sta je ze ook netjes te woord? Mensen hebben nou eenmaal vaak vragen, kun jij deze goed beantwoorden dan is de kans groot dat ze in jouw webwinkel gaan kopen.

Vragen kunnen variëren van "Hoe lang duurt

shipping?", "Kan ik mijn geld terugkrijgen?" tot

"Kan ik een order annuleren? Is de fiets leverbaar".

Wees daarop voorbereid. Maak een FAQ- of informatiepagina aan.

Reageer tijdig (binnen 1 à 2 werkdagen) op een mail. Zorg dat er altijd iemand is voor support. Een onbetrouwbare webshop verkoopt niet. Als je een slechte review krijgt, is dat bovendien lastig te herstellen.

## **Financiën en boekhouding**

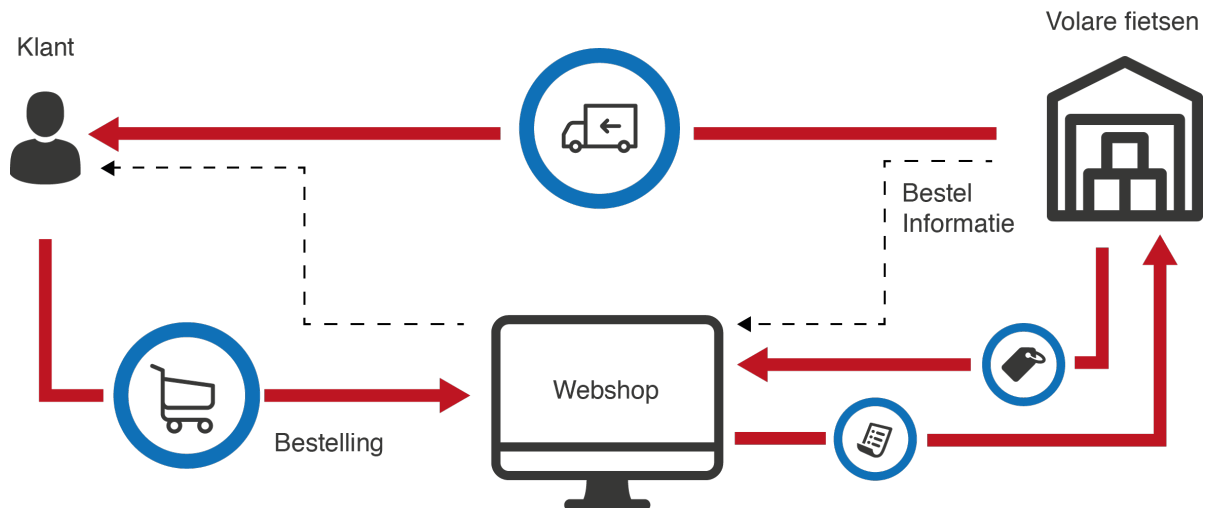
Het is verstandig om een zakelijke bankrekening te openen. Zo houd je prive en werk gescheiden, dit is belangrijk voor de belastingdienst waar je jou inkomsten moet verantwoorden. Er zijn ook online partijen die online bankdiensten aanbieden welke goed zijn te integreren in je website zoals Paypal en Mollie. Het is ook mogelijk om een online boekhoud programma te koppelen aan je webwinkel, zo hoef je niet alle orders handmatig te verwerken. Vergeet ook niet je crediteringen te verwerken.

## **Weet wie je klanten zijn.**

Wie kopen de kinderfietsen? Opa en Oma of kijkt het kind zelf mee of zijn het pappa en mamma die beslissen. Als je goed weet wie je klanten zijn kun je daar je marketing op aanpassen.



# Het Proces



## Het Proces

- Stap 1: De klant koopt op jouw webshop.
- Stap 2: De klant betaalt de bestelling.
- Stap 3: Jij plaatst de bestelling bij Volare
- Stap 4: Wij verzenden de bestelling
- Stap 5: De klant ontvangt de bestelling.

Zo simpel is het, en het bedrag tussen jouw verkoopprijs en de prijs waarvoor je het product inkoopt is je winst.

## Jouw succes

Met dropshipping geef je een groot deel uit handen. Maar jij bent zelf degene die het verschil maakt. Hoe kun je meerwaarde bieden bij dropshipping? Presenteer je product, verbeter je ranking. Investeer tijd in een gedetailleerde beschrijving van het product en de categoriepagina's. De algemene succesfactor in zoekmachinemarketing (SEM) is originele content.

Schrijf de teksten zelf, wij leveren ook teksten aan maar deze kan natuurlijk door alle webshops gebruikt worden. Met een unieke tekst ben je beter vindbaar en onderscheid je jezelf van andere webshops. Gebruik voldoende foto's en eventueel video's. Wij leveren voldoende materiaal aan wat je kunt gebruiken. Integreer een Quick View voor snelle beslissers en een Zoomfunctie voor nog beter beeld van het product.

## **Marketing**

Het werkt ook om een leuk blog bij te houden, schrijf over fietsroutes of veiligheid in het verkeer en speel in op feestdagen. Bied vaste klanten korting of stuur een gerichte nieuwsbrief. Zo krijg je een connectie met je klant.

## **Lokale benadering**

Schrijf je teksten in het Nederlands. Stem je productinkoop af op wat in Nederland goed loopt. Ken je markt. Dan heb je meteen al een streepje voor.

## **Koppeling met keurmerken**

Een keurmerk geeft de consument vertrouwen. Laat je webshop testen door een onafhankelijke partij als Thuiswinkel Waarborg of een ander e-commerce keurmerk. Doorsta je de test? Voeg het keurmerk dan toe aan je webshop en boek meer vertrouwen (omzet).

## **Reviews**

Via bedrijven als theFeedback company kun je mensen om een review vragen welke dan weer automatisch op je website komen. Dit heeft als voordeel dat mensen weten hoe jouw organisatie werkt, ze weten dat je betrouwbaar bent, en het werkt mee in de ranking van Google.

# Vorbereiding

## Vorbereiding

Zorg dat je goed voorbereid bent want dit is het halve werk. Nu je dit e-book hebt gelezen heb je al een goede basis om je dropshipping website te starten. Je weet nu de voordelen, valkuilen en waar je vooral goed op moet letten.

Dropshipping is een laagdrempelige manier om te starten met ondernemen, lage investering het kost wel wat tijd.

Zorg dat je op de hoogte blijft van de laatste ontwikkelingen zodat je winkel optimaal blijft presteren.

Gooi er een marketingsausje overheen, voeg passie toe en de weg naar succes ligt wijd voor je open.





# De volgende stap

Hierna volgt nog maar één logische stap en dat is dropshipping dealer worden bij Volare Fietsen.

Dealer  
worden