



Verkoop Kruiden en
superfoods van over de
hele wereld

Powered by  **WEBSHOPimporter**

Dropshipping met



VEHGRO



Wij helpen je op weg
naar jouw toekomstige
webshop

Inhoudsopgave

2 Introductie

- 3 Wat is dropshipping?

4 De beginnende dropshipper

- 5 De voordelen
- 6 De uitdagingen
- 7 Maak kennis met Vehgro
- 8 Start jouw webshop
- 9 Dropshipping met VehGro
- 10 Checklist voor de dropshipper

11 De leverancier

- 12 De voordelen
- 13 De uitdagingen
- 14 Dropshipping voor jouw klanten
- 15 Checklist voor leveranciers

16 Bronnen





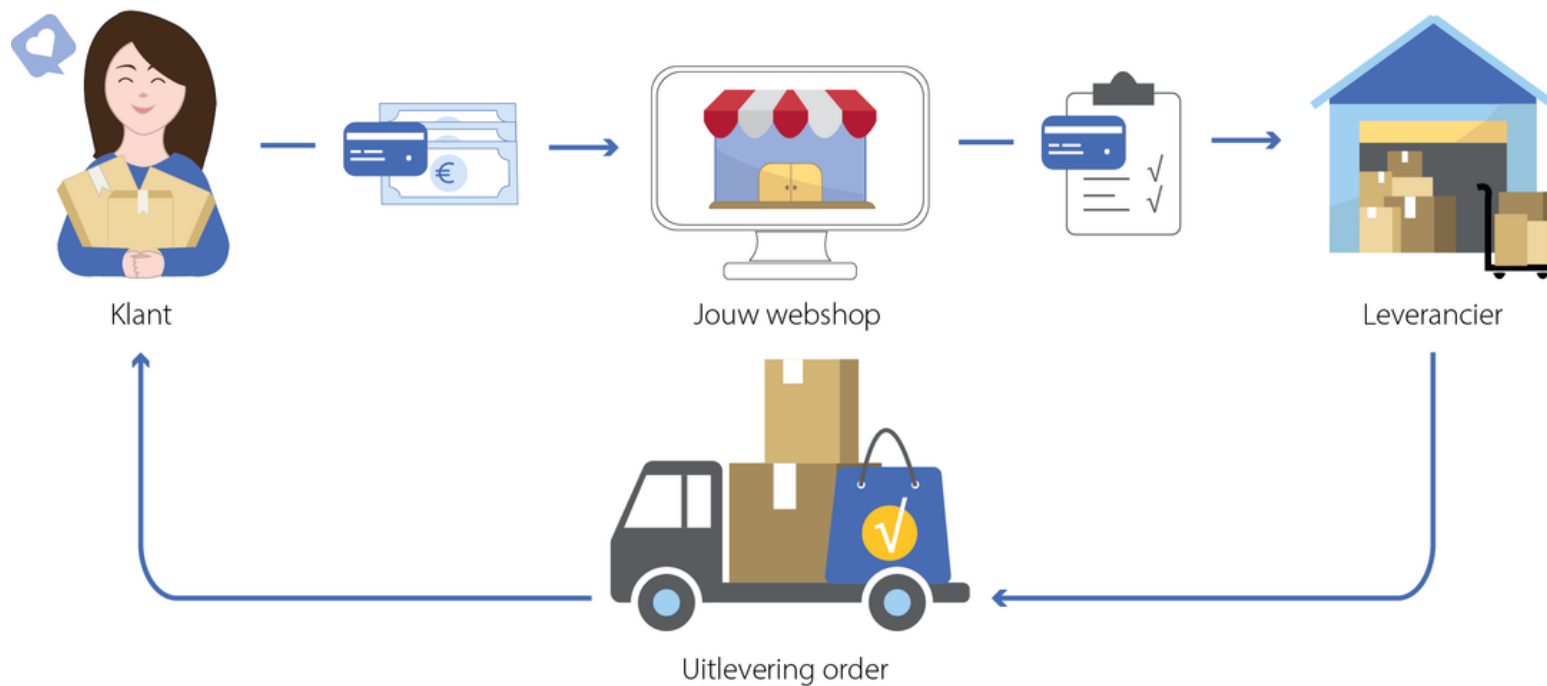
Introductie

E-commerce is booming. Volgens de Thuiswinkel Markt Monitor (Thuiswinkel.org) gaven consumenten de afgelopen jaren elk jaar op rij meer uit aan online aankopen. Ook het aantal webshops nam fors toe. Eén van de strategieën voor het beginnen van een eigen webshop is door middel van dropshipping. Deze methode is steeds populairder geworden. Aan het begin van 2014 waren er volgens het handelsregister van de KvK slechts 73 bedrijven die aangaven gebruik te maken van dropshipping, op 1 oktober 2020 waren dit er al 1417. Dit aantal ligt vermoedelijk nog hoger omdat een dropshipper zich ook gewoon webshop kan noemen (Nu.nl, 2020).

Dropshipping biedt voor zowel leveranciers als voor toekomstige webshopeigenaren mooie kansen, mits je het goed aanpakt. Wil je weten wat dropshipping nou precies inhoudt? Wat de voordelen zijn en waar je op moet letten? En hoe je het optimale uit dropshipping voor jouw business haalt? Dit vertellen we je allemaal. Ook hebben we alvast een stappenplan en een checklist gemaakt waarmee jij meteen aan de slag kunt, cadeautje van ons.

Succes!





Het proces

- **Stap 1:** De klant plaatst een order in jouw webshop.
- **Stap 2:** De order wordt doorgestuurd naar de leverancier.
- **Stap 3:** De leverancier maakt de order klaar en stuurt deze naar de klant.

Wat is Dropshipping?

Online producten verkopen zonder je eigen voorraad aan te houden, dat is dropshipping. Het is een strategie waarbij je de verzending en het voorraadbeheer uitbesteedt en jij je kunt richten op andere zaken zoals de marketing. De klant plaatst eerst een order in jouw webshop, deze wordt doorgestuurd naar de leverancier en die stuurt de producten naar de klant.

Eerlijke dropshipping

Wellicht heb je weleens wat gelezen over webshops die artikelen van AliExpress tegen hoge prijzen aanbieden of waarbij producten vaak niet eens aankomen bij de klant. Dit wordt daar dan aangeduid als dropshipping. Hoewel deze bedrijven gebruikmaken van de strategie van dropshipping, is dit niet de essentie ervan. Dropshipping is online verkopen zonder voorraad, niets meer, niets minder. Als je dit op de juiste manier aanpakt, benadeel je jouw klanten niet. Met een betrouwbare leverancier en een goede klantenservice laat je dropshipping voor jou werken.

Work for it

En dat voor je laten werken gaat niet vanzelf, je moet er zeker wat voor doen. Ook al worden de producten verstuurd door een derde partij, jij bent degene die verantwoordelijk is voor de kwaliteit en de levering ervan. Wordt het product niet geleverd of is de kwaliteit slecht? Dan kijkt de klant jou daarop aan en heeft dit invloed op je imago. Is dropshipping een manier om slapend rijk te worden? Nee. Is dropshipping een goed businessmodel voor een succesvolle webshop? Zeker, mits je het op de juiste manier aanpakt en wij gaan je daar bij helpen! Deze brochure bevat alle ins en outs die je moet weten.



De beginnende dropshipper

Je eigen webshop beginnen: misschien heb je er weleens over nagedacht of spookt het al langer door je hoofd. Maar dan komen de vragen: Heb ik genoeg startkapitaal om in te kopen? Waar moet ik mijn voorraad kwijt? Heb ik personeel nodig en kan ik dat betalen? Begrijpelijk dat je met veel vragen zit. Het maakt het beginnen van een webshop niet eenvoudiger...

Wellicht is dropshipping een oplossing voor je. Zo kun je op een laagdrempelige manier een webshop beginnen zonder al te veel risico's. Misschien heb je er al wel eens van gehoord, maar weet je niet precies wat het inhoudt en wat de voor- en nadelen zijn. We zullen hier de voordelen van dropshipping bespreken en we besteden ook meteen aandacht aan de uitdagingen. Zo weet jij wat je te wachten staat. Je kunt zelfs gelijk aan de slag want we geven je ook een stappenplan waarmee jij in een mum van tijd je eigen webshop hebt opgezet!

De voordelen

Waarom zou ik met dropshipping beginnen? Dat is waarschijnlijk 1 van de dingen die je als eerste wilt weten. Wij hebben de voordelen voor je op een rijtje gezet.

Minimaal risico, maximale flexibiliteit

Een voordeel van dropshipping is dat je met een relatief laag risico een eigen webshop kunt beginnen. Je hoeft geen voorraad aan te leggen, grote investeringen vooraf zijn dus niet nodig. Ook hoeft je geen opslagruimte te huren, besteed je het logistieke proces uit en hoeft je geen personeel aan te nemen voor het inpakken en verzenden van de producten. Daarnaast loop je geen inkooprisico. Pas wanneer er wat verkocht wordt in je shop, betaal je de leverancier. Dit biedt flexibiliteit en geeft ruimte om te experimenteren met verschillende producten.



Minder zorgen

Doordat je het logistieke proces uitbesteedt, scheelt je dat een hoop zorgen en geregel. Alle zaken die komen kijken bij een eigen magazijn runnen zijn hierdoor niet jouw zorg. Zowel met verzendingen als met het bijhouden van de voorraad hoeft jij je niet bezig te houden. Daarnaast hoeft je geen personeel aan te nemen voor het logistieke gedeelte, Dit scheelt een hoop geregel. Ook heb je aan het begin geen grote investeringen hoeven doen, wat je slapeloze nachten kan besparen. Tot slot worden de retouren meestal door de leverancier geregeld via het retourformulier. Let op: hier kan altijd een uitzondering op zijn, check dus altijd de leveringsvoorwaarden van jouw leverancier.

Klanttevredenheid

Dropshipping biedt ook kansen voor het creëren van een blij klantenbestand. Doordat je flexibeler bent en je meer kunt experimenteren met je aanbod, kun je jouw klanten een divers productaanbod bieden. De kans is hierbij groter dat de klant het gewenste product in jouw webshop vindt. Dit komt de klantervaring ten goede.



Relax, geen stress over:

- Het orderproces en personeel dat je hiervoor moet aannemen.
- Grote investeringen of veel benodigd startkapitaal.
- Het huren en managen van opslagruimte.
- Het bijhouden van de voorraad en het op peil houden ervan.

De uitdagingen

Naast voordelen kent dropshipping ook zaken waar je rekening mee moet houden. We zetten ze hier op een rijtje.

Klanttevredenheid

Doordat je bij dropshipping het logistieke proces uit handen geeft, heb je geen controle over de verzending en de staat van producten. Als de leverancier de logistiek niet op orde heeft, lijdt jouw klanttevredenheid daar onder. Jij bent namelijk verantwoordelijk en aansprakelijk voor de levering en de kwaliteit van het product. Je bent dus afhankelijk van de leverancier. Daarom is het belangrijk dat je goede afspraken maakt en een band opbouwt. Ga daarom in het begin het liefste een keer langs bij de leverancier.

Betrouwbare leverancier

Een betrouwbare leverancier is dus belangrijk. Maar hoe vind je die? Je kunt zelf op onderzoek uitgaan, maar dit vergt tijd. Beter is het om, vooral als beginner, gebruik te maken van dropshipping directories. Deze websites brengen je in contact met goedgekeurde dropshipping leveranciers. Hier zijn dus meestal ook bemiddelingskosten aan verbonden. Denk hierbij aan sites als Salehoo en Worldwidebrands. De leveranciers zijn niet altijd de voordeligste, maar je bent wel zeker van een goede betrouwbaarheid en het scheelt daarnaast een hoop uitzoekwerk. Wil je ook zeker zijn van een snelle integratie met je leverancier?



Dan kun je het beste gaan voor voorgeselecteerde dropshipping partners die aangesloten zijn bij de aanbieder van jouw webwinkelsoftware.

Concurrentie en markt

De concurrentie tussen dropshipping aanbieders is vaak groot en de winstmarges kunnen laag zijn. Het beste is om niet voor een generiek product te kiezen. Kies liever voor een niche. Dat is een afgebakend en specifiek marktsegment met vaak weinig concurrentie. Daarnaast is het goed om snel te kunnen schakelen bij onvoorziene marktontwikkelingen. Zonder vaste voorraad is dit makkelijker.

Informatie management

Het is belangrijk om altijd real-time inzicht in de voorraad te hebben. Het automatiseren van voorraadwisselingen en voorraadbeschikbaarheid is dan ook belangrijk bij dropshipping. Hiermee bespaar je tijd en reduceer je fouten. Zo voorkom je bijvoorbeeld dat een klant iets bestelt wat niet op voorraad is en je deze teleur moet stellen. Hier komt software voor productsynchronisatie handig van pas. Hiermee worden de voorraden van je toeleveranciers automatisch geüpdatet, ideaal! [Webshopimporter](#) biedt deze oplossing zodat jij er geen omkijken meer naar hebt.



Wees uniek

De concurrentie onder dropshippers is groot en het is dan ook belangrijk om je te onderscheiden. Dat kan bijvoorbeeld door voor een nichemarkt te kiezen of door er een goede marketingstrategie op na te houden en je slim te positioneren. Een nog effectievere optie is om producten onder jouw eigen merknaam op de markt te brengen, oftewel je eigen private label. Een private label gaat verder dan het product. Het biedt jou ook de kans om er een beleving en een verhaal omheen te creëren. Zo creëer jij écht meerwaarde voor je klant waardoor deze bij jou terug wil komen.

Maak kennis met VehGro

Wie is VehGro?

VehGro is een groothandel in biologische voeding en supplementen. Het assortiment bestaat uit kruiden en specerijen, superfoods, natuurlijke supplementen, bonen, granen en daarnaast ook zoetstoffen en natuurzouten. Klantgerichtheid, gezondheid, transparantie en duurzaamheid is waar het bedrijf voor staat. VehGro vindt dat iedereen toegang moet hebben tot gezonde biologische voeding en daarom luidt hun visie dan ook "*Nutritious food for all, provided by earth*". Of je nu 10 pallets wilt afnemen of 1 product of zelfs een sample wilt bestellen, het is allemaal mogelijk. Bij VehGro geldt er geen verplichte minimumafname. De producten worden daarnaast geregeld gecontroleerd op de afwezigheid van pesticiden, zware metalen en microben om de kwaliteit te waarborgen.



Daarnaast dragen producten het Skal Biologisch-keurmerk dat de consument verzekert van echte biologische kwaliteit. VehGro gelooft in transparantie. Zo is van elk product een sheet in te zien met informatie over de herkomst en kwaliteit. Waar mogelijk probeert VehGro zoveel mogelijk fair geproduceerde producten in te kopen en ervoor te zorgen dat boeren en producenten een eerlijke prijs krijgen voor hun producten.

Uniek in zijn soort

Als groothandel is VehGro uniek in zijn soort, je vindt er alles onder 1 dak. Naast de verkoop van biologische voeding regelen ze ook de inkoop, opslag en verzending ervan. Ook dropshipping behoort tot de mogelijkheden. Op hun locatie in Hengelo kunnen ze de biologische ingrediënten voor de klant verpakken, capsuleren of mixen. Ook is het mogelijk dat VehGro labels ontwerpt en print volgens de wensen van de klant.



Private label bij VehGro

Een manier om meer uit dropshipping te halen, is door middel van een private label. Hiermee onderscheid je je van de concurrentie doordat jouw product een uniek verhaal vertelt. VehGro biedt haar klanten een speciaal traject aan waarin gezamenlijk van een concept naar een product wordt toegewerkt. Het is al mogelijk om vanaf 1000 euro samen met VehGro jouw eigen product te ontwikkelen. De medewerkers denken graag mee om tot een uniek eindresultaat te komen. VehGro biedt de mogelijkheid om diverse biologische ingrediënten te mixen en zo jouw signature blend te creëren. Ook labels ontwerpen, printen en meedenken over productmarketing is mogelijk. Op pagina 9 staat wat je voor een private label moet aanleveren bij VehGro.

Start jouw webshop

Ik wil een webshop starten, maar waar begin ik? Zie hier het stappenplan om jouw website echt te gaan realiseren.

1. Businessplan en marktonderzoek

Elk goed zakelijk verhaal begint met een businessplan. Een belangrijk onderdeel is marktonderzoek. Hiermee ontdek je wat de concurrentie doet en of er markt is voor je producten. Mogelijk kom je tot de conclusie dat de vraag naar je product niet is toegenomen en er veel concurrerende aanbieders zijn. Dan is het slim om voor een andere productgroep of voor een nichemarkt te kiezen. De kans op succes is veel groter als jij je op unieke wijze weet te onderscheiden.

2. Kvk, zakelijke rekening, domeinnaam en hosting

Als je zelfstandig goederen en diensten levert om winst te maken ben je volgens de Kamer van Koophandel ondernemer en is een inschrijving verplicht. De exacte criteria staan op hun website. Open daarnaast een zakelijke rekening, zo houd je zakelijk en privé gescheiden en kun je makkelijker je inkomsten en uitgaven verantwoorden. Registreer ook je domeinnaam en schaf een hostingpakket aan dat aansluit op jouw gekozen webshopplatform. Meer over het kiezen van een webshopplatform vind je bij stap 4.

3. Kies je leverancier

Zorg dat je een betrouwbare leverancier kiest aangezien jouw succes hiermee valt of staat. Om zeker te zijn van een goede betrouwbaarheid kun je het beste gebruikmaken van dropshipping directories of voorgeselecteerde dropshipping partners. Meer hierover vind je op pagina 6.

4. Kies je webshopplatform

Bij een e-commerce platform heb je keuze uit een closed-source-platform of uit een open-source-platform. Een open-source-platform geeft veel vrijheid, de webshop is volledig aan je wensen aan te passen. Heb je hiervoor niet de technische kennis in huis, dan zal je het uit moeten besteden of je kiest voor een closed-source-platform. Alles is hierbij al vooraf ingesteld en je kunt zelf basisaanpassingen doen. Je kunt snel aan de slag en je hebt een systeem dat vrijwel altijd goed functioneert. Dit is perfect voor de beginner. Je hebt hierbij keuze uit bijvoorbeeld Lightspeed of Shopify. Deze hebben een ruim aanbod van beschikbare elementen waar een webshop ruimschoots genoeg aan heeft.



5. Regel de klantenservice

Wees voorbereid op vragen van klanten. Kunnen klanten nergens terecht of worden ze niet goed geholpen, dan is dit geen goede reclame voor je bedrijf. Zorg dus dat er iemand bereikbaar is voor support. Om de support wat te ontlasten, is een FAQ op je website aan te raden. Ook kan bepaalde software de klantenservice wat ontlasten. Het kan helpen om je klantenservice geheel of gedeeltelijk uit te besteden. Zo kan jij je op andere dingen focussen.

6. Webshop inrichten en marketing

Nu moet er nog een koppeling tussen de leverancier en je webshop tot stand worden gebracht. Vervolgens kan dan de productdata geïmporteerd worden naar jouw webshop. Webshopimporter kan jou hierbij helpen. Je voegt gemakkelijk een leverancier toe, importeert jouw producten en je kunt verder aan de slag. Nu kun je jouw webshop verder gaan inrichten. Denk hierbij aan duidelijke productfoto's en pakkende beschrijvingen. Neem bij dit laatste ook het SEO-aspect mee. Heb je een aantrekkelijke site gerealiseerd? Mooi! Dan is het nu tijd om de klant dat ook te laten weten via diverse kanalen. Het liefst gebruik je een marketingmix die is afgestemd op jouw doelgroep.

Dropshipping met VehGro

Wil je beginnen met het dropshippen van producten van VehGro? We leggen je hier uit hoe je in een paar stappen de koppeling met VehGro met behulp van Webshopimporter hebt geregeld.

Stap 1: Registreer je bij Skal Biocontrole

Alle Nederlandse bedrijven die biologische producten aan consumenten verkopen zijn wettelijk verplicht om zich bij Skal Biocontrole te registreren. Registreer je hier dus eerst. Het maakt niet uit of je een webwinkel of een fysieke winkel hebt of enkel de producten doorverkoopt. Ben je erg succesvol en kom je met je omzet boven de €50.000 per jaar? Dan dien je je ook te certificeren. Voor meer informatie kijk je op hun [website](#).



Meer info over dropshipping met VehGro? Check de [handleiding](#).



Stap 2: Registreren

Vervolgens maak je een account aan bij VehGro via deze [link](#). Zodra je dit hebt aangemaakt, moet je je bij de dropshipment dienst van VehGro aanmelden, dat kan [hier](#). Vul het formulier in, zodat ze de benodigde gegevens van je ontvangen. Het is belangrijk dat je ook aangeeft op welk platform je webshop is gebouwd. Meer informatie over prijzen en pakketten vind je op de [dropshipment pagina](#) van VehGro.

Stap 3: VehGro verbinden aan je Webshop

Nadat je een account bij VehGro hebt aangemaakt, kun je vervolgens [hier](#) een account aanmaken bij Webshopimporter. Je moet nu eerst een webwinkelplatform kiezen en vervolgens een API-verbinding met je webshop tot stand brengen. Gebruik hiervoor de tutorial die binnen het Webshopimporterplatform beschikbaar is. Je kunt nu VehGro als leverancier toevoegen.

Private label eisen

VehGro heeft bepaalde voorwaarden om de orders en de branding goed te kunnen doorvoeren. Hieronder staan voorwaarden en stappen beschreven zoals wat je moet aanleveren.

Orders en branding

VehGro richt een klantspecifieke koppeling in op hun Sendcloudomgeving. Hiermee zorgt VehGro ervoor dat de bestellingen van jouw klanten automatisch een verzendlabel krijgen in je eigen huisstijl. Ook zorgen ze ervoor dat de track-and-trace-codes die de klant ontvangt eruit zien alsof jouw bedrijf de pakketten verstuurd. VehGro heeft hiervoor de volgende gegevens nodig:

1. Jouw bedrijfslogo in kleur (maximaal 2000 px bij 2000 px) voor op de track-and-trace-emails, de track-and-trace-pagina en de pakbon.
2. Jouw bedrijfslogo in zwart-wit (maximaal 3000 px bij 1000 px) voor op de verzendlabels.
3. De primaire en secundaire hoofdkleuren van je webshop (RGB- of Hexa-codes). Zo hebben de track-and-trace-emails en de track-and-trace-pagina nog meer de uitstraling van je bedrijf.
4. Jouw contactgegevens (naam, email en telefoonnummer) zodat klanten je kunnen bereiken bij een probleem of vraag over hun order.
5. Een slogan. Deze kan VehGro toevoegen aan de pakbon voor een persoonlijke uitstraling.

Checklist voor dropshippers

Je hebt nu een overzicht van wat er allemaal komt kijken bij het starten van je eigen webshop. Onderstaande checklist geeft de belangrijkste punten nog eens weer. Zo heb je handig op een rijtje wat je (nog) moet doen en kun je dit voor jezelf afvinken.

- ☐ **Stap 1:** Kies je producten en bijhorende dropshipping leverancier
- ☐ **Stap 2:** Maak een duidelijk businessplan voor je onderneming
- ☐ **Stap 3:** Voordelen en nadelen afwegen van dropshipping
- ☐ **Stap 4:** Onderzoek de concurrentie in jouw markt
- ☐ **Stap 5:** Creëer een uniek productaanbod (private label)
- ☐ **Stap 6:** Kies een e-commerceplatform en importeer met webshopimporter.com
- ☐ **Stap 7:** Maak werk van je online marketing
- ☐ **Stap 8:** Denk na over hoe je jouw bedrijf inricht (aftersales en klantenservice etc.)

Handige links

- <https://www.vehgroshop.nl/dropshipment>
- <https://webshopimporter.com/leveranciers/vehgro/>
- Overzicht E-commerce platformen
<http://webshopimporter.com/e-commerce-platformen/>





De leverancier

Als leverancier ben je scherp op veranderingen in de markt en wil je weten waar de kansen liggen. Dropshipping is je wellicht niet ontgaan. Dit verdienmodel kan een mooie kans bieden om je afzetmarkt uit te breiden en tegelijkertijd meer consumenten of bedrijven kennis te laten maken met jouw mooie producten. Ook VehGro zag kansen en is dropshipping gaan aanbieden aan haar klanten.

Ben je benieuwd welke voordelen dropshipping met zich meebrengt voor leveranciers en hoe je hiermee aan de slag kunt gaan? Maar wil je tegelijkertijd ook weten waar je op moet letten? In dit gedeelte nemen we je graag mee in de wereld van dropshipping voor leveranciers. We geven je hierbij inzicht in de voordelen en de aandachtspunten die dropshipping met zich mee kan brengen. Ook laten we je zien hoe Webshopimporter samen met jou het aanbieden van dropshipping aan je klanten kan realiseren. Tot slot hebben we een checklist toegevoegd om te zorgen dat je een vliegende start kunt maken!

De voordelen

Voordat je daadwerkelijk dropshipping gaat aanbieden aan je klanten, vraag je je natuurlijk af: 'What's in it for me?' We bespreken hier de voordelen.

Schaalbaarheid

Het is belangrijk om als bedrijf snel in te kunnen spelen op de omstandigheden en de groei van de organisatie, schaalbaarheid is hierin belangrijk. Dit betekent dat je je activiteiten (zoals verkoop en afhandeling orders) makkelijk moet kunnen aanpassen aan de vraag. Doordat processen bij dropshipping geautomatiseerd worden, kunnen product(data) en daarnaast ook de order(data) gemakkelijker worden verstuurd. Op deze manier is het makkelijker om de productie op te schalen en steeds dezelfde kwaliteit te kunnen blijven leveren.

Laagdrempeligheid

Zowel de leverancier als de webwinkel kunnen elkaar makkelijk aansluiten. Het proces om webwinkels en leveranciers met elkaar te verbinden is door deze aanbieders een stuk meer vereenvoudigd. Het maakt zakendoen tussen leveranciers en webwinkels laagdrempeliger en ze kunnen zo makkelijker het logistieke proces afstemmen. Een eigen webshop met behulp van dropshipping beginnen is hierdoor een stuk eenvoudiger. De leverancier kan daarnaast met dropshipping de verkoop een boost geven zonder hier grote investeringen voor te hoeven doen.



Groter bereik

Door als leverancier ook dropshipping aan te bieden, vergroot je jouw afzetmarkt. Je geeft meer bedrijven en tegelijkertijd meer consumenten de kans kennis te maken met jouw producten. Hiermee vergroot je je bereik. Dit kan resulteren in meer omzet.

New business

Samen met jouw dropshipping partners ben je in staat meerwaarde voor de klant te creëren en iets nieuws in de markt te zetten. Zo kom je bijvoorbeeld tot innovatieve ideeën of kun je samen een product uitbrengen onder jouw merknaam.

Risico's spreiden

Wed nooit op 1 paard. Als jij jouw product afzet aan 1 partij, creëert dat veel afhankelijkheid en dus een groot risico. Als je veel winst haalt uit die ene klant is dat op de korte termijn natuurlijk fijn. Echter, als die afnemer failliet gaat of het elders zoekt, ben je je totale inkomstenstroom kwijt. Met dropshipping kun je als leverancier schalen in individuele aantallen. Door ook aan dropshippers te leveren, creëer je kleinere financiële stromen per winkel. Je kunt aan zoveel webwinkels leveren als je wilt. De totale omzet kan dus snel oplopen.

Een rekenvoorbeeld:

1 webwinkel verkoopt 3 orders per dag à 15 euro per product. Dat is per maand 1350 euro omzet. Stel je hebt 10 shops aangesloten, dan kom je al op 13.500 euro per maand. Ga maar na als je 100 shops hebt!

Klanttevredenheid

Door ook dropshipping aan te bieden, voorzie je je klanten van meer opties en hoeft je niet snel nee te verkopen. Klanten vinden eerder bij jou wat ze zoeken, dit komt de klanttevredenheid ten goede.

Wanneer klanten een positieve ervaring met jouw webshop hebben gehad, vergroot dit de kans dat ze een volgende keer bij je terugkomen. Dat is natuurlijk wat je wilt!



De uitdagingen

Wanneer je besluit om als leverancier dropshipping aan te gaan bieden, zijn er ook een aantal zaken waar je op moet letten. Zorg dat je deze zaken goed hebt geregeld en doe er je voordeel mee!

Standaardisatie

Standaardisatie heeft tal van voordelen. Het maakt werkprocessen meetbaar en verbetert de snelheid en kwaliteit ervan. Daarnaast stelt het je in staat een continue kwaliteitsniveau te kunnen garanderen. Zorg dus dat je de werkprocessen in kaart brengt en deze zo inricht dat je een continue kwaliteit kunt waarborgen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan standaardisatie van logistiek, verkoop, marketing of automatisering. Maar ook de support of de klantenservice kan gestandaardiseerd worden.



De logistiek op orde hebben

Hier komt het belang van standaardisatie terug. Zorg ervoor dat binnen jouw bedrijf de logistieke processen gestandaardiseerd zijn zodat de kwaliteit gewaarborgd is. Als orders te laat of beschadigd aankomen bij de consument, schaadt dit de reputatie van de webwinkel waarmee je zaken doet. Grote kans dat als dit vaker voorkomt, de webwinkel liever voor een andere leverancier kiest.

Betrouwbare support

Het is belangrijk dat zowel leveranciers als dropshippers een goede klantenservice hebben omdat dit bijdraagt aan de klantervaring. Zorg dus dat je goed te bereiken bent en medewerkers verstand van zaken hebben. Bekijk voor jezelf of je de juiste capaciteit hebt om vragen te beantwoorden of dat het inrichten van een supportteam handiger is. Bij een supportteam is standaardisatie ook belangrijk. Als de klant van medewerkers verschillende antwoorden krijgt, komt dit de betrouwbaarheid niet ten goede. Zorg voor goed geïnformeerde medewerkers. Een training voor je medewerkers kan hierbij helpen.

Webshopimporter helpt leveranciers

Klanten aanleveren via apps

Met Webshopimporter kan er makkelijk een koppeling tussen webwinkel en leverancier tot stand worden gebracht en kunnen producten makkelijk worden toegevoegd. Webshopimporter is een innovatieve partner die nieuwe concepten voor en met klanten realiseert (bijvoorbeeld door middel van een eigen app voor de leverancier in een appstore). Sluit jij je als leverancier aan bij Webshopimporter, dan vergroot dit ook jouw exposure in e-commerce marketplaces.

Automatiseren

Jouw product- en voorraadgegevens worden automatisch geüpdatet in de webshop van de klant en zijn dus altijd actueel. Op deze manier ontvang je als leverancier enkel orders die je daadwerkelijk kunt leveren en hoeft de klant niet handmatig de informatie vanuit de leverancier up-to-date te houden. Dit verkleint de kans op fouten en scheelt veel tijd.

Ontzorging

Webshopimporter ondersteunt leveranciers op verschillende manieren. Zo zorgt het supportteam dat webshops altijd up-and-running zijn en kunnen zij vaak ook vragen over de leverancier beantwoorden. Dit ontlast jou als leverancier.

Dropshipping voor jouw klanten

Is jouw interesse gewekt en wil je als leverancier ook graag dropshipping gaan aanbieden aan jouw klanten? Webshopimporter helpt je op weg. Hoe gaan we technisch te werk om dit samen mogelijk te maken?

Stap 1: Maak een productdatafeed beschikbaar

Een belangrijke basis voor dropshipment is het aanleveren van een goede datafeed. Deze kan dan worden aangeboden aan dropshippers en door hen worden gebruikt voor hun webwinkel. In een datafeed zit productdata (bijvoorbeeld een artikelnummer, titel, prijs of omschrijving). Het bestand mag worden aangeleverd in CSV- of XML-formaat. Indien er een webservice beschikbaar is, kan Webshopimporter deze over API koppelen.

Meer informatie?

info@webshopimporter.com
of bel +31 (0)53 36 90 014.



Stap 2: Aanmelden bij Webshopimporter

Om producten te kunnen gaan aanbieden aan webwinkels zul je je eerst moeten aanmelden bij Webshopimporter. Wij lezen een productdatafeed in zodat deze te distribueren is naar diverse webwinkelplatformen. Daarna kan de dropshipper met behulp van onze apps gemakkelijk de feed importeren. Het resultaat is dat de producten in zijn of haar shop staan en dat de voorraden, prijzen, afbeeldingen en andere gegevens automatisch worden geüpdatet in de shops. Om dit te kunnen realiseren, moeten een aantal zaken zijn geregeld. Deze vind je aan de rechterkant.

Vereisten vooraf

Logistiek en datafeed

Het dropshipping proces (pagina 3) moet lopen. Voor de automatisering moet er een datafeed beschikbaar worden gesteld zodat we dagelijks kunnen zorgen dat producten en orders naar alle dropshipping klanten worden gesynchroniseerd.

Platform ondersteuning

Webshopimporter ondersteunt de platformen Magento, Lightspeed, CCV shop, Woocommerce en Shopify. Mocht je een ander platform gebruiken, dan kunnen we je tegen meerkosten aansluiten op 1 van deze platforms.

CSV-, XML-, of API-data

CSV/XML/API data kunnen uit een ERP-systeem komen of uit een webshop. Zorg ervoor dat wij de technische documentatie aangeleverd krijgen van het ERP-systeem of toegang hebben tot de data.

Offerte bespreken

De financiële voorwaarden stemmen we tijdens een online meeting af. Wij vragen een commissie-percentages voor de opzet van de infrastructuur en eenmalige implementatie kosten.

Materiaal uitwisselen

Ten behoeve van de samenwerking is het gewenst om ondersteunend materiaal uit te wisselen en elkaar te vernoemen op de eigen websites.

Checklist voor leveranciers

Je hebt nu meer inzicht in wat erbij komt kijken als je als leverancier dropshipping wilt gaan aanbieden aan jouw klanten. Onderstaande checklist geeft je een overzicht van de genoemde stappen in dit proces. Zo heb je handig op een rijtje wat je (nog) moet doen en kan je dit voor jezelf afvinken.

- ☐ **Stap 1.** Maak je bedrijf schaalbaar voor dropshipment door middel van standaardisatie
- ☐ **Stap 2.** Onderzoek mogelijkheden om een unieke producten aan te bieden (bijv. private label)
- ☐ **Stap 3.** Zorg dat de logistiek op orde is (bijv. track-and-trace-verzending mogelijkheid)
- ☐ **Stap 4.** Zorg voor goede betrouwbare support en goede informatie op eigen website
- ☐ **Stap 5.** Meld je aan als leverancier bij Webshopimporter en bespreek de offerte
- ☐ **Stap 6.** Maak een productdatafeed beschikbaar (CSV-, XML-bestand of API-webservice)
- ☐ **Stap 7.** Automatiseer product en voorraad data richting klanten via Webshopimporter
- ☐ **Stap 8.** Breng jezelf onder de aandacht (bijv. via Webshopimporter dropshipping apps)

Handige links

- <https://webshopimporter.com/leveranciers/word-leverancier/>
- <https://webshopimporter.com/contact/>
- Mail: info@webshopimporter.com



Bronnen

- Lightspeed (z.d.) Dropshipping voor beginners [Brochure].
- Webwinkel vakdagen (2017). Waarom dropshipping?! [Brochure].
- <https://www.thuiswinkel.org/webshops/kennisbank/topics/thuiswinkel-markt-monitor/>
- <https://www.nu.nl/geldzaken/6096555/snel-rijk-worden-met-dropshipping-dat-is-een-fabeltje.html>
- <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/internationaal-ondernemen/e-commerce/dropshipping-online-verkopen-zonder-voorraad/>
- <https://www.lightspeedhq.nl/blog/start-je-eigen-dropship-business-in-9-stappen/>
- <https://www.shopify.nl/blog/handleiding-ondernemingsplan-schrijven>
- <https://www.ikgastarten.nl/bedrijf-starten/bedrijfsplan/heb-ik-echt-een-ondernemingsplan-nodig>
- <https://ondernemersplein.kvk.nl/inschrijven-bij-kvk/>
- <https://onlinemarketingagency.nl/marketingtermen/niche/>
- <https://www.emerce.nl/achtergrond/zet-dropshipping-succesvol>
- <https://imu.nl/internet-marketing-kennisbank/dropshipping/dropshipping-leverancier-vinden/>
- <https://www.ictrecht.nl/blog/de-meest-voorkomende-valkuilen-bij-dropshipping>
- <https://funnelschool.nl/bibliotheek/dropshipping/dropshipping-nadelen/>
- <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bescherming-van-consumenten/vraag-en-antwoord/dropshipping-voor-ondernemers>
- advocaatzoeken.nl/blog/dropshipping-waar-moet-de-dropshipper-juridisch-op-letten-en-welke-rechten-heeft-de-klant
- <https://www.ikgastarten.nl/bedrijf-starten/webshop/de-voor-en-nadelen-van-dropshipping>
- <https://www.ag5.com/nl/standaardisatie-van-werkprocessen/>
- <http://webshopimporter.com/e-commerce-platformen/>
- <https://www.vehgroshop.nl/brochure>

Deze brochure is een samenwerking tussen:

