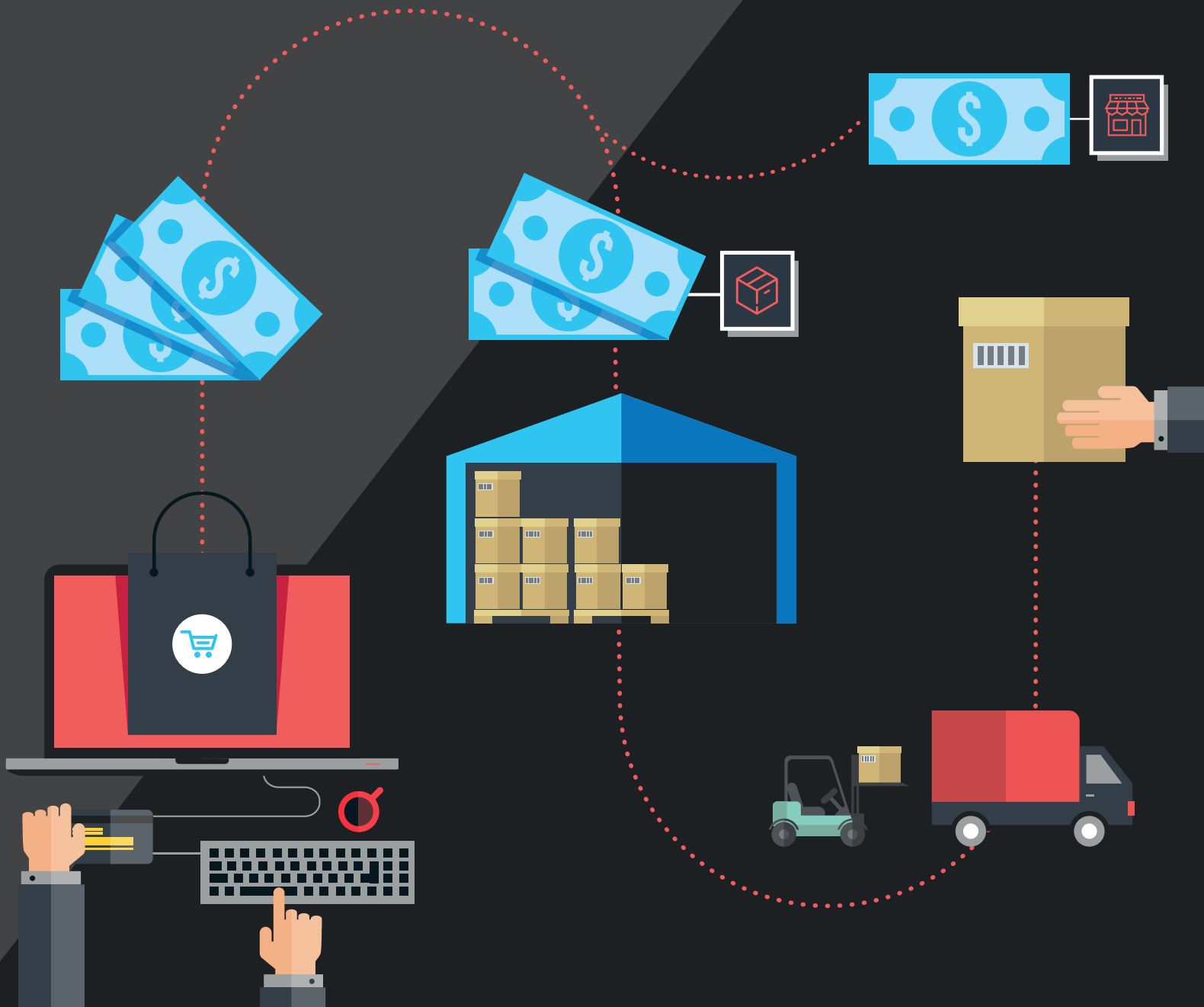


# DROPSHIPPING VOOR BEGINNERS

Verkopen zonder voorraad.



## INHOUDSOPGAVE

<i>Introductie .....</i>	<i>3</i>
<i>Over dropshipping.....</i>	<i>5</i>
<i>De voordelen .....</i>	<i>7</i>
<i>De valkuilen .....</i>	<i>8</i>
<i>Het proces .....</i>	<i>11</i>
<i>De leveranciers.....</i>	<i>14</i>
<i>Over Lightspeed .....</i>	<i>20</i>



## INTRODUCTIE

Dropshipping is zoveel meer dan alleen een verzendmethode. Het is een strategie. Niet om snel rijk te worden; alhoewel dit niet onmogelijk is. Maar om een webwinkel op te starten zonder dat je een grote investering hoeft te doen. Je hoeft geen voorraad in te kopen en de verzending besteed je uit.

Wat doe je dan wel? Nou, een webshop runnen. En daar komt nog genoeg bij kijken. Hoe trek je bezoekers aan? Hoe voorkom je dat je de verkeerde leverancier kiest? Hoe vind je überhaupt een betrouwbare partij in dropshipping?

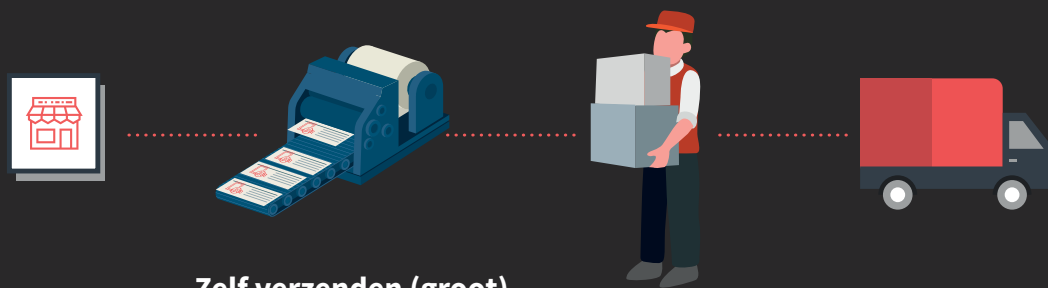
Deze whitepaper staat boordevol tips om jouw webwinkel succesvol te laten zijn met dropshipping. Natuurlijk wensen we het je toe om snel rijk te worden met dropshipping, maar niet zonder je te hebben ingelicht over de valkuilen. En je tips voor succes te hebben meegegeven.

1



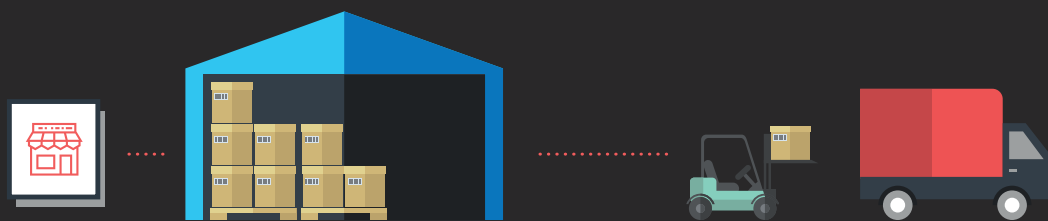
Zelf verzenden (klein)

2



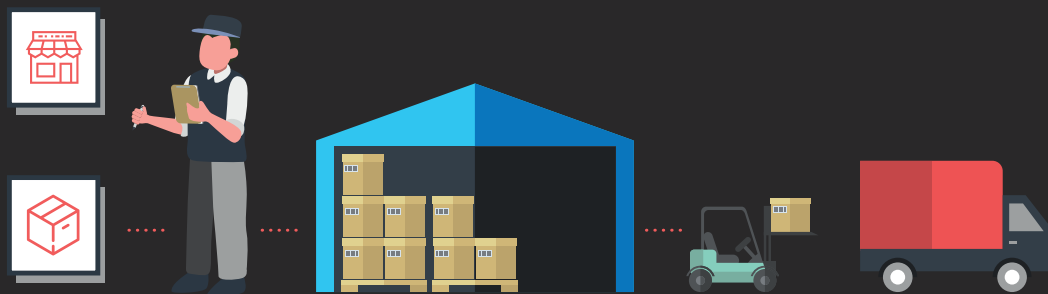
Zelf verzenden (groot)

3



Magazijn of pakhuis

4



Dropshipping

## OVER DROPSHIPPING

**E**en winkel zonder voorraad; verkopen zonder verzenden. Dat is dropshipping. In het kort is dropshipping een methode waarbij je een winkel runt, en je je voorraadbeheer en verzending uitbesteedt. Dropshipping is vaak de eerste keuze voor wie net begint met een webwinkel. Je zet een website op, richt je op een niche of bepaalde doelgroep, en kiest bijpassende producten. Alleen staan die producten niet op je zolderkamer of in een gehuurd magazijn. En hoef je ook niet naar het postkantoor. De producten gaan direct van leverancier naar consument.

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. Met dropshipping pak je minder marge dan wanneer je het product zelf maakt of laat maken. Maar het scheelt je wel een hoop tijd en geld op het gebied van voorraadbeheer, verzending en retourneren.

### Verzending of fulfillment

Wanneer je een online winkel opent, moet je 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

### Start je eCommerce bedrijf

Om producten online te verkopen, is het niet per se noodzakelijk om een eigen site of webshop te hebben. Je kunt ook producten verkopen via Marktplaats, eBay, Bol.com of Amazon. Het voordeel? Er komen veel bezoekers en de investeringskosten zijn laag. Toch kiezen veel mensen ervoor om een eigen echte online winkel te openen. De reden? Op e-commerce platforms als eBay gaat het toch voornamelijk om het prijsverschil. Als je een eigen winkel hebt, kun je meerwaarde creëren door je eigen merk op te bouwen en leuke marketingacties eromheen te organiseren, zoals kortingscodes, nieuwsbrieven, blogs en events. Met je eigen webshop ben je niet afhankelijk van regeltjes, voorwaarden en het design van een andere website.



## DE VOORDELEN

Edereen 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 zien je producten 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 regel.

### **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

**J**e geeft met dropshipping veel zorgen uit handen. Maar je kunt je niet alleen maar bezighouden met de leuke dingen. Daarbij is dropshipping geen franchise: je bent nergens bij aangesloten en je moet, behalve de verzending en opslag, nog steeds alles zelf doen. Je bent dan wel een tussenpersoon, maar ook een ondernemer. En er zijn meerdere rollen te vervullen wanneer je een onlinebedrijf start: 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:

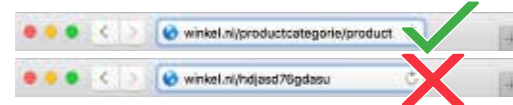
### **All show, no meat**

Je hebt een prachtige website en hebt veel geld besteed aan het design. Je hebt visitekaartjes. Je hebt je LinkedIn-status veranderd in 'E-commerce entrepreneur' en je Facebook-status geüpdate met *De mooiste producten koop je op mijn website*. En dan? Niks. Er gebeurt niks. Want je hebt een prachtig uithangbord, maar geen winkel. Zorg er daarom voor dat je (online)winkel volstaat met mooie producten. Upload meerdere foto's per product. Besteed aandacht aan de juiste beschrijving. Zorg dat je dropdownmenu's aanmaakt wanneer je een product ook in een andere maat of kleur aanbiedt. Zorg dat de checkout gemakkelijk en duidelijk is. Een mooie pagina converteert wel beter, maar het is belangrijker

dat het aanbod niet teleurstelt. Bij de Lidl en Aldi kopen ook mensen. Zorg dat je een betrouwbare en kwalitatieve webwinkel hebt die goed loopt. En zet gaandeweg pas de puntjes op de i.

### **Geen bezoekers**

Zorg voor een goede online vindbaarheid (SEO). Een webshop zonder bezoekers draait geen omzet. Zorg ervoor dat je productomschrijving op orde is en dat de categoriepagina's goed zijn ingedeeld. En maak schone URL's aan.



Meer SEO-tips voor je website? Download de whitepaper [SEO: Hoe komt mijn webshop hoger in Google?](#)

### **Klantenservice**

Mensen hebben vragen. Als een klant een vraag heeft, waar kan hij of zij dan terecht? Kunnen ze mailen, bellen of heb je een livechat geïnstalleerd? Als je elektronica verkoopt, willen mensen weten hoe het product koppelt met hun huidige apparaat ("Is dit kabeltje ook geschikt voor de iPhone4?"). Als je kleding verkoopt, hebben mensen vragen over hoe de maat valt. Vragen kunnen variëren van "Hoe lang duurt shipping?", "Kan ik mijn geld terugkrijgen?" tot "Kan ik een order annuleren?". 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**

Open om te beginnen een zakelijke bankrekening, een PayPal- en Visa-account. Zorg ervoor dat zakelijk en privé niet door elkaar lopen. Je moet je inkomsten en uitgaven kunnen verantwoorden aan de Belastingdienst. Houd daarbij ook rekening met naheffingen. Niet elke euro die binnenkomt, is winst. Er zijn ook nog kosten, en de grootste daarvan is belasting. De oplossing: koppel een boekhoudsysteem aan je onlinewebshop. Zo hoef je niet handmatig alle orders bij te houden. Denk hierbij ook aan creditfacturen wanneer mensen iets retour sturen. Sommige webwinkelsoftwareaanbieders hebben dit geautomatiseerd, maar het is niet standaard!

### **Onbetrouwbare leveranciers**

Het grootste gevaar met dropshipping is een onbetrouwbare leverancier. Je hele voorraad en distributie hangt af van een externe partij. En helaas zijn er veel malafide bedrijven in deze branche. Je succes hangt af van het kiezen van een betrouwbare partner in dropshipping. Hoe je deze vindt en waar je op moet letten, lees je verderop in deze whitepaper.

### **Marktwerking**

Natuurlijk zijn er altijd dingen waar je pech mee kunt hebben. Je verkoopt zwembadjes, maar het regent de hele zomer. Er was veel vraag naar een product, maar de markt was al snel verzadigd. Snel kunnen schakelen is **key** en bovendien kun je heel gemakkelijk van koers veranderen als je geen vaste voorraad hebt.

### **Je doelgroep is iedereen**

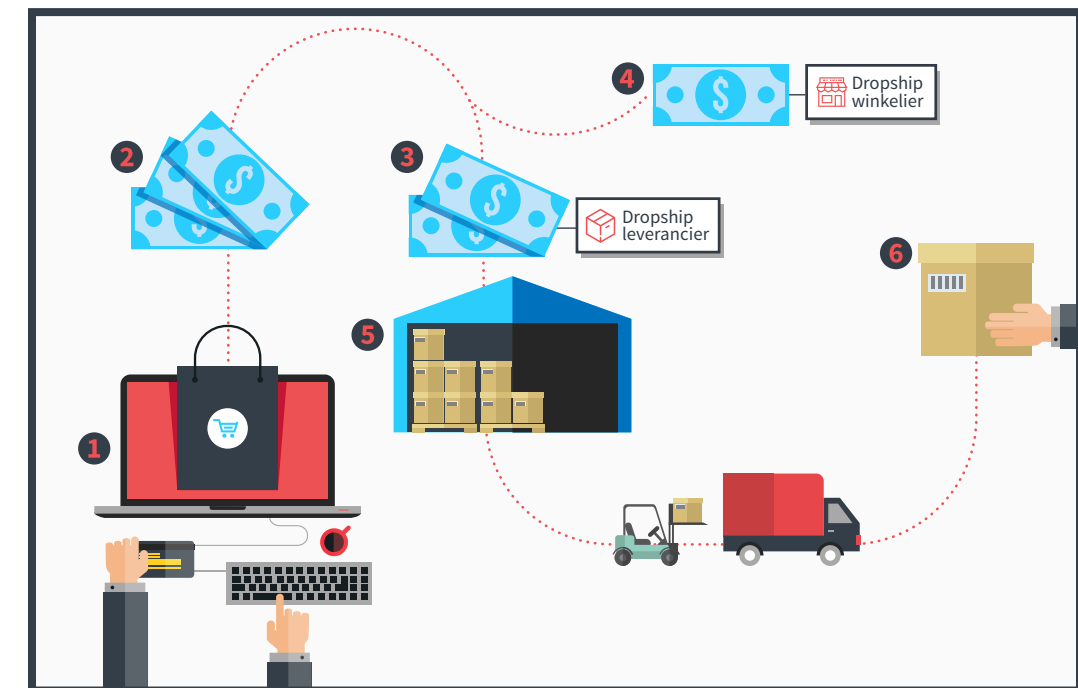
Met andere woorden: je hebt geen doelgroep. Onderzoek eerst goed wat de markt doet, welke producten goed lopen en welke niche aansluit op welke doelgroep. Meer hierover in hoofdstuk *De producten*.

### **Houd hier ook rekening mee:**

- Er is veel concurrentie; soms ook van de leveranciers zelf.
- De marges op sommige producten zijn te laag om van te leven.
- Een bedrijf dat niet is aangemeld bij de Kamer van Koophandel komt niet ver.



## HET PROCES



**Stap 1:** De klant koopt op jouw webshop.

**Stap 2:** De klant betaalt de bestelling.

**Stap 3:** Een groot deel hiervan bestaat uit de inkoopkosten: dat ontvangt de groothandel.

**Stap 4:** Wat overblijft, is de marge voor de dropshipwinkelier: dat ben jij.

**Stap 5:** De leverancier verzendt de bestelling vanuit zijn magazijn.

**Stap 6:** De klant ontvangt de bestelling.

### ***Hoeveel tijd kost het om een winkel op te starten met dropshipping?***

Ervan uitgaande dat dit je eerste webwinkel is, ben je in totaal tussen de 50 en 70 uur kwijt voor het hele proces: inschrijven, marktonderzoek doen, niche kiezen, leveranciers kiezen, website ontwerpen, alle teksten en foto's op de website doorlopen en bezoekers trekken.

Dus wanneer je het verspreidt over acht werkuren per dag, dan kun je binnen twee weken klaar zijn.<sup>1</sup>

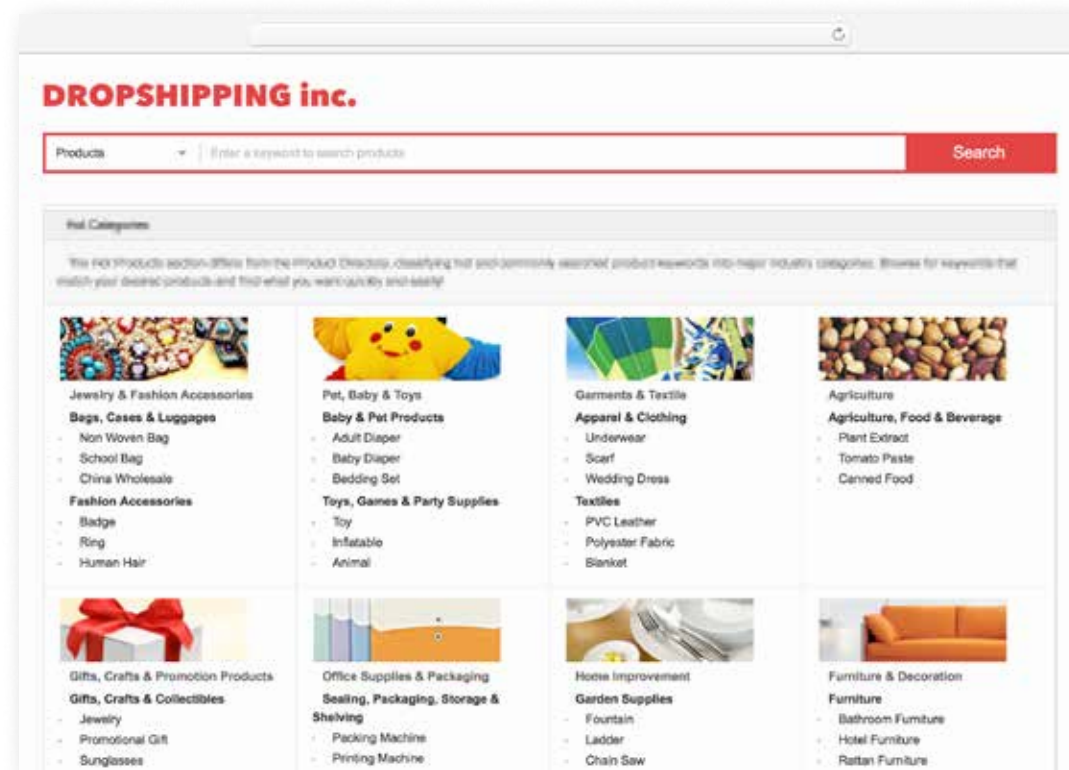
<sup>1</sup> Q and A: How Much Time Do I Need To Invest? 7 september 2015, DropshipLifeStyle.com

## DE PRODUCTEN

**J**e kunt online van alles verkopen. Niet alleen spullen, maar ook eten & drinken. Denk maar aan onlinewijnhandelaren of exclusief vlees. Je kunt ook halffabrikaten verkopen, zoals stoffen, (plant)extracten of ander materiaal. Bouwmateriaal zoals stalen platen worden bijvoorbeeld online veel verkocht. Zonder voorkennis ligt het wellicht het meest voor de hand om producten te verkopen zoals kleding, cadeauartikelen, speelgoed, meubelen, sportartikelen en elektronica.

### Marktonderzoek doen

**Welke producten lenen zich goed voor dropshipping?** In principe alle producten, mits er genoeg marge op zit. Je moet immers een groot deel afstaan aan je leverancier. Je kunt kiezen voor dure producten waarbij je per artikel meteen een goede marge pakt, zoals meubels. Of je kiest voor producten met minder marge, maar die wel sneller verkocht worden. Het is af te raden voor goedkope producten te kiezen: de kosten die je per product aan je dropshippingleverancier betaalt, haal je er niet of nauwelijks uit.



**Hoe vind je het gat in de markt?** Onderzoek waar veel vraag naar is; kijk in je directe omgeving. Waar zijn je vrienden en jij altijd naar op zoek maar kunnen jullie nooit vinden? Leuke opblaasbare dieren voor in het zwembad? Een jarenvijftig-tv-meubel? Een koppelstuk voor je tuinslang? Het kan van alles zijn. Om te weten of meer mensen hiernaar op zoek zijn, kun je Google raadplegen. Typ in de [Google KeywordPlanner](#) het product in en ontdek hoe vaak er deze maand naar dit product gezocht is. Log hiervoor eerst in op je Google Adwords account. Een (gratis) alternatief is [Übersuggest](#).

### Niche kiezen

Verkoop je bijvoorbeeld voedingssupplementen, dan bevind je je in een niche, namelijk die van sport en gezondheid. Onderzoek wie je concurrenten zijn, simpelweg door te googlen naar de producten die je wilt gaan verkopen. Zijn er veel aanbieders? Kijk of je kunt concurreren op prijs of kwaliteit. Zo niet, dan wordt het lastig om op pagina 1 te komen in de Google ranking. Gooi het dan over een andere boeg of kies een ander product. Want hoe beter je vindbaar bent, hoe gemakkelijker je verkoopt. Zeer uitgesproken, specifieke producten verkopen het best. Iets wat niet gemakkelijk verkrijgbaar is bijvoorbeeld. Op generieke producten, bijvoorbeeld telefoonhoesjes, zit weinig marge en de concurrentie is hoog.

### Doelgroep bepalen

'Als je doelgroep iedereen is, dan heb je geen doelgroep' is een veelgehoorde marketingregel.

Richt je niet op Nederlanders tussen de 23 en 65 jaar. Niemand zal zich aangesproken voelen. Richt je specifiek op een groep. Bijvoorbeeld op sporters, op hipsters, op 65-plussers, op mensen die van Franse kaasjes houden. Op die manier weet je ook veel beter waar je het beste kunt adverteren. Welke zoekwoorden je moet instellen. En hoe je tekst en beeld moet gebruiken op je website.

### Hou het simpel

Als je zelf in het product gelooft, verkoopt dat gemakkelijker. Je bent immers je eigen doelgroep, dus je begrijpt je klant. Echter, een product waar je zelf geen raakvlak mee hebt, kan nog steeds een goed product zijn. Een gat in de markt hoeft niet altijd iets te zijn wat je zelf ook zou willen hebben. Waar je wel rekening mee moet houden, is dat mensen advies willen over het product. Ze hebben vragen. Je stelt je webshop erop af. Kies daarom geen product waar je zelf geen verstand van hebt. Verkoop geen bouwmateriaal als je zelf geen bouw kennis hebt. Verkoop geen ingewikkelde sportartikelen waarvoor je eerst op cursus moet. Want voor elke vraag ben jij het eerste aanspreekpunt.

### De test

Wil je eerst nog even oefenen voordat je voluit gaat? Zet je product(en) op Marktplaats, eBay of Bol.com. Je kunt ook beginnen met verkopen via deze kanalen voordat je een webshop start. Gaat de verkoop op Marktplaats slecht? Dan kun je misschien beter een ander product kiezen.



## DE LEVERANCIERS

**J**e hebt een webshop. Je hebt een marketingplan. Je hebt besloten welke producten je wilt verkopen. Maar wie gaat de producten leveren en naar je klanten sturen? ‘Dropshipping’ is een term, maar ‘dropshipper’ is geen titel. De ‘dropshipleveranciers’ zijn fabrieken, groothandels of retailers.

### Fabrikant

Als een fabrikant bereid is producten direct naar consumenten te versturen, dan is hij een dropshippingleverancier. Maar meestal zal het een groothandel zijn die deze dienst aanbiedt. Het verschil zit voornamelijk in aantal en prijs. Rechtstreeks inkopen van de fabriek is het goedkoopst, maar je zit wel met enorme aantallen, die je meestal direct moet afnemen. Dit betekent dat je daarna alsnog een voorraad te onderhouden hebt. Bovendien leveren fabrikanten in de meeste gevallen niet direct aan consumenten of winkeliers.

### Groothandel

De ideale dropshippingleverancier is een groothandel. Wanneer je een eigen zaak hebt, ga je ook bij de Makro, Sligro of Hanos winkelen. En niet bij Albert Heijn of Jumbo. Webwinkeliers kopen in bij onlinegroothandels; deze staan tussen de fabrikant en winkelier in. Er is vaak geen minimale afname, en als die er wel is, dan ligt dat aantal veel lager dan bij een fabrikant.

Groothandels bieden ruime keuze; ze hebben producten op voorraad van verschillende fabrikanten. Vaak zie je dat elke groothandel zijn specialiteiten binnen een bepaalde sector of (niche)markt heeft. De meeste verkopen alleen aan winkeliers, maar je hebt groothandels die ook aan consumenten verkopen. In dat geval zijn ze zowel leverancier als winkelier, en zal je winstmarge minder groot zijn.

### Detailhandelaar

Een detailhandelaar of winkelier verkoopt zijn producten direct aan consumenten. Dat ben jij dus. Soms komt het voor dat detailhandelaren ook dropshipping aanbieden. Ook hierbij is je winstmarge minimaal. Maar het kan wel een optie zijn. Stel, iemand heeft een eigen winkeltje in handgemaakte sieraden. Er is veel vraag naar en jij wilt ze ook in je assortiment. Je biedt de sieraden te koop aan in je winkel en laat ze rechtstreeks vanaf de sieradenwinkel naar de consument bezorgen. In dat geval is deze winkelier ook een van jouw dropshippingleveranciers.

### De beste prijs

Wanneer iemand dropshipping aanbiedt, wil dat niet zeggen dat je groothandelprijzen betaalt. Het betekent in feite alleen dat het bedrijf de producten die bij jou besteld zijn, ook namens jou naar de klant verstuurt. Hoe bepaal je de beste prijs? Allereerst: vergelijk geen appels met peren. Rechtstreeks vanaf de fabrikant is goedkoop,

maar vaak lastig communiceren. Er gaat veel tijd verloren en producten hebben een lange levertijd. Groothandels zijn er in verschillende soorten en maten: een kleine aanbieder in fashion versus een grote aanbieder van elektronica. Bovendien zijn ze vaak niet in Nederland gevestigd. Dit scheelt aanzienlijk in de verzendkosten. Kijk dus niet alleen naar de productprijs, maar ook naar de levertijd en verzendkosten.

### Betrouwbaar

Afhankelijk van waar je zoekt, is de kans groot dat je een aantal nepgroothandels tegenkomt. Helaas zijn traditionele groothandels slecht in marketing en daarom moeilijker te vinden, met als gevolg dat er veel zogenaamde groothandels bestaan – meestal niet meer dan tussenhandelaren – dus het is zaak om goed op te letten.

Met de volgende aanpak kun je vaststellen of je met een echte groothandel te maken hebt:

NIET OKÉ	WEL OKÉ
<b>Iedereen kan bestellen</b> Ook consumenten. Je hoeft alleen maar je adres in te vullen en te betalen, zonder controle of je wel een legitiem bedrijf bent.	<b>Eerst inloggen</b> Een eigen account waarbij gevraagd wordt om alle bedrijfsgegevens, voordat je kunt bestellen.
<b>Maandelijks kosten</b> Een betrouwbare leverancier zal nooit om zogenoemde ‘servicekosten’ vragen.	<b>Kosten per bestelling</b> Dit kan variëren van 2 tot 5 euro. Het is de prijs die je betaalt voor de verpakking en verzending.
<b>Minimum bestelling</b> Het voordeel van dropshipping is juist dat je geen producten op voorraad hebt.	<b>Vooruitbetaling</b> Als je met een leverancier gaat samenwerken, moeten ze ook op jou kunnen vertrouwen.

### Hoe vind je een leverancier?

Dit is waar je naar kunt googlen: “groothandel” + branche: “kleding” of “elektronica”. Wat daar wel lastig bij is, is dat groothandels meestal niet zo goed zijn in marketing en SEO. Ze zijn dus niet gemakkelijk vindbaar (pas op pagina 3 in Google) en de websites zijn bovendien niet altijd even mooi en goed. Dat wil echter niet zeggen dat ze onbetrouwbaar zijn. Het is wel lastiger beoordelen. Natuurlijk zijn er ook de bekende sites, zoals made-in-china.com en alibaba.com, waarbij je op producten zoekt in plaats van leverancier.

*Let op! Jij bent niet de enige die kritisch is; ook de leverancier wil lang niet altijd met iedereen zomaar zaken doen. Een groothandel wil graag betrouwbare informatie vooraf. Waar zit je winkel? Hoe lang verkoop je al online? Als je jezelf als winkelier niet goed presenteert, kan het zijn dat een groothandel niet aan jou wil leveren.*

## Wat is een dropshipping directory?

Dit is een overzicht van groothandels en producten. Omdat veel groothandels geen eigen website hebben, is het moeilijk om ze te vinden. Een dropshipping directory zoals WorldWideBrands.com of AliExpress kan je gemakkelijk in contact brengen met dropshippingleveranciers. Er zijn alleen wel bemiddelingskosten aan verbonden. Dit is desondanks toch aan te raden. Het scheelt ontzettend veel tijd als je niet hoeft te zoeken naar een groothandel, hoeft te raden of het een goede partij is en vervolgens af te wachten of de groothandel wel met jou wil samenwerken. Maar alsnog biedt het geen 100% garantie voor een snelle integratie met een leverancier. Dat heb je alleen met de voorgeselecteerde dropshippingpartners aangesloten bij je webwinkelsoftwareaanbieder.

## Webshoppartners

Het gemakkelijkste zou zijn wanneer iemand anders al voor je heeft uitgezocht wat betrouwbare leveranciers zijn. Gewoon een lijstje van aanbieders uit Nederland of met een Nederlandse site.

Ga hiervoor naar de website van het e-commerce platform waarop je webshop draait. De meeste webshopsoftwareaanbieders hebben integraties met preferred suppliers of partners op het gebied van dropshipping. Zoals [Lightspeed eCommerce](#) (voorheen SEOshop).

## Hoe werkt het?

Heb je een groothandel uitgekozen, importeer de productlijst dan automatisch, via XML of handmatig in je webshop. Werk je met de partners van je webshop? Kies dan na het aanmaken van een webshop, de dropshipleverancier(s) waarmee jij wilt samenwerken. Vervolgens importeer je automatisch de door jou gekozen producten in je webshop. Je kunt dan dezelfde dag nog beginnen met verkopen.

## Een lijstje dropshipleveranciers

Hieronder vind je enkele betrouwbare dropshippingpartners voor wederverkopers en kleine/middelgrote bedrijven. Ze hebben allemaal een webshopintegratie.

- **Drobbs** 25 jaar ervaring en ruim 1800 artikelen op het gebied van Home & Living.
- **NEDIS** heeft artikelen op het gebied van computers, fotomateriaal, televisies en speelgoed.
- **dutchcoms** bestaat al meer dan 15 jaar en heeft 500.000 artikelen, waaronder mobiele telefoons/smartphones, consumentenelektronica, inktpatronen, horloges, gereedschap, parfums en aanverwante accessoires.
- **Qwerty** heeft artikelen op het gebied van computers, beveiliging, koeling, opslag en printers.
- **EDC** heeft dropshippingartikelen op het gebied van erotiek. Of kies **Eropartner**.
- **Complies** voor alle dropshippingartikelen op het gebied van elektronica.
- **PIXmania-PRO** biedt dropshipping en onlineverkoop van computers, fotomateriaal, televisies en speelgoed.
- **WAVE** biedt dropshipping en onlineverkoop van o.a. telefoons, tablets, computers, games, componenten, tv's en navigatie.

Voor meer betrouwbare

dropshippingpartners, kijk op:

[lightspeedhq.nl/e-commerce/dropshipping/](https://lightspeedhq.nl/e-commerce/dropshipping/)



## HET SUCCES

**M**et 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 en neem ze niet direct over van de leverancier. Zorg voor voldoende foto's en eventueel video's. Integreer een *Quick View* voor snelle beslissers en een *Zoomfunctie* voor nog beter beeld van het product.

### **Marketing**

Maak productvideo's, schrijf blogs, speel in op feestdagen. Bied vaste klanten korting of stuur een gerichte nieuwsbrief.

### **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**

Onbekend maakt onbemind. Reviews van jouw producten, een websitekeurmerk en regelmatig contact zorgen voor een vertrouwensrelatie tussen jou en de klant.



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). Of laat klanten een review plaatsen door te integreren met een keurmerk als [Trusted Shops](#).

### **De ultieme middle man**

De fabriek in China die de spullen maakt? De leverancier waarmee je samenwerkt? Zij kennen jouw klanten niet. Ligt er een probleem bij de verscheping of kwaliteit van het product? Jouw klanten hebben daar geen boodschap aan. Wees de betrouwbare stabiele factor.

Waarom zouden mensen niet zelf rechtstreeks bij de leverancier of fabriek bestellen? Omdat jij de meerwaarde biedt. Dit uit zich onder meer in de klantenservice, de verantwoordelijkheid die jij voor je producten draagt en een goedwerkende website. Wat is de laadtijd van jouw pagina's?

Zijn de levertijd en voorraad duidelijk aangegeven? En help klanten bij het maken van hun keuze: voor wie of wat is het product geschikt?

De grootste kans op succes heb je als je goed voorbereid bent. Nu je deze whitepaper hebt gelezen, weet je in elk geval precies wat dropshipping is, wat de voordelen en de verantwoordelijkheden zijn die erbij komen kijken. Dropshipping is een laagdrempelige manier om te beginnen met je eigen e-commerce bedrijf. Qua geld en middelen ben je weinig kwijt, qua tijd en inzet wat meer. Maar met de juiste voorbereiding en de beste webshopsoftware- en dropshippingleveranciers, kan er in principe weinig misgaan. Gooi er een marketingsausje overheen, voeg passie toe en de weg naar succes ligt wijd voor je open.



## OVER LIGHTSPEED

We zijn Lightspeed gestart met het idee dat je je als ondernemer moet kunnen richten op marketing zonder je zorgen te maken over het technisch onderhoud van je webshop. Lightspeed klanten profiteren van een e-commerce platform dat flexibel, schaalbaar en binnen 30 minuten eenvoudig te gebruiken is. Meer dan 34.000 bedrijven wereldwijd gebruiken Lightspeed's e-commerce en point-of-sale oplossingen en zetten jaarlijks gezamenlijk meer dan €11 miljard om.

 [twitter.com/LightSpeedPOS](https://twitter.com/LightSpeedPOS)

 [facebook.com/LightSpeedPOS](https://facebook.com/LightSpeedPOS)

Start je gratis proefperiode op [lightspeedhq.nl](https://lightspeedhq.nl)

Vragen? Bel ons op +31 (0) 20 820 23 91

