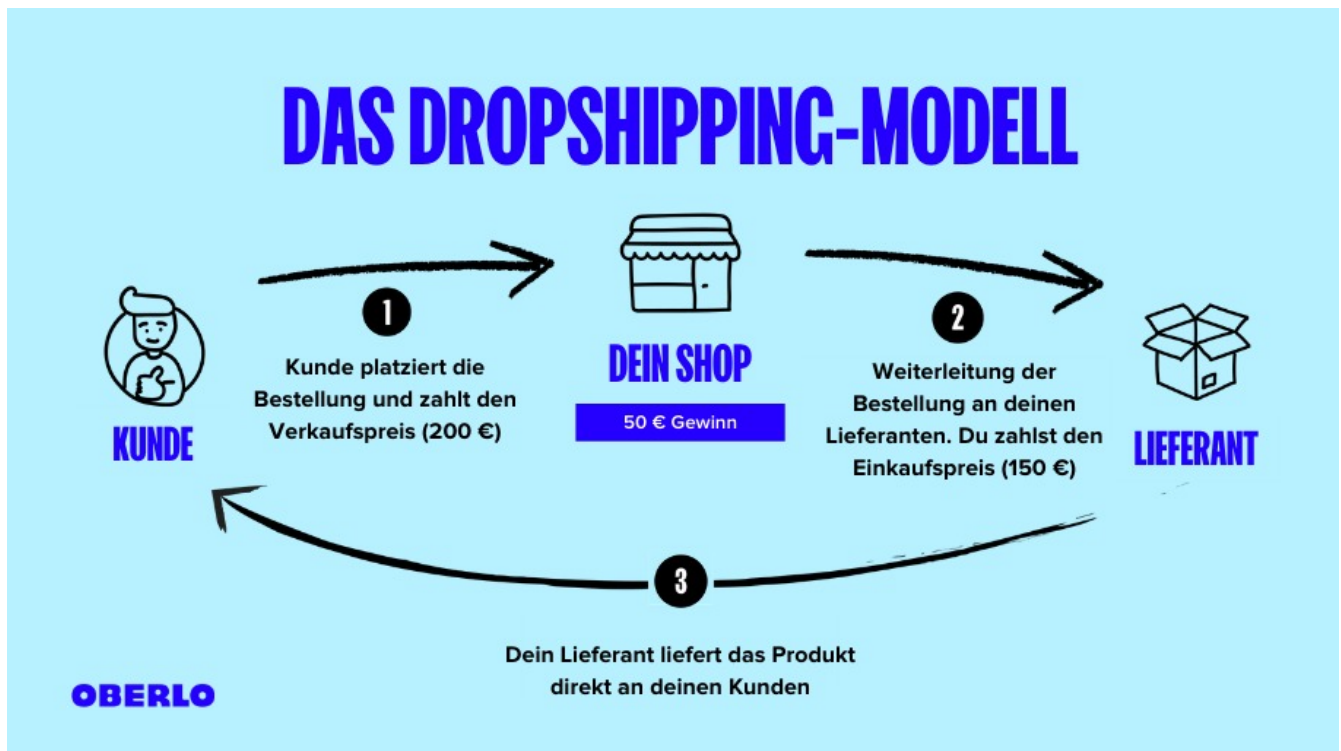


Dropshipping

Table of Contents

1. Was ist Dropshipping	1
2. Wie funktioniert Dropshipping?	2
3. Anwendungsbeispiel	2



1. Was ist Dropshipping

Dropshipping wird manchmal auch Streckengeschäft oder Direktversand genannt und ist eine Methode des Onlinehandels, bei der ein Geschäft die Produkte, die es verkauft, nicht selbst auf Lager hat.

Wenn eine Bestellung bei einem Dropshipping Händler eingeht, verschickt er die Bestelldaten seines Kunden stattdessen direkt an den Lieferanten, der die Ware lagert. Der Lieferant versendet das Produkt daraufhin direkt an den Kunden und erhält vom Händler den Einkaufspreis für den versendeten Artikel. Das bedeutet, dass der Dropshipping Händler seine Ware nicht im Voraus bei einem Großhändler einkaufen muss, um sie in seinem Shop verkaufen zu können.

Der größte Unterschied zwischen Dropshipping und dem traditionellen Onlinehandel ist also, dass der Händler kein Inventar auf Lager hat. Stattdessen verkauft der Händler die Produkte eines Dritten, in der Regel die eines Großhändlers oder Herstellers.

Dropshipping ist für angehende Unternehmer ohne viel Startkapital geeignet, da es keine hohen Investitionen, wie z.B. beim traditionellen Online-Einzelhandelsmodell erfordert.

Der Dropshipping Händler ist beim Dropshipping hauptsächlich für die Kundenakquise und die Abwicklung der Bestellungen verantwortlich, was bedeutet, dass du effektiv ein Zwischenhändler bist.

2. Wie funktioniert Dropshipping?

Beim Dropshipping geben Kunden auf dem Onlineshop eines Händlers Bestellungen auf und bezahlen wie gewohnt für die Ware. Obwohl der Kunde die Produkte in dem Moment bestellt und bezahlt hat, hat der Händler die Ware jedoch nicht in seinem Lager. Der Händler nutzt das vom Kunden erhaltene Geld, um die Waren erst im nachhinein beim Dropshipping Lieferanten zu bestellen und gibt bei der Bestellung die Adresse und Namen des Kunden an. Auf diese Weise wird das Produkt direkt an den Kunden versendet und der Händler muss keine Ware im Voraus lagern.

Der Kunde bezahlt also den Händler, der wiederum mit diesem Geld den Lieferanten bezahlt. Natürlich behält der Händler einen Teil des Geldes als Gewinn. Als Händler legst du die Verkaufspreise selbst fest und bestimmst somit auch selbst, wie viel Gewinn du pro Verkauf machen möchtest. Als Händler musst du dich nicht um die Ware oder den Versand kümmern, sondern ausschließlich darum, neue Kunden zu gewinnen und ihnen ein positives Käuferlebnis zu bieten.

3. Anwendungsbeispiel

- Du richtest eine Website mit einem Onlineshop ein, um Gitarren zu verkaufen
- Du verkaufst eine E-Gitarre für 300€
- Du erhältst eine Benachrichtigung über die Bestellung der E-Gitarre über deinen Onlineshop
- Du gibst eine Bestellung mit den Informationen deines Kunden bei deinem Lieferanten auf
- Der Lieferant stellt dir 200€ für die E-Gitarre, plus 10€ für den Versand an deinen Kunden in Rechnung
- Der Lieferant verpackt die Bestellung und versendet die E-Gitarre an deinen Kunden
- Du verdienst 90€ an dem Verkauf