

# Shopify Dropshipping

## Shopify & Dropshipping

Dropshipping ist eine E-Commerce-Methode, bei der ein Händler Produkte verkauft, ohne sie selbst zu lagern oder zu versenden. Stattdessen werden die Produkte direkt vom Lieferanten an den Kunden versendet. Der Händler stellt lediglich den Online-Shop und übernimmt das Marketing und den Kundenservice.

Die Vorteile von Dropshipping liegen in der geringen Investition und dem niedrigen Risiko für den Händler. Da keine Lagerbestände benötigt werden, ist die Startinvestition für einen Dropshipping-Shop viel geringer als für ein traditionelles E-Commerce-Unternehmen.

Für den Lieferanten bietet Dropshipping ebenfalls Vorteile, da er seine Produkte einem breiteren Kundenstamm anbieten kann, ohne in Marketing und Vertrieb zu investieren.

**Shopify ist eine beliebte E-Commerce-Plattform, die sich für den Dropshipping eignet.** Shopify bietet verschiedene Tools und Apps, die speziell für den Dropshipping entwickelt wurden, wie z.B. Bestellabwicklung und Lagerverwaltung. Mit Shopify kann ein Dropshipping-Shop schnell und einfach eingerichtet werden, ohne dass man technische Vorkenntnisse benötigt.

## Wie funktioniert Dropshipping mit Shopify?

Hier sind die grundlegenden Schritte, die man befolgen muss, um einen Dropshipping-Shop auf Shopify einzurichten:

1. **Beginne mit der Strategischen Planung** - Erarbeite dir ein gutes Konzept. Beachte dabei die grundlegenden Erfolgsfaktoren für ein gewinnbringendes Dropshipping Business.
2. **Erstelle einen Shopify-Account** - Um einen Shopify-Shop zu erstellen, benötigt man zunächst einen Account auf der Shopify-Website. Es gibt verschiedene Preispläne, die von kostenlosen Testversionen bis hin zu

kostenpflichtigen Plänen reichen, die mehr Funktionen und Tools bieten.

3. **Wähle ein Theme aus** - Shopify bietet verschiedene vorgefertigte Themes, die man nutzen kann, um den Shop einzurichten. Wähle ein Theme aus, das gut zu deinen Produkten und deiner Marke passt.
4. **Füge Produkte hinzu** - Sobald der Shop eingerichtet ist, musst du Produkte hinzufügen. Du kannst dies manuell tun, indem du die Produktinformationen in den Shop einfügst, oder du kannst eine App verwenden, um Produkte von Lieferanten zu importieren.
5. **Verbinde deinen Shop mit einem Lieferanten** - Um Dropshipping auf Shopify zu betreiben, musst du einen Lieferanten finden, der bereit ist, die Produkte direkt an deine Kunden zu versenden. Verbinde deinen Shop mit dem Lieferanten und stelle sicher, dass die Produkte korrekt in deinem Shop angezeigt werden.
6. **Optimiere deinen Shop** - Sobald der Shop eingerichtet ist, musst du ihn optimieren, um sicherzustellen, dass er gut aussieht und gut funktioniert. Füge etwa ein Impressum, Kontaktmöglichkeiten und Versandbedingungen hinzu.
7. **Vermarkte deinen Shop** - Schließlich musst du deinen Shop vermarkten, um Kunden zu gewinnen. Nutze Social-Media-Marketing, Influencer-Marketing, Suchmaschinenmarketing und andere Marketing-Strategien, um deinen Shop bekannt zu machen und Kunden anzulocken.

Shopify bietet verschiedene Tools und Apps, die speziell für den Dropshipping entwickelt wurden, wie z.B. Bestellabwicklung und Lagerverwaltung. Mit Shopify kann ein Dropshipping-Shop schnell und einfach eingerichtet werden, ohne dass man technische Vorkenntnisse benötigt.

## Auswahl von Produkten und Lieferanten

Eine der wichtigsten Entscheidungen bei der Einrichtung eines Dropshipping-Shops auf Shopify ist die Auswahl von Produkten und Lieferanten. Hier sind einige grundlegende Tipps, die man beachten sollte:

1. Wähle Produkte, die sich gut verkaufen - Es ist wichtig, Produkte auszuwählen, die eine hohe Nachfrage haben und sich gut verkaufen. Du kannst dies recherchieren, indem du Trendanalysen und Marktstudien durchführst.

2. Überprüfe die Qualität der Produkte - Es ist wichtig, qualitativ hochwertige Produkte auszuwählen, um sicherzustellen, dass Kunden zufrieden sind und wiederkommen.
3. Wähle einen zuverlässigen Lieferanten - Finde einen Lieferanten, der zuverlässig ist und Produkte schnell und zuverlässig versendet. Überprüfe die Bewertungen und Erfahrungen anderer Händler, um sicherzustellen, dass du mit einem seriösen Lieferanten zusammenarbeitest.
4. Achte auf die Lieferzeiten - Stelle sicher, dass die Lieferzeiten der Produkte angemessen sind und dass du Kunden darüber informierst. Je schneller die Lieferung erfolgt, desto zufriedener werden die Kunden sein.
5. Nutze mehrere Lieferanten - Es kann hilfreich sein, mehrere Lieferanten zu nutzen, um sicherzustellen, dass du eine breitere Auswahl an Produkten hast und nicht von einem Lieferanten abhängig bist.

Indem du sorgfältig Produkte und Lieferanten auswählst, kannst du sicherstellen, dass dein Dropshipping-Shop auf Shopify erfolgreich ist und zufriedene Kunden hat.

## **5 schnelle Beispiel-Produkte fürs Shopify Dropshipping mit Trend Tendenz**

- Diamond Painting
- T-Shirts mit Slogan
- Haushaltshelfer/Gadgets
- Gesichtsmasken
- Survival Ausrüstung

**Weitere Informationen bzgl. der Produktfindung:**

## **Shop zum Lieferanten verbinden**

Um eine erfolgreiche Dropshipping-Strategie auf Shopify zu betreiben, ist es wichtig, eine nahtlose Verbindung zwischen deinem Shop und deinem Lieferanten herzustellen. Wenn eine Bestellung auf deinem Shop eingeht, sollte dein Lieferant darüber informiert werden, idealerweise automatisch.

# Shopify-Dropshipping mit Aliexpress

Wenn dein Lieferant beispielsweise in Asien ansässig ist, zum Beispiel in China, und du Bestellungen über Aliexpress abwickeln möchtest, kannst du eine Shopify-App verwenden. Im Shopify-App-Store findest du verschiedene Apps, die speziell für Dropshipping entwickelt wurden: <https://apps.shopify.com/search?q=dropshipping&locale=de>

Eine führende App ist **DSers**, die es dir ermöglicht, dein Bestellmanagement zu organisieren und zu automatisieren. Installiere die App und verknüpfe deine Produkte in der DSers-App mit Aliexpress. Wenn eine Bestellung eingeht, kannst du sie mit DSers vorbereiten und automatisch in Aliexpress auslösen. Dies hilft dir, Zeit zu sparen und dein Dropshipping-Geschäft effizienter zu gestalten.

Zugriff einem Agenten gewähren

Lieferanten und Agenten haben oft individuelle Vorstellungen davon, wie die Synchronisierung und das Order Management ablaufen sollen. Vertrauenswürdige Lieferanten richten ihre Schnittstelle normalerweise selbst in deinem Shopify-Account ein. Dazu musst du lediglich ein Benutzerkonto für den Agenten erstellen und ihm die notwendigen Zugangsdaten zur Verfügung stellen.

×

Warnung verwerfen

## Weitere Prozesse in Shopify automatisieren

Hier sind einige wichtige Möglichkeiten, wie Shopify dir dabei helfen kann, dein Dropshipping-Geschäft zu automatisieren:

1. **Automatische Inventarverwaltung:** Shopify bietet eine integrierte Inventarverwaltungsfunktion, mit der du deine Lagerbestände automatisch verwalten kannst. Du kannst auch Apps von Drittanbietern verwenden, um den Lagerbestand deiner Lieferanten automatisch mit deinem Shop zu synchronisieren, damit du immer über ausreichende Bestände verfügst.
2. **Integrierte Tracking-Funktion:** Shopify bietet eine integrierte

Tracking-Funktion, mit der du den Versandstatus deiner Bestellungen verfolgen kannst. Du kannst deine Kunden automatisch über den Lieferstatus ihrer Bestellungen informieren.

3. Automatisierte E-Mails: Shopify ermöglicht es dir, automatisierte E-Mails einzurichten, um deine Kunden automatisch über den Status ihrer Bestellungen zu informieren oder um sie über Angebote und Rabatte zu informieren.
4. **Integrierte Marketing-Tools:** Shopify bietet integrierte Marketing-Tools wie E-Mail-Marketing und Social-Media-Automation, mit denen du deine Marketingkampagnen automatisieren und skalieren kannst.

Insgesamt bietet Shopify eine umfassende Palette von Funktionen und Tools, die speziell für Dropshipping entwickelt wurden, um dir dabei zu helfen, dein Geschäft zu automatisieren und zu skalieren.

## Shopify Dropshipping Kosten in Deutschland

Zunächst einmal gibt es bei Shopify drei verschiedene Tarifmodelle: Basic Shopify, Shopify und Advanced Shopify. Für den Einstieg im Dropshipping mit Shopify bietet sich Basic Shopify an, da hierbei die geringsten monatlichen Kosten anfallen. Der Tarif kostet 36 Euro im Monat und beinhaltet alle grundlegenden Funktionen, die ein Online-Shop benötigt.

Zusätzlich zu den monatlichen Kosten fallen bei Shopify auch Transaktionsgebühren an. Diese betragen je nach Tarif zwischen 0,5% und 2% des Verkaufspreises plus 0,25 Euro. den günstigsten Tarif findest du mit unserem [Shopify Kosten Rechner](#). Zudem können weitere Kosten für Apps und Plugins anfallen, die den Shop erweitern und optimieren.

Beim Dropshipping kommen noch weitere Kosten auf dich als Händler zu. Wenn beispielsweise ein Produkt über einen Lieferanten verkauft wird, muss dieser auch bezahlt werden.

Auch die **Versandkosten** müssen berücksichtigt werden. Bei Dropshipping aus dem Ausland können höhere Versandkosten und längere Lieferzeiten anfallen. Zudem muss der Händler auch die **Mehrwertsteuer** und **Zollgebühren**

beachten, falls die Produkte aus Ländern außerhalb der EU stammen.

Eines der größten Ausgaben im Dropshipping ist oft nicht das Produkt oder die Gebühren von Shopify. Die **Akquise von Kunden**, also das Online-Marketing, kann zu den größten Kostenfaktoren gehören. Dies hängt jedoch oft vom Wettbewerb ab, da verschiedene Online-Werbemöglichkeiten die Werbeplätze oft an die höchstbietenden Unternehmen im Rahmen eines CPC Gebots vergeben. Um die Kosten für die Kundengewinnung und Werbung auszugleichen, empfiehlt es sich daher, eine gute Marge von mindestens 50% zu haben.

<b>Kostenfaktor</b>	<b>Kosten</b>
Shopify Tarif (Basic)	36 € / Monat
Theme	ab 0 € bis ca. 200 € (einmalig)
Domain	ab 9 € / Monat
Apps	ab 0 € bis ca. 20 € / Monat
SSL-Zertifikat	ab 0 € bis ca. 20 € / Monat
Custom Design / Anpassungen	ab 0 € bis ca. 5000 € (einmalig)
Marketing / Werbung	ab 0 € bis unbegrenzt
Produktfotografie	ab 0 € bis ca. 1000 € (einmalig)
Versandkosten	je nach Anbieter und Größe des Produkts
Rücksendungen / Retouren	je nach Anbieter und Anzahl der Retouren

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Kosten für Shopify Dropshipping in Deutschland von verschiedenen Faktoren abhängen. Neben den **monatlichen Kosten** für den Shopify-Tarif und Transaktionsgebühren kommen noch **Kosten für Lieferanten, Versand und gegebenenfalls Zollgebühren** hinzu. Daher sollte jeder Händler vor dem Start seines Dropshipping-Geschäfts eine genaue Kalkulation durchführen, um die Kosten im Blick zu behalten und eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung zu ermöglichen.