

— PRIVATE LABEL —
DIFFUSER



Uitleg Dropshipping Programma

— PRIVATE LABEL — DIFFUSER

Wat is Dropshipping?

Dropshipping is een fulfillmentmethode voor webshops waarbij de online winkel de aangeboden producten niet zelf op voorraad heeft. Zodra een dropshipping-winkel een product verkoopt, koopt hij het artikel in bij een vaak buitenlandse leverancier en laat het product rechtstreeks naar de klant verzenden. De dropshipper hoeft het product zelf dus nooit in handen te hebben.

Het grootste verschil tussen dropshipping en de standaard detailhandel is dus dat de verkoper **geen** eigen voorraad en **geen** opslagruimte nodig heeft. In plaats daarvan koopt de verkoper pas op het moment dat er een bestelling binnenkomt voorraad in bij een externe partij, die de bestellingen vervolgens afhandelt.

Voordelen van dropshipping

Dropshipping is een aantrekkelijk businessmodel voor startende ondernemers, omdat het heel toegankelijk is. Met dropshipping kun je snel testen of een product aanslaat zonder dat je veel hoeft te investeren. Hierdoor kun je veel leren over het kiezen en het op de markt brengen van bepaalde producten waar veel vraag naar is. We noemen hieronder nog een paar redenen waarom dropshipping zo'n populair businessmodel is.

1. Je hebt minder kapitaal nodig

Een van de grootste voordelen van een dropshipping business is dat je een webwinkel kunt openen zonder dat je vooraf duizenden euro's in voorraad moet investeren. Traditioneel gezien moesten detailhandelaren altijd grote sommen geld vastzetten voor het inkopen van voorraad.

Met dropshipping hoef je geen enkel product in te kopen voordat je het hebt verkocht en de betaling van de klant hebt ontvangen. Omdat je vooraf geen grote investeringen in voorraad hoeft te doen, kun je al met heel weinig geld een dropshipping webshop beginnen en zijn de risico's minder groot.

— PRIVATE LABEL — DIFFUSER

2. Eenvoudig op te starten

Een e-commercewinkel runnen is veel eenvoudiger als je niet met fysieke producten hoeft te werken. Met dropshipping hoef je je geen zorgen te maken over verschillende onderdelen van het logistieke proces:

- Het beheren van of betalen voor opslagruimte
- Het inpakken en verzenden van bestellingen
- Het bijhouden van je voorraad om boekhoudkundige redenen
- Het afhandelen van retourzendingen en inkomende zendingen
- Het voortdurend bestellen van producten en het beheren van de voorraadniveaus

3. Lage overhead

Omdat je **geen voorraad** inkoop en **geen magazijn** beheert, zijn je overheadkosten vrij laag. Sterker nog, veel succesvolle dropshipwinkels worden vanuit huis gerund. Met een laptop en zo'n 100 - 150 euro per maand voor vaste lasten kom je dan al een heel eind. Naarmate je groeit zullen je kosten uiteraard stijgen, maar dan nog zijn je kosten erg laag in vergelijking met fysieke winkels.

4. Flexibele locatie

Een dropshipbedrijf kan vanaf overal ter wereld worden gerund, zolang je maar een goede internetverbinding hebt. Je hoeft immers alleen maar goed met je leveranciers en klanten te kunnen communiceren om je bedrijf te runnen.

5. Een uitgebreide selectie van producten

Omdat je de artikelen die je verkoopt niet vooraf hoeft in te kopen, kun je een breed scala van producten aanbieden aan je potentiële klanten. Als een dropshipping leverancier een artikel op voorraad heeft, kun je het zonder extra kosten te koop aanbieden in je webshop.

6. Eenvoudig schaalbaar

Met een traditionele winkel moet je over het algemeen drie keer zoveel werk verrichten als je drie keer zoveel bestellingen ontvangt. Als je gebruik maakt van een dropshipping leverancier (of meerdere), wordt het meeste werk om extra bestellingen te verwerken door hen verricht. Zo kun je eenvoudiger en sneller uitbreiden.

— PRIVATE LABEL — DIFFUSER

Bij Private Label Diffuser kunt u op verschillende manieren inkopen. Zo kunnen we met het **Dropshipping Programma** bestellingen voorzien van huisstijl label rechtstreeks naar uw klant sturen met u als afzender. En u kunt vanaf **kleine hoeveelheden** bij ons inkopen voor uw eigen voorraad voor in bijvoorbeeld uw winkel. Hieronder meer uitleg en ook de staffelprijzen van de producten.

Dropshipping Programma

Met het Dropshipping Programma kunt u **direct verkopen uit de voorraad** van Private Label Diffuser. We versturen bestellingen Aroma Diffuser en/of Etherische Oliën rechtstreeks naar uw klanten in Nederland, België, Duitsland etc met u als afzender in de track & tracé e-mail en op het pakket.

Nederland	: verzendkosten € 6,95 ex BTW
België	: verzendkosten € 7,95 ex BTW
Duitsland	: verzendkosten € 8,95 ex BTW
Frankrijk	: verzendkosten € 10,95 ex BTW
Spanje	: verzendkosten € 14,95 ex BTW
Italië	: verzendkosten € 14,95 ex BTW

Openingstijden

Private Label Diffuser

De Stater 16, 5737 RV Lieshout
(Industrieterrein Bavaria)

Telefoon : +31(0)499-764002
E-mail : info@privatelabeldiffuser.nl

Openingstijden

Maandag	9.00 – 16.00 uur
Dinsdag	9.00 – 16.00 uur
Woensdag	9.00 – 16.00 uur
Donderdag	9.00 – 16.00 uur
Vrijdag	9.00 – 16.00 uur

— PRIVATE LABEL — DIFFUSER

Producten automatisch importeren/ synchroniseren in uw webshop

Private Label Diffuser heeft een unieke samenwerking met GoGetters. GoGetters zorgt met een koppeling dat u de producten direct kunt importeren in uw webshop en automatisch kunt synchroniseren met de voorraad. Dit betekent dat bestellingen automatisch worden geplaatst in het systeem van Private Label Diffuser.

 **GETTERS.** plug-in is gratis beschikbaar voor :



PrestaShop

WooCommerce



Via de volgende link kunt direct de mogelijkheden bekijken: <https://gogetters.nl/pages/integraties>

Producten handmatig toevoegen aan shop

Naast de plug-in van GoGetters kunt u natuurlijk ook handmatig de producten van Private Label Diffuser toevoegen aan uw webshop. Wij kunnen zelfs de productafbeeldingen verzorgen (gratis) met uw logo. U dient dan bestellingen online te plaatsen met uw unieke inlogcode.