

DROPSHIPPING: DER FALSCHER WEG DES ERFOLGSCHE WEGS

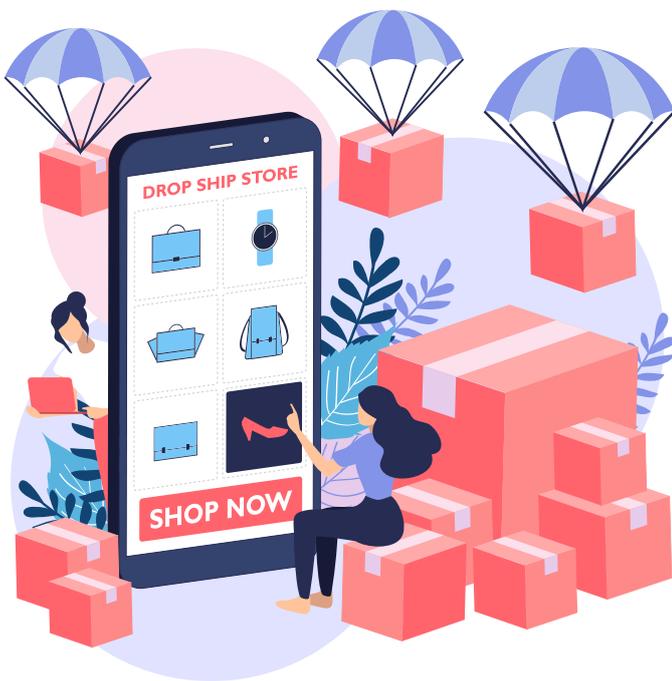


Bietet VENO dem Fachhandel Dropshipping an?

Diese Frage wird immer häufiger an uns herangetragen.



Unsere Antwort lautet: Nein.



Worum geht es beim Dropshipping?

Die einen sagen Dropshipping, die anderen nennen es Streckengeschäft. Im Kern geht es darum, dass Online-Einzelhändler die Bestellungen ihrer Kunden nicht selbst ausführen. Stattdessen überlassen sie den Versand einem Großhändler oder einem Logistikdienstleister.

VENO bietet seinen Kunden kein Dropshipping an.



Dafür gibt es triftige Gründe. ➔

Warum Dropshipping ein schlechtes Geschäftsmodell für Einzelhändler ist...

1. Nur ein eigenes Sortiment schärft das eigene Profil

Das Dropshipping-Angebot klingt verlockend: Der Einzelhändler muss nicht selbst entscheiden, was er vorhält. Stattdessen eröffnet er Online-Kunden den Zugriff auf „sein“ imaginäres Lager, in dem es alles gibt. Aber was unterscheidet einen Fachhändler vom anderen, wenn jeder alles vorrätig hat? Es ist doch gerade die individuelle Zusammenstellung des Sortiments, mit der sich der Fachhändler positioniert. „Schau bei XYZ vorbei, denn der hat die Auswahl, die du suchst.“ Diesen unendlich wertvollen Tipp einer zufriedenen Kundin an ihre Freundin gibt es nur, wenn sich der Fachhändler über sein typisches und individuelles Sortiment von anderen Anbietern absetzt. Die Schattenseite von „Alles vorrätig“ heißt: „Kein eigenes Profil.“

2. Der direkte Kontakt zum Endverbraucher ist Gold wert

Wenn ein Großhändler oder Logistikdienstleister den Versand übernimmt, sieht ein Paket wie das andere aus. Wo bleibt die persönliche Note? Facheinzelhändler, die selbst versenden, legen dem Paket einen Prospekt bei, eine Visitenkarte oder ein kleines Geschenk. Wer auf solche persönlichen Extras verzichtet, vergeblich eine gute Gelegenheit, den Kunden für sich zu begeistern und an sich zu binden.

3. Kundendaten sind Ihre Zukunftsgarantie

Einzelhändler bauen durch persönlichen Einsatz, gezieltes Marketing und durch Mundpropaganda einen Kundenstamm auf. Ihn sollte man wie die Ladenkasse hüten, denn er bildet das Betriebskapital. Kundenadressen an einen Großhändler geben, damit er den Kunden beliefert und ihn womöglich demnächst „in eigener Sache“ umwirbt? – Niemals!

4. Qualitätskontrolle ist Chefsache

Wer Online-Lieferungen in Eigenregie packt, führt eine persönliche Qualitätsprüfung durch. Diese unverzichtbare Kontrolle delegiert man bestenfalls an vertrauenswürdige Mitarbeiter aus den eigen-

nen Reihen. Aber nicht an einen anonymen Lageristen ohne Fachkenntnisse! Kunden, die eine mangelhafte Sendung erhalten, sind verlorene Kunden.

5. Dropshipping kostet Geld

Dropshipping malt die Verheißung vom großen Reichtum an die Wand: Man hat alles quasi vorrätig und kann alles verkaufen, ohne dass man ein eigenes Lager unterhält. Aber wie immer im Geschäftsleben gilt auch hier: Es gibt nichts zum Nulltarif. Die Kosten für den Versand werden dem Betreiber des Online-Shops selbstverständlich in Rechnung gestellt. Denn: Großhändler und Logistiker bieten Dropshipping an, weil es sich lohnt. Und zwar für sie selbst. Aber wo bleibt der Einzelhändler?



Wo der Lieferant gut bezahlt wird und der Endkunde vielleicht noch zufrieden ist, geht der Einzelhändler in den meisten Fällen leer aus.



DROPSHIPPING: DER FALSCHER WEG

DER RICHTIGE WEG

FASSEN WIR ZUSAMMEN

- “ VENO positioniert sich eindeutig:
- “ Wir unterstützen den Fachhandel für Kurz- und Modewaren nicht dabei, sein eigenes Grab zu schaufeln.
- “ Gemeinsam haben wir allen Grund, die bewährte Geschäftspraxis fortzuführen.



Für weitere Informationen und für den offenen Austausch über ein existenziell wichtiges Thema stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Bitte wenden Sie sich an unsere Gebietsverkaufsleiter.

Ihr direkter Link.
Einfach den QR-Code scannen.

www.veno.com/de/service/aussendienst.html

