



**So Starten Sie ein erfolgreiches**

# **DROPSHIPPING BUSINESS**

**Mit AliExpress**



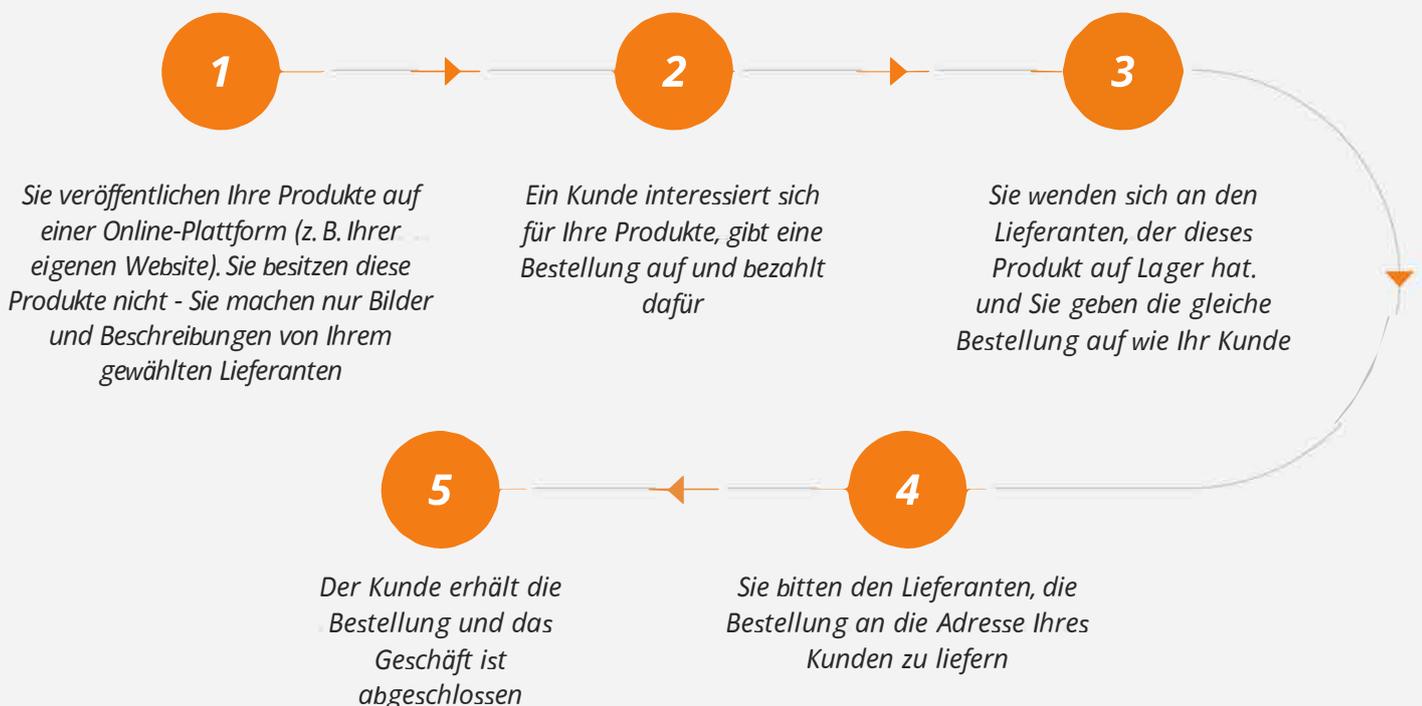
# Was ist Dropshipping?

Dropshipping ist ein sehr profitabler und schnell wachsender Bereich des Online-Geschäfts. Wenn Sie ein Dropshipping-Geschäft betreiben, bedeutet dies einfach, dass Sie Produkte an Kunden verkaufen, die Sie nicht besitzen. Die Kunden geben ihre Bestellungen bei Ihnen auf, und der von Ihnen gewählte Lieferant liefert die Produkte direkt an Ihre Kunden.

In unserem Video erfahren Sie mehr über den Dropshipping-Prozess:



## Wie es funktioniert:



Um dieses Geschäft rentabel zu machen, müssen Sie über den Preis des Produkts nachdenken. Ihr Gewinn ist einfach die Differenz zwischen den Kosten Ihres eigenen Einkaufs und dem Geld, das Sie von Ihrem Kunden verlangt haben.

## Was sind die Vorteile dieser Art von Online-Geschäft?



### **Es ist die ideale Art des Geschäfts für Newcomer**

Es ist wirklich einfach einzurichten, auch wenn Sie noch keine Erfahrung mit E-Commerce und Internet-Marketing haben. Dropshipping bietet Ihnen einen guten Start - Sie werden keine Probleme damit haben, dieses Geschäft zu führen, da der Lieferant den größten Teil der Arbeit für Sie erledigt. Inventarprobleme, Lagerhaltung und Versand sind nicht Ihr Anliegen!



### **Sparen Sie viel Geld**

Sie besitzen diese Produkte nicht selbst, so dass Sie kein Lager mieten müssen. Sie müssen auch keine Artikel für Ihren eigenen Bestand kaufen. Sie geben Ihr Geld nur für ein Produkt aus, nachdem ein Kunde eine Bestellung für dieses Produkt aufgegeben hat, sodass Sie niemals in der Lage sind, Aktien zu kaufen, die Sie nicht verkaufen können.



### **Sie können Ihr Sortiment jederzeit ändern und erweitern**

Sie können die Artikel, die Sie verkaufen, nicht vorbestellen, also können Sie Ihrem Produktangebot etwas hinzufügen oder es sogar komplett ändern, wenn Sie möchten. Sie können auch an Ihre persönlichen Interessen denken, wenn Sie Produkte für Ihr Geschäft auswählen. Sie können versuchen, viele verschiedene Produkte zu verkaufen, bevor Sie sich für eine engere Kategorie oder Nische entscheiden.



### **Erreichen Sie ein breites Publikum**

Dropshipping bedeutet, dass Ihr Geschäft auf einer Online-Plattform oder idealerweise auf Ihrer eigenen Website basiert. Mit Dropshipping wird Ihr Unternehmen international ausgerichtet - Sie können mit jeder Person an jedem Ort der Welt in Kontakt treten, unabhängig davon, wie weit sie entfernt ist oder welche Sprache sie spricht.



### **Zeit haben, um Ihr Unternehmen wachsen zu lassen**

Um ein profitables Geschäft zu haben, müssen Sie Ihre potenziellen Kunden für Ihr Geschäft interessieren. Sie müssen Zeit und Mühe aufwenden, um Ihr Geschäft online zu vermarkten, zu bewerben und zu bewerben. Alle Versand- und Verwaltungsaufgaben werden vom Lieferanten ausgeführt, sodass Sie so viel Zeit wie nötig für Werbung und Marketing verwenden können.



### **Bleiben Sie frei und unabhängig**

Da Sie weder ein Lager noch einen Warenbestand haben, können Sie bequem von zu Hause aus oder von einem beliebigen Ort aus arbeiten - Sie sind nicht auf einen bestimmten Standort angewiesen. Sie können jeden Ort in Ihren Arbeitsplatz verwandeln und einen Lebensstil erreichen, von dem Sie immer geträumt haben.

# Was ist Ali Express und warum sollten Sie es für Ihr Dropshipping wählen?

AliExpress ist eine der größten E-Commerce-Plattformen der Welt und soll chinesische Hersteller und Käufer aus der ganzen Welt zusammenbringen. Einzelne Verkäufer und Unternehmen aus China nutzen diese Plattform, um einem wirklich breiten Kundenkreis verschiedene Artikel (Bekleidung, Elektronik, Wohnkultur usw.) anzubieten. Diese Artikel werden zu einem sehr günstigen Preis angeboten. Darüber hinaus können Kunden auf der Plattform verschiedene Artikel in Einzelstücken kaufen. Niedrige Preise, ein geringes Auftragsvolumen und kostenloser weltweiter Versand machen Ali Express zur idealen Plattform für den Start eines Dropshipping-Geschäfts.

## Welche Eigenschaften machen AliExpress für Dropshipper attraktiv?



**EINE BREITE PALETTE VON PRODUKTEN.** Heutzutage sind mehr als **100 Millionen** Artikel auf AliExpress gelistet, daher kann ein Dropshipper eine der Produktkategorien auswählen, um ein profitables Geschäft zu starten - und sie können bei Bedarf schnell zu jedem anderen Artikeltyp wechseln.



**BESTER PREIS.** Die Preise für Produkte, die über Aliexpress verkauft werden, sind die niedrigsten, was bedeutet, dass Dropshipping-Unternehmer ernsthaft davon profitieren können, einen viel höheren Preis für ihre Produkte zu verlangen. Sehr oft sind sogar die zehnfachen Kosten viel niedriger als die Kosten für ähnliche Produkte an anderer Stelle. Egal welchen Preis Sie festlegen, sowohl Sie als auch Ihre Kunden, ich profitiere immer noch von der Deal.



**DEN NEUESTEN TRENDS FOLGEN.** Erstens wird das Einkaufen mit AliExpress immer beliebter - Kunden auf der ganzen Welt lernen schnell die Vorteile des Online-Shoppings. Kunden wenden sich an AliExpress, da sie wissen, dass die Plattform das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Zweitens suchen chinesische Hersteller immer nach den neuesten Trends in Politik, Massenkultur, Mode usw. und können so jedem Käufer ein gutes Angebot machen.



**EINFACH ZU BEGINNEN.** Um Dropshipping mit AliExpress zu starten, müssen Sie noch kein Unternehmen gegründet haben. Sie müssen nicht einmal Gebühren bezahlen, um kostenlos mit der Plattform arbeiten zu können.



**VIELE ZUVERLÄSSIGE VERKÄUFER ZUR AUSWAHL.** Die Wahl eines vertrauenswürdigen Partners ist eine wirklich wichtige Aufgabe für einen Direktversender. Mittlerweile gibt es mehr als 200.000 Verkäufer bei Ali Express, und die Plattform verfügt über eine nützliche Funktion, mit der Sie die Verkäuferbewertung überprüfen können. Das Verkäuferprofil zeigt Informationen an, wie lange der Verkäufer bereits im Geschäft ist und wie frühere Käufer über ihre Erfahrungen dachten. Auf diese Weise können sowohl Kunden als auch Direktversender die erforderlichen Informationen über die Geschäftstätigkeit des Verkäufers erhalten.



**EINFACHES VERSCHIFFEN.** AliExpress Verkäufer können ihre Produkte an jeden Ort der Welt liefern. Sie können einen regulären kostenlosen weltweiten Versand oder Expressversand von verschiedenen Postdiensten (UPS, FedEx, DHL usw.) arrangieren. Kürzlich erschien auch eine neue Option - ein erschwinglicher ePacket-Service, der auf den wichtigsten Märkten verfügbar ist und Pakete innerhalb von 7 bis 14 Tagen liefert. Käufer erhalten Tracking-Codes, mit denen sie leicht feststellen können, wo sich ihr Paket befindet. Dieser Faktor erhöht das Vertrauen in AliExpress erheblich.



**NICE DEALS.** Chinesische Verkäufer sind immer sehr froh, mit Dropshippern zusammenzuarbeiten. Sie können geschäftliche Probleme mit dem Lieferanten vereinbaren, so dass Sie ihn beispielsweise bitten können, seine Standardwerbematerialien durch Ihre eigenen Broschüren, Geschenke usw. zu ersetzen und diese dem Paket hinzuzufügen.

# Warum ist es empfehlenswert, einen eigenen Webstore für Ihr Dropshipping-Geschäft zu haben?

Um ein Dropshipping-Geschäft zu starten, benötigen Sie eine geeignete Verkaufsplattform. Dort können Ihre potenziellen Kunden alle Ihre Artikel einsehen und ihre Bestellungen aufgeben. Aber welche Plattform ist für Ihr Unternehmen geeignet? Ihre Aufgabe ist es, die Plattform zu wählen, die Ihnen die höchsten Gewinne bringt.

## Welche Art von Plattformen können Sie verwenden?

- 1 SOZIALE NETZWERKKONTEN**

Diese werden oft von jenen verwendet, die ihre ersten Schritte im E-Commerce machen. Unternehmer verwenden ihre Konten auf Websites wie Facebook oder Instagram und veröffentlichen ihre Angebote zusammen mit Produktinformationen. Dies ist zwar einfach einzurichten, für Käufer jedoch auch unpraktisch, **da soziale Netzwerke nicht für den Online-Handel**, das Aufgeben von Bestellungen, das Tätigen von Zahlungen usw. **konzipiert sind**.
- 2 ONLINE CLASSIFIED ADS PORTALS**

Diese Portale wurden entwickelt, um private Käufer und Verkäufer zusammenzubringen, aber Sie können auf einer solchen Plattform noch keinen vollständigen Shop erstellen. Es ist auch unmöglich, ein bestimmtes Kundenpublikum zu erreichen und anzusprechen.
- 3 BLOGS UND FOREN**

Biogs und Foren verbinden Gleichgesinnte mit ähnlichen Interessen, sie sind jedoch nicht gut genug entwickelt, um einen vollständig ausgestatteten Webstore zu erstellen. Darüber hinaus ist das Kundenvertrauen in blogbasierten Geschäften in der Regel gering.
- 4 ETABLIERTE MÄRKTE**

Mit Plattformen wie Amazon, eBay usw. können Benutzer ihre eigenen Webshops innerhalb der Website erstellen. Diese Geschäfte sind einfach einzurichten, garantieren jedoch nicht Ihre Unabhängigkeit: Sie müssen eine Menge Gebühren zahlen und Ihr Geschäft so aufbauen, dass es den spezifischen Anforderungen entspricht und den Regeln der Plattform entspricht.
- 5 DEIN EIGENER DROPSHIPPING ONLINE-SHOP**

Dies ist auch für Anfänger die bequemste Option. Eine **eigene Dropshipping-Website** bietet eine Reihe bedeutender Vorteile - und es ist leicht zu erkennen, warum dies die **bevorzugte Option** für eine wachsende Anzahl von Unternehmern ist.

# Was sind die Vorteile eines eigenen Dropshipping-Webstores?

---



**HOHES EINKOMMEN.** Durch den Verkauf von Artikeln aus Ihrem eigenen Geschäft erzielen Sie weitaus höhere Gewinne als mit anderen Plattformen. Käufer bevorzugen es auch, Einkäufe in Webstores zu tätigen, wie dies bei Biogs oder in sozialen Medien der Fall ist. Daher ist das Vertrauensniveau zwischen Ihnen und dem Käufer viel höher. Dies bedeutet, dass die Umsätze und damit der Gewinn höher sind.



**VOLLE KONTROLLE.** Dropshipper, die einen eigenen Webstore besitzen, können die Website selbstständig betreiben und ihre Strategie durchdenken. Das bedeutet, dass sie frei wählen können, dass ihre Preisgestaltung nicht eingeschränkt ist und dass sie sich an jede Marketingstrategie halten können, die ihnen gefällt.



**TECHNISCHER KOMFORT.** Sie haben keine Probleme mit der Kommunikation mit Kunden, der Abwicklung von Bestellungen, dem Verfolgen von Abschlüssen usw. Es ist auch ein Vorteil für die Käufer selbst – mit einer speziell entwickelten Website können sie schnell und einfach ihre Bestellungen aufgeben und Einkäufe tätigen.



**KEINE KONKURRENZ.** Wenn Sie Ihre Produkte auf eBay, Amazon oder einem anderen Marktplatz oder Anzeigenportal einstellen, gibt es viele Wettbewerber, die identische Artikel zu einem niedrigen Preis anbieten. Wenn Sie Ihre eigene Website verwenden, gibt es keine anderen Verkäufer, sodass Besucher Ihres Webstores nur ihre Einkäufe bei Ihnen tätigen.



**MEHRWERT.** Es ist möglich, den Geschäftswert für Kunden enorm zu steigern, indem man über eine gute Marketingstrategie nachdenkt, einen guten Kundenservice bietet, die erforderlichen Inhalte hinzufügt und eine Marke aufbaut, die weithin bekannt und vertrauenswürdig ist. Ein solcher Webstore ist eine großartige Investition, die in Zukunft mit Gewinn verkauft werden kann.



**ANALYTICS.** Der Webshop liefert dem Besitzer detaillierte Statistiken über das Auftragsvolumen, die Höhe der Einnahmen, die Anzahl der Besucher usw. Der Webshop-Besitzer kann die Leistung des Shops auf einfache Weise verfolgen und alle erforderlichen Änderungen vornehmen.

Alles in allem kann ein Dropshipper mit einem eigenen Geschäft attraktive Gewinne erzielen und ein unabhängiger Unternehmer werden. Mit anderen Worten, wenn Sie ein Dropshipping-Geschäft errichten, bauen Sie Ihre eigene Marke auf, übernehmen die Kontrolle über alles und profitieren vom unbegrenzten Potenzial für zukünftiges Geschäftswachstum.

# ROADMAP: Sostarten Sie durch

## Step 1: Find Your Niche

Beschreiben wir den Prozess der Auswahl der richtigen Nische für Ihre Dropshipping-Website.

### Initial research

Schauen Sie sich zunächst in anderen beliebten Geschäften die Angebote, Bestsellerlisten und beworbenen Produkte an. Zunächst empfehlen wir, die folgenden Quellen zu überprüfen:

[AliExpress Most Popular Products](#)

[Amazon Best Sellers](#)

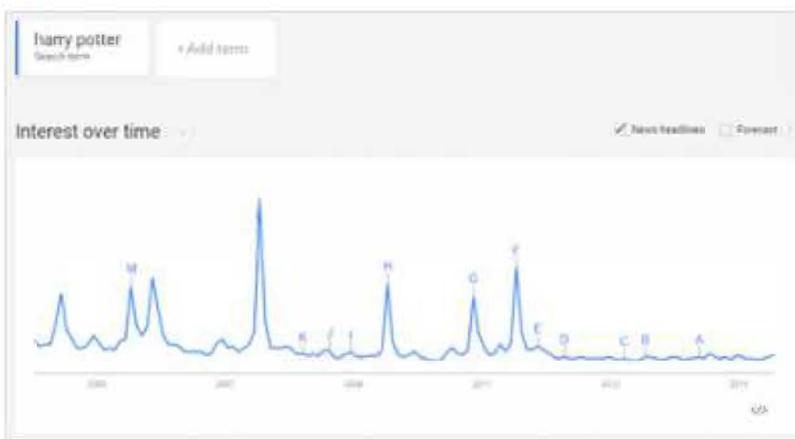
[eBay Daily Deals](#)

Auf diese Weise erhalten Sie viele wertvolle Informationen und können entscheiden, welche Nische und Produkte Sie für Ihr Geschäft auswählen möchten.

### Popularität und Trends

Bei der Auswahl einer Nische für Ihre Dropshipping-Website sollten Sie sich nur auf Produkte konzentrieren, die gefragt sind und zu einem positiven oder zumindest stabilen Trend gehören.

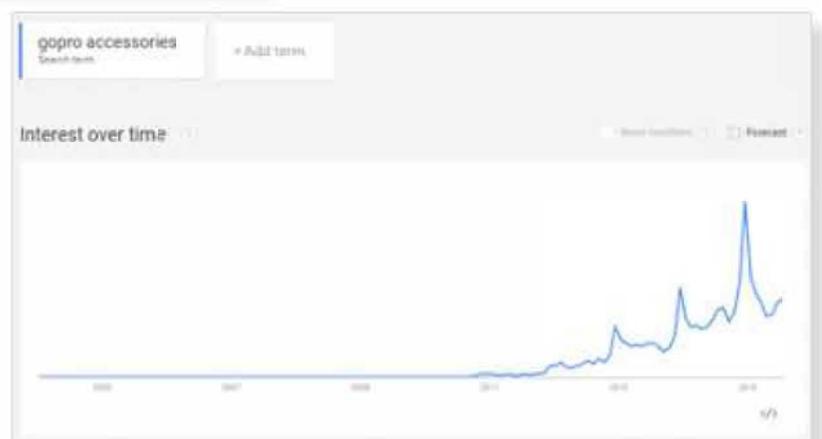
Unter <https://www.google.ru/trends> erhalten Sie eine bessere Vorstellung von der ausgewählten Nische. Zum Beispiel werden wir ein Geschäft errichten, das "Harry Potter"-Produkte für Harry Potter-Fans verkauft.



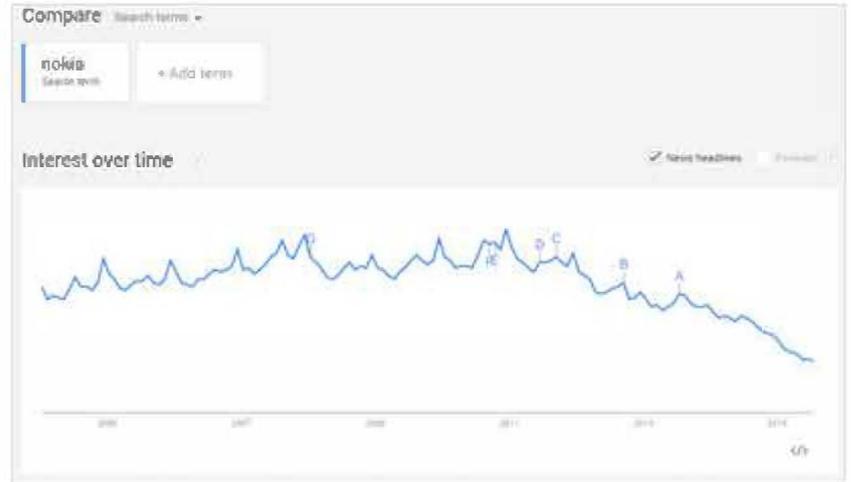
Seit 2004 ist ein leichter Rückgang zu verzeichnen, das Gesamtbild sieht jedoch gut aus. Es gibt keine dramatischen Rückgänge und der Trend ist eher stabil. Daher scheint die Harry-Potter-Nische eine ansprechende Option für einen Dropshipping-Standort zu sein.

Oder nehmen wir 'GoPro Zubehör' als Beispiel:

Hier sehen wir einen Trend, der ab 2011 von Jahr zu Jahr zunimmt. Dies ist eine gute Nische und verdient einen Versuch.



Unten sehen Sie eine Nische ('Nokia'), die nicht empfohlen wird:



## Wettbewerb

Natürlich ist es fast unmöglich, eine beliebte Nische mit einem guten Trend zu finden, aber ohne Konkurrenz. Es wird dringend empfohlen, vor dem Starten Ihres Dropshipping-Shops im Internet nach ähnlichen Webshops zu suchen. Wenn Sie mehrere beliebte Websites finden, die dieselben Produkte anbieten (insbesondere zu guten Preisen), sollten Sie sich wahrscheinlich überlegen, eine andere Nische und andere Produkte zu finden, die im Allgemeinen schwerer zu finden sind. Offensichtlich macht es keinen Sinn, ein anderes generisches Geschäft für "Schuhe", "Autoteile" oder "Gartenbedarf" zu schaffen. Es ist besser, eine enge Nische einzunehmen und zu versuchen, kreativ zu sein.

Eine breite Nische mag nach einer guten Idee klingen, und wir verstehen Leute, die davon träumen, eine Behörde-Website zu eröffnen, auf der sie viele verschiedene Produkte verkaufen können. In der Praxis kann es jedoch sehr schwierig sein, Traffic und Aufträge von einer solchen Website zu erhalten.

### Einige Gründe, sich zu fokussieren:

01

Wenn Sie Ihre Nische einschränken, erhalten Sie ein besseres Verständnis dafür, was Sie verkaufen werden

02

Es ist einfacher, ein großer Fisch in einem kleinen Teich zu sein, und es ist der schnellste Weg, um Ihr Geschäft und Ihre Glaubwürdigkeit auszubauen

03

Es ist einfacher, in Suchmaschinenergebnissen für bestimmte Suchbegriffe einen höheren Rang einzunehmen

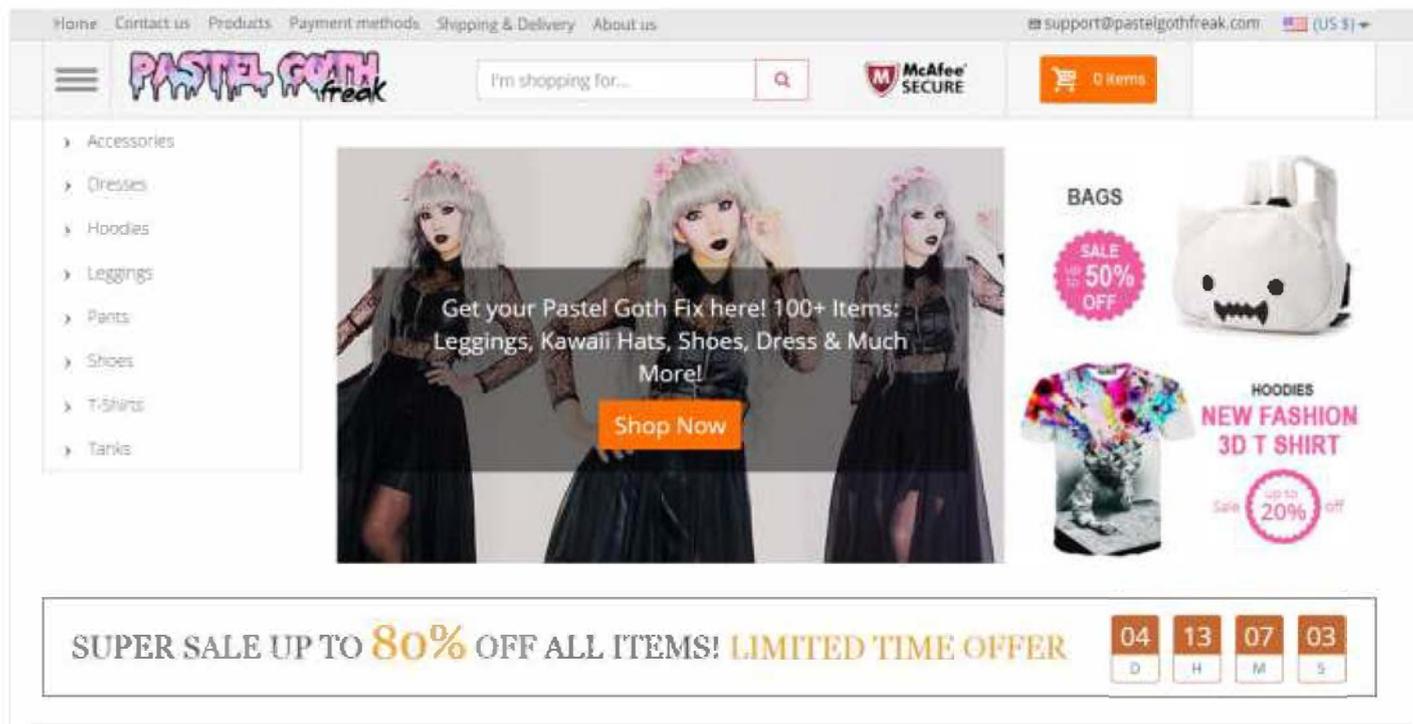
04

Aufgrund Ihres Spezialangebotes sind die Menschen immer wieder bereit, zu Ihnen zu kommen, weil Sie in ihren Köpfen "der Eine" sind.

05

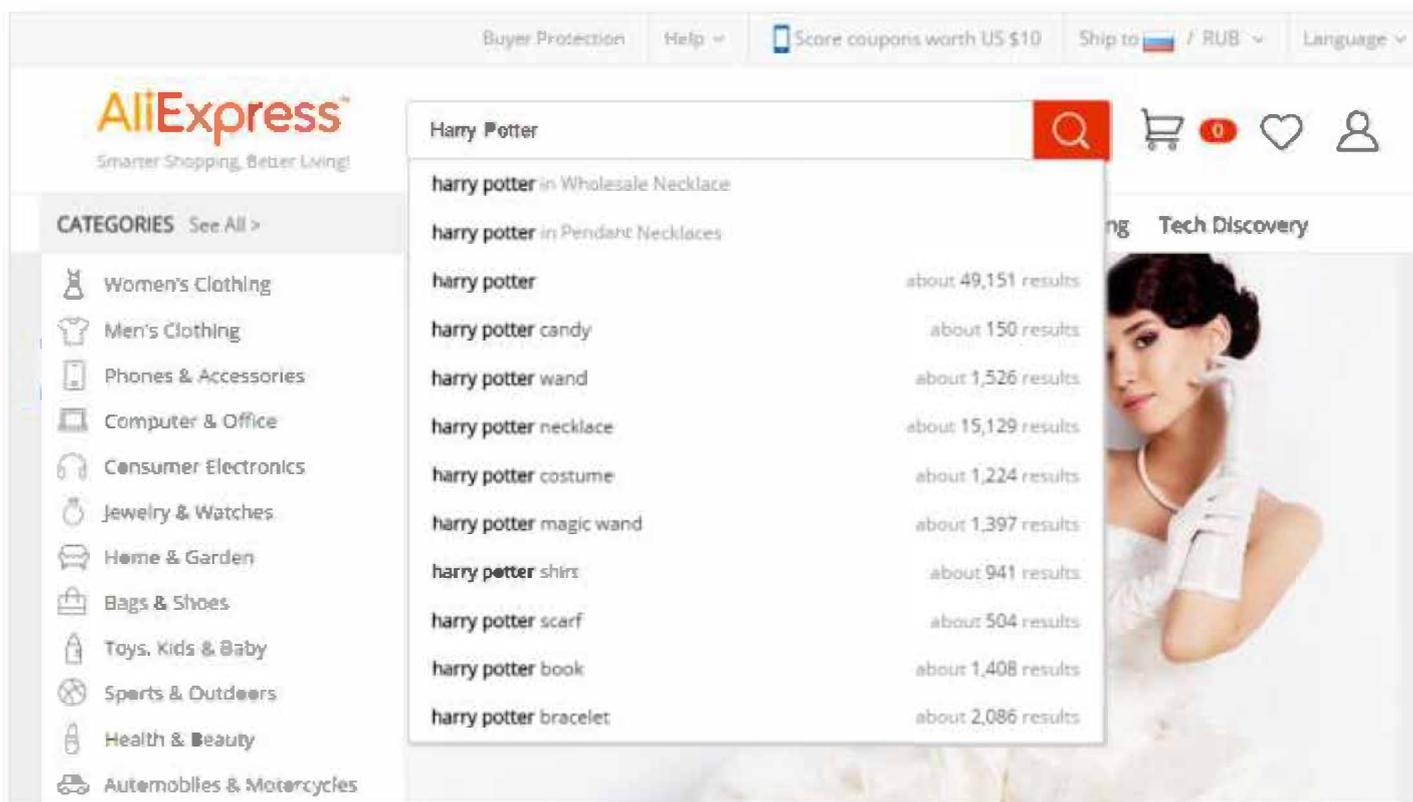
Es ist immer einfacher, sich auf eine Zielgruppe zu konzentrieren und Ihre Marketingstrategien zu planen

Um eine bessere Vorstellung von einer engen Nische zu bekommen, besuchen Sie diese Website, die wir für einen unserer Kunden erstellt haben:



## AliExpress stock

Stellen Sie vor dem Aufbau Ihres Webshops sicher, dass in der ausgewählten Nische genügend Kategorien und Produkte verfügbar sind. Gehen Sie zu AliExpress.com und geben Sie die erforderlichen Suchbegriffe in die Suchleiste ein. In unserem Fall haben wir den Begriff "Harry Potter" eingegeben und alles sieht gut aus. Es gibt viele Kategorien, die sich auf Harry Potter beziehen, und es gibt Tausende von verfügbaren Produkten, sodass wir wissen, dass es eine beliebte Nische ist.



## Preise

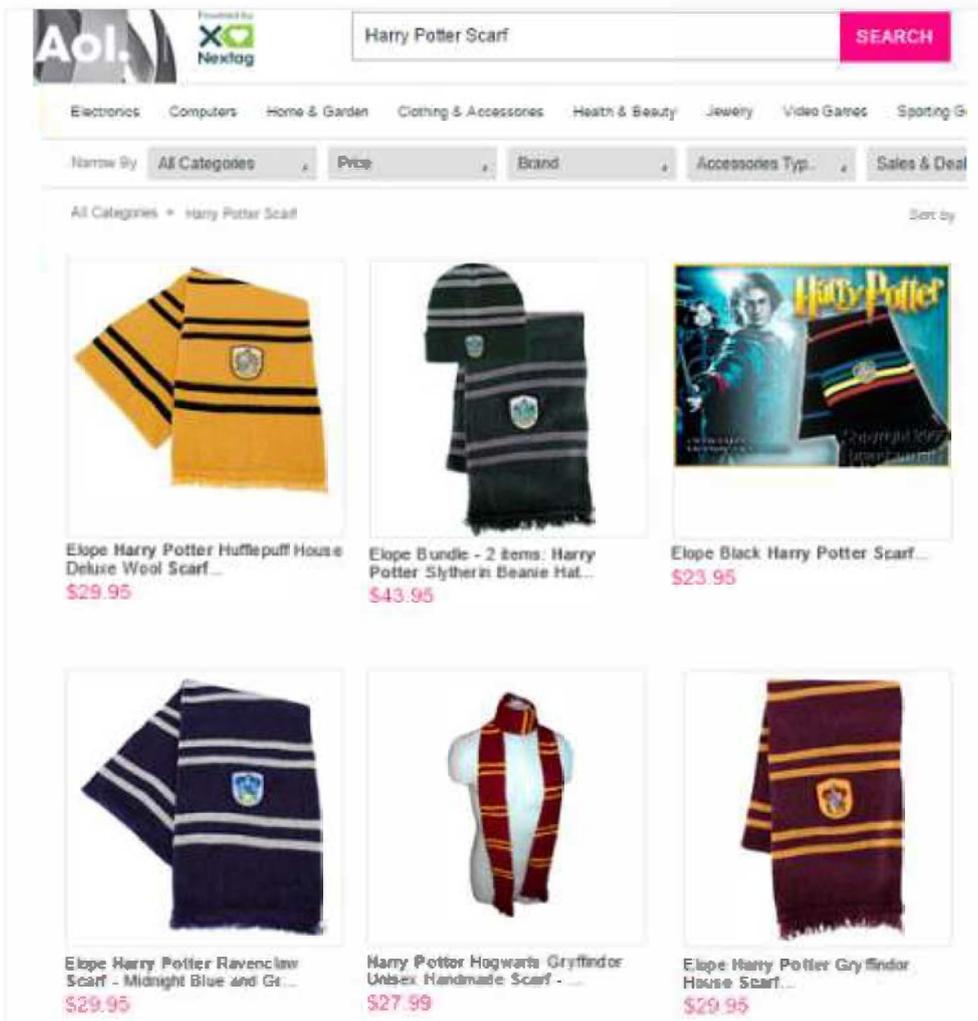
In der Regel bietet AliExpress für viele Produkte sehr wettbewerbsfähige (oft unschlagbare) Preise. Wir empfehlen jedoch immer, einige grundlegende Nachforschungen über die Preise der Produkte anzustellen, die Sie auf Ihrer Website verkaufen werden.

Im Idealfall sollten Ali Express-Preise doppelt so niedrig sein wie die Preise Ihrer Wettbewerber.

Sie sollten mindestens 5-10 Produkte in der ausgewählten Nische auswählen und die besten Preise für diese Artikel bei Ali Express finden. Gehen Sie dann zu Google und suchen Sie nach denselben Produkten, um deren Preise mit den Preisen bei AliExpress zu vergleichen.

Nehmen wir ein Beispiel:

Wir fanden  
ein Harry Potter  
Schal auf  
AliExpress  
für 9,05 \$ / Stück.



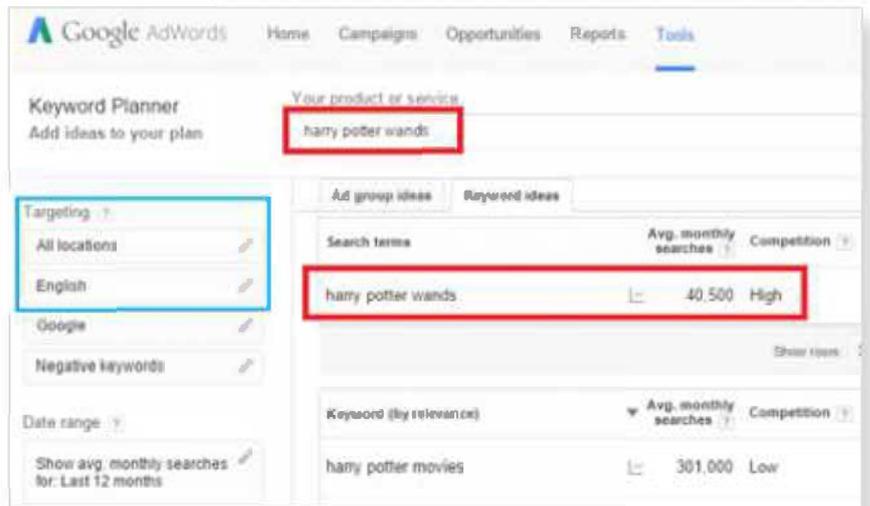
Wir gingen dann  
zu search.aol.com  
und fanden den gleichen  
Artikel, der von anderen  
Verkäufern verkauft  
wurde.

As a result, we can see that we can have a good margin selling this item.

## Produkt Kategorien

Mithilfe von Google AdWords können Sie die besten Kategorien für eine Dropshipping-Site finden. Mithilfe des Keyword-Planers können Sie verschiedene nischenbezogene Keywords überprüfen, die auf beliebige Standorte und Sprachen ausgerichtet sind.

Nehmen wir zum Beispiel "Harry Potter Zauberstäbe" und überprüfen Sie die Ergebnisse.



Trotz der Tatsache, dass dieses Keyword eine hohe Konkurrenz hat, sieht sein Suchvolumen ziemlich gut aus. Nacheinander können Sie Stichwörter für die Hauptkategorien auswählen, die auf Ihrer Website angezeigt werden.

## Schritt 2: Wählen Sie einen Domainnamen und einen Hosting Provider

### Domain Name

Sie sollten Ihren Domainnamen sehr sorgfältig auswählen, da er Ihren Shop für immer repräsentieren wird. Versuchen Sie, einen professionellen und relevanten (nischenspezifischen) Domainnamen auszuwählen. Es ist besser, sehr lange Domains (2-3 Wörter sind die beste Wahl) und Domains mit Ziffern und Bindestrich zu vermeiden, und es ist auch vorzuziehen, ".com" -Domains auszuwählen, da diese allgemein als vertrauenswürdiger für einen Online-Shop angesehen werden helfen Ihnen, mehr Kunden zu gewinnen. Wenn Sie sich entscheiden, Ihr Geschäft in Zukunft zu verkaufen, ist es für Sie außerdem viel einfacher, dies mit einem .com-Domainnamen zu tun.

Um eine Domain für Ihr Geschäft zu finden und zu kaufen, gehen Sie zu und suchen Sie nach geeigneten Namen.

### Hosting

Die WordPress-Plattform basiert auf einem kompakten Skript, das mit nahezu allen hochwertigen Webhosting-Unternehmen kompatibel ist - und es stehen buchstäblich Zehntausende von Unternehmen zur Auswahl. Die unten aufgeführten Webhosting-Anbieter bieten die Installation der Word Press-Plattform mit einem Klick, kostengünstige Angebote und einen reaktionsschnellen Kundenservice:



Jahrespläne ab **3,96**  
USD pro Monat.



Pläne ab **5** US-Dollar  
pro Monat



Pläne ab **4** US-Dollar pro  
Monat. Perfekt optimiert  
für AliDropship Plugin

## Schritt 3: Installieren Sie WordPress

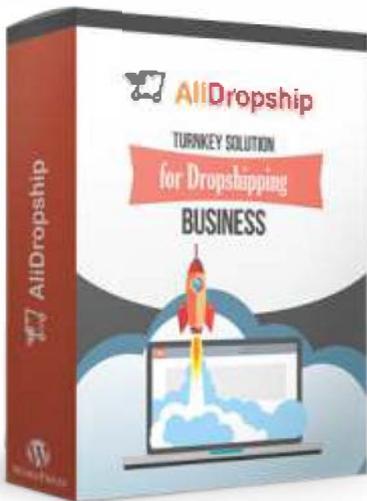
Word Press ist ein kostenloses Open-Source-Content-Management-System (CMS), das Sie auf Ihrem Webserver (Hosting) installieren sollten.

Um den Installationsvorgang zu starten, müssen Sie zunächst Word Press von der offiziellen Download-Seite herunterladen. Es gibt zwei Möglichkeiten, Word Press zu installieren: Schnellinstallation oder manuelle Installation. Befolgen Sie einfach die nachstehenden Anweisungen, um Word Press mit der von Ihnen gewählten Methode zu installieren:

[WordPress-Schnellinstallation mit HostGator](#)

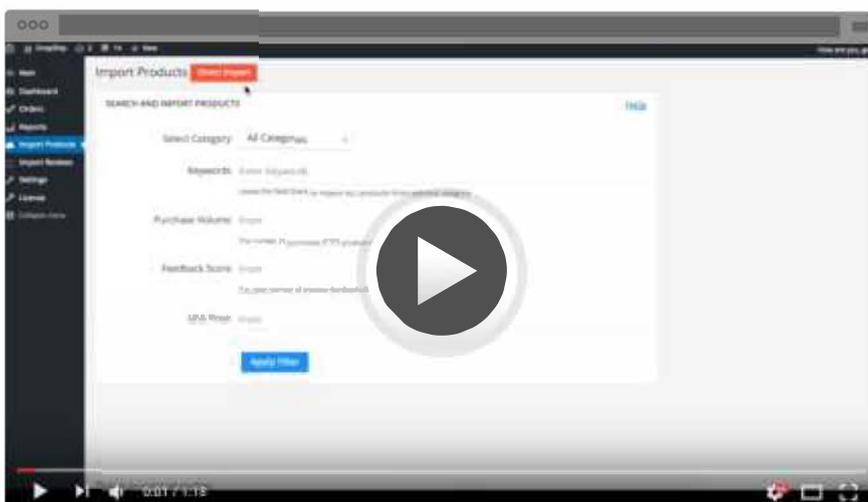
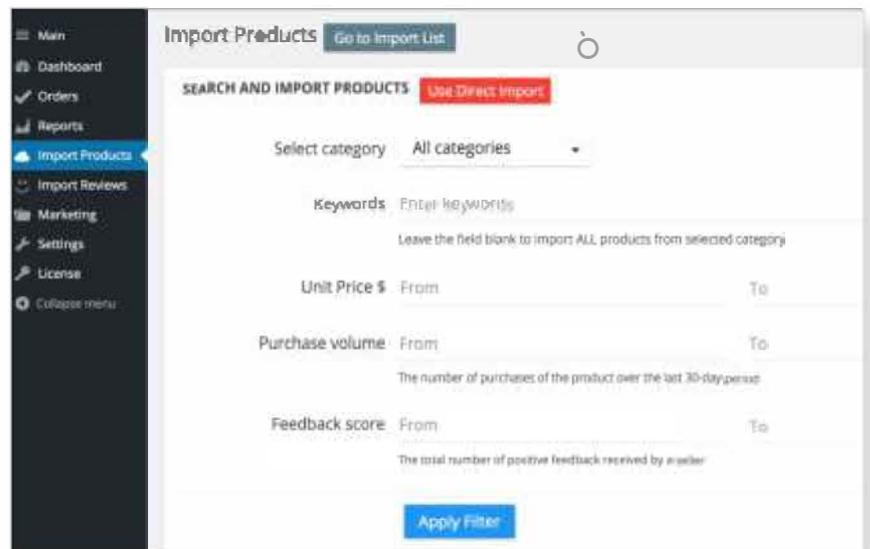
[Manuelle Installation von WordPress](#)

## Schritt 4: AliDropship Plugin einrichten



Das AliDropship Plugin bietet eine Reihe von Funktionen, mit denen Sie einen erfolgreichen Dropshipping-Webstore problemlos starten und ausführen können. Mit diesem Plugin können Sie ganz einfach nach Produkten suchen und diese zu Ihrer Website hinzufügen, indem Sie Kategorien, Stichwörter, Kaufvolumen und andere Filteroptionen angeben, um die besten Produkte zu finden

Oder besuchen Sie einfach Ali Express.com, suchen Sie ein erforderliches Objekt und importieren Sie es mit nur einem Klick direkt auf Ihre Website. Das gewünschte Produkt wird sofort auf Ihrer Website angezeigt.

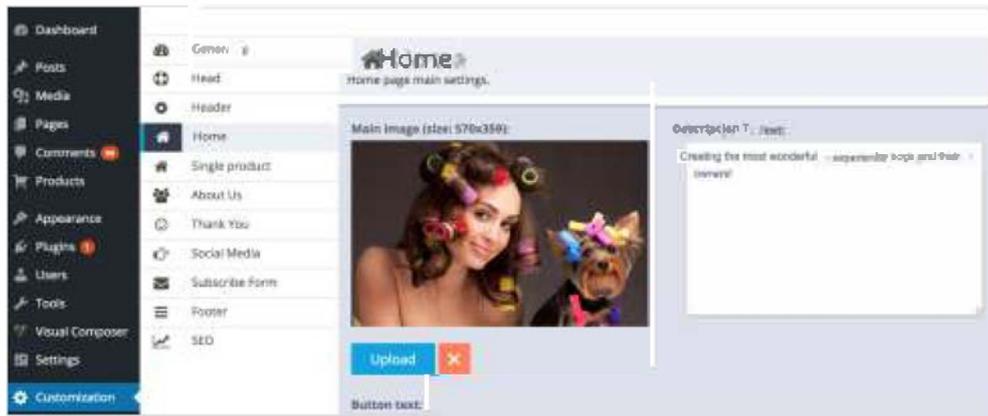
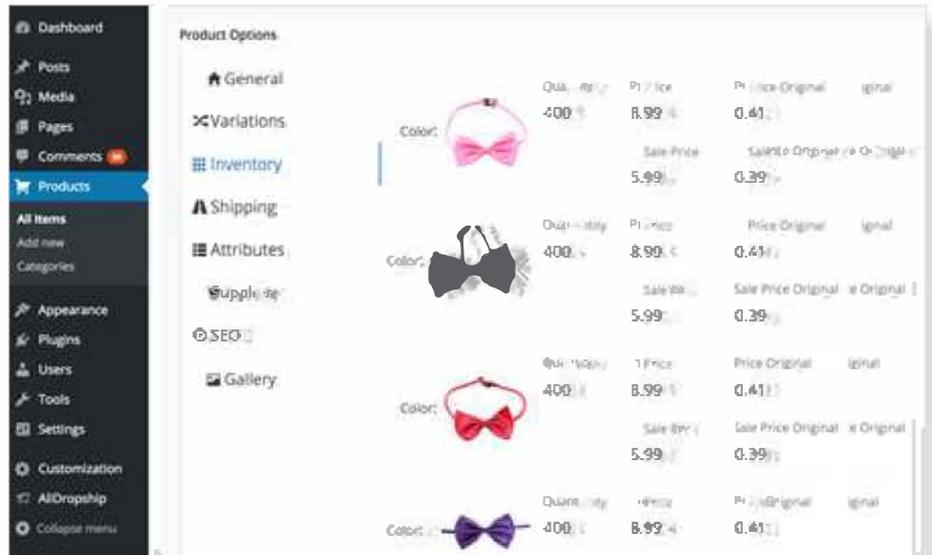


Sehen, wie es funktioniert:  
<https://youtu.be/767vqh3Y-mY>

Darüber hinaus müssen Sie sich keine Gedanken über Änderungen der Produktpreise, -varianten und -bestände machen. Das automatische Aktualisierungssystem des Plugins hält Ihre Produktinformationen mit den neuesten Daten von Ali Express auf dem neuesten Stand.

Das Plugin bietet großartige Funktionen und viele hilfreiche Tools. Alle Ihre Produkte, Preise, Verkäufe, Gewinne, Verkehrsstatistiken und Bestellungen sind in einem einzigen Kontrollfeld verfügbar und werden verwaltet.

Das AliDropship Plugin bietet integrierte Designs, die Sie ganz einfach nach Ihren Wünschen anpassen und einrichten können.



Alle Themen sind mobilfreundlich und haben ein professionelles, stilvolles Design, um allen modernen Anforderungen und Trends erfolgreicher Online-Shops gerecht zu werden.



## Schritt 5: Füllen Sie Ihren Shop mit Produkten

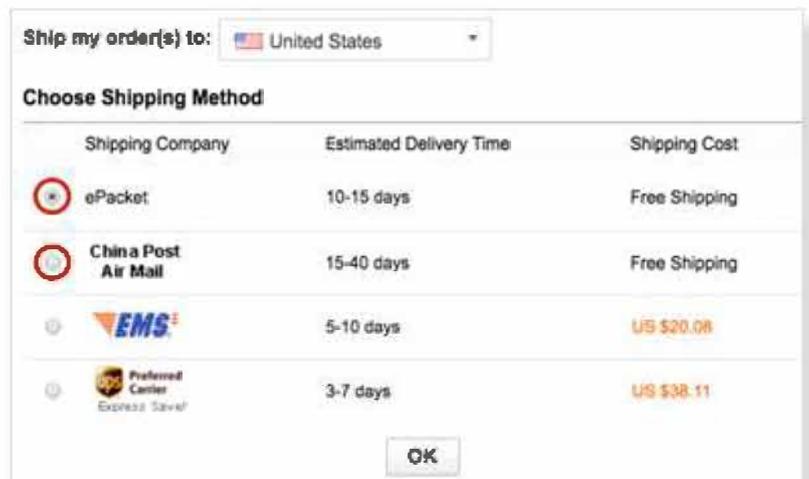
Der Import von Produkten mit dem AliDropship -Plugin ist schnell und einfach und es gibt keine Beschränkungen hinsichtlich der Anzahl oder Art der Produkte, die Sie zu Ihrem Geschäft hinzufügen können.

Wir empfehlen jedoch, dass Sie Produkte sorgfältig hinzufügen und sich auf Produkte mit mehr als 300 Bestellungen und einer Bewertung von 4+ Sternen oder höher konzentrieren.



Darüber hinaus empfehlen wir dringend, Ihren Kunden eine kostenlose Versandoption für alle Artikel anzubieten, indem Sie die kostenlose / kostengünstige Lieferung nutzen, die von vielen Ali Express -Verkäufern angeboten wird.

Versuchen Sie nach Möglichkeit, nur Produkte zu nehmen, die einen kostenlosen oder sehr günstigen ePacket -Versand anbieten. Da die meisten Produkte von Ali Express aus China stammen, ist die ePacket -Zustellung nicht nur die wirtschaftlichste Option, sondern auch eine der schnellsten Möglichkeiten für kleine Waren, in die USA und in andere Länder zu gelangen.



Der einfachste Weg, Produkte mit einer ePacket -Versandoption zu erkennen, ist die Verwendung der Google Chrome -Erweiterung von AliDropship.

- 1 Installieren Sie die Google Chrome -Erweiterung von AliDropship.
- 2 Gehen Sie zu Ali Express.com und suchen Sie nach Produkten.
- 3 Wenn die AliDropship Chrome -Erweiterung in Ihrem Browser aktiviert ist, werden die Artikel mit ePacket automatisch erkannt und angezeigt:



- 4 Besuchen Sie eine Produktseite und klicken Sie auf die Schaltfläche Importieren  
 Auf der oberen roten Tafel. Das Produkt wird an Ihre Site gesendet.



Nachdem Ihre Produkte zu Ihrem Shop hinzugefügt wurden, können Sie Produktbeschreibungen oder zumindest Produkttitel bearbeiten, um sie einzigartig zu machen und professioneller auszusehen. Mit Ihren eigenen Inhalten kann Ihr Unternehmen einen guten Rang bei Google erreichen und die Conversion auf Produktseiten verbessern.

## Was ist ein normaler Aufschlagsprozentsatz?

Es hängt sehr davon ab, welche Art von Produkten Sie verkaufen. Es ist oft eine gute Idee, sich an niedrige Preise mit einem hohen Margenpotential zu halten. Solche Produkte kosten in der Regel zwischen 1 und 20 US-Dollar und können dann in der Regel zwischen 20 und 50 US-Dollar oder mehr kosten.

Sie können auch diese Formel ausprobieren, die sich gut für unsere eigenen Dropshipping-Projekte eignet:

$\$ 0 < \text{Lieferantenpreis} < \$ 1 = \text{Ihr Preis: } \$ 7,95$   
 $\$ 1 < \text{Lieferantenpreis} < \$ 5 = \text{Ihr Preis: } \$ 9,95$   
 $\$ 5 < \text{Lieferantenpreis} < \$ 30 = \text{Ihr Preis: } \text{Lieferantenpreis} \times 2$   
 $\$ 30 < \text{Lieferantenpreis} < \$ 50 = \text{Ihr Preis: } \text{Lieferantenpreis} \times 1.75$   
 $\$ 50 < \text{Lieferantenpreis} < \$ 100 = \text{Ihr Preis: } \text{Lieferantenpreis} \times 1.5$   
 $\text{Lieferantenpreis} > \$ 100 = \text{Ihr Preis: } \text{Lieferantenpreis} \times 1.35$



Das AliDropship Plugin verfügt über ein spezielles Pricing Automation-System, mit dem Sie Ihre eigene Aufschlagformel erstellen und auf alle oder bestimmte Produkte anwenden können.

Jetzt, da Ihr Geschäft mit Produkten gefüllt ist und Sie zum Direktversand bereit sind, ist es an der Zeit, über Werbung nachzudenken.

## Schritt 6: Fördern Sie Ihr Dropshipping-Geschäft

Wenn Ihr Dropshipping-Geschäft eröffnet und bereit ist, seine ersten Kunden zu treffen, müssen Sie es möglichst vielen potenziellen Kunden zeigen, um Ihren Umsatz in die Höhe zu treiben - und dafür gibt es digitales Marketing. Was müssen Sie also tun, um für Ihr Geschäft zu werben und Einnahmen zu erzielen?

Es gibt mehrere hochwirksame Kanäle für Online-Werbung, die Sie in Betracht ziehen sollten. Jedes Projekt ist individuell und benötigt eine Reihe von Aktivitäten. Sehen Sie sich diese Liste bewährter Methoden an und wählen Sie die für Sie am besten geeigneten aus:

### 1 SMM

**Social Media Marketing (SMM) ist der Prozess, bei dem der Traffic von Social Media-Websites gesteigert, der Umsatz gesteigert, das Markenbewusstsein gesteigert, das Ansehen gesteigert und die Kommunikation mit Kunden in sozialen Netzwerken (Facebook, Twitter, Google+, YouTube, LinkedIn, Instagram, Pinterest usw.) hergestellt wird, sowie in Blogs und Foren.**



In der Regel vermeiden Unternehmen zu viel Werbung in sozialen Medien. Die Erfahrung einiger unserer florierenden Projekte zeigt jedoch, dass der Verkauf von Waren über soziale Medien nicht nur möglich, sondern auch ein großer Erfolg sein kann. Abonnenten und die Anzahl der Likes und Shares. Übrigens gibt es in dieser Community keinen einzigen Bot oder ein bezahltes "Gefällt mir" (siehe unten, um herauszufinden, wie wir es geschafft haben). Die Conversion-Rate dieses Stores ist dank SMM wirklich hoch! Einige Nischen wie Mode, Sport, Fanartikel, Unterhaltung, Babypflege usw. sind ideal für den Verkauf über soziale Medien. Warum also nicht diese Strategie nutzen?

Wir haben große Erfahrung mit der Förderung von Dropshipping-Unternehmen über SMM-Kanäle und haben bewiesen, dass die erfolgreichsten Strategien sind:

- *Aufmerksamkeit auf Dropshipping-Stores in Facebook-Nischengruppen lenken. Sehen Sie die Strategie und eine Erfolgsgeschichte:*  
[So haben wir in drei Monaten nach der Werbung für Ihren Dropshipping-Shop in Facebook einen Umsatz von über 4500 US-Dollar erzielt:](#)
- *Shoutouts auf Instagram. Sehen Sie die Strategie und eine Erfolgsgeschichte:*  
[Wie wir von 3 Bestellungen im März auf 195 Bestellungen im Mai aufgerüstet haben, indem wir unseren Dropshipping-Shop über Instagram Shoutouts beworben haben;](#)
- *Auto-Promotion mit Social Rabbit Plugin. Sehen Sie die Strategie und eine Erfolgsgeschichte:*  
[Wie wir 66 Bestellungen und \\$ 813 in! Ust One Month bekommen haben, indem wir unseren Dropshipping-Shop in sozialen Medien mit einem speziellen Plugin bewerben;](#)

Sie können gerne Ihre eigene Erfolgsgeschichte und SMM-Strategie mit uns und unserer dynamischen Community von Dropshippern teilen. Kontaktiere uns. Erzähle deine Geschichte und werde ein neuer Held in unserem Blog!

## 2 Facebook Werbung

Es gibt auch einige kostenpflichtige Werbemöglichkeiten in den sozialen Medien. Am effektivsten ist Facebook-Werbung.

Über 1,4 Milliarden Menschen nutzen Facebook, um mit ihnen in Kontakt zu treten, und mehr als 900 Millionen Menschen besuchen täglich dieses Netzwerk. Wenn Sie eine Facebook-Anzeige schalten, wählen Sie die Zielgruppen, die sie sehen, nach Standort aus. Alter, Interessen und mehr. Mit Facebook-Anzeigen wählen Sie die Art der Personen aus, die Sie erreichen möchten, und das soziale Netzwerk liefert Ihre Anzeigen an sie. Dies macht Ihre Werbung für die Menschen, die sie sehen, relevanter und bringt Ihnen echte Ergebnisse.



Bevor Sie mit Ihrer Werbekampagne beginnen, sollten Sie zunächst Ihr Ziel auswählen. Hier sind einige Beispiele für Ziele, die Sie möglicherweise festlegen: Um Ihre FB-Posts zu verbessern, Ihre Seite zu bewerben, Personen auf Ihre Website zu leiten, die Conversions auf Ihrer Website zu erhöhen usw.

Abhängig von Ihren Zielen bietet Face Book verschiedene Optionen für die von Ihnen definierten Zielgruppen. Wenn Sie Besucher auf Ihre Produktseiten locken möchten (wie die meisten Dropshipper), halten Sie sich an die folgenden Punkte:

*Stellen Sie sicher, dass Ihre Website und Ihre Facebook-Seite für neue Besucher bereit sind, und stellen Sie sicher, dass alle erforderlichen Informationen bereitgestellt werden und alles ordnungsgemäß funktioniert.*

*Wählen Sie Produkte aus, die beworben werden sollen: Ihre eigenen Favoriten oder die, die als Bestseller gekennzeichnet sind  
Ali Express;*

*Optimieren Sie die Seiten auf Ihrer Website: Schreiben Sie detaillierte Beschreibungen, listen Sie die Vorteile auf, fügen Sie weitere Fotos hinzu usw. ;*

*Kontrollieren und optimieren Sie Ihre Kampagne. Wir empfehlen, mit kleinen Beträgen zu beginnen, bis Sie etwas Erfahrung gesammelt und sich auf die Verwaltung höherer Budgets vorbereitet haben.*

*Erstellen Sie eine Website-Klick-Kampagne auf Facebook. Definieren Sie Ihr Publikum: Es sollte nicht zu breit sein, wählen Sie die angebotenen Kriterien richtig aus.*

Lesen Sie die Erfolgsgeschichte eines unserer Kunden, die Facebook-Werbung nutzen: [Lesen Sie die Erfolgsgeschichte eines unserer Kunden, der Facebook-Werbung nutzt:](#)

### 3 SEO



Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist eine komplexe Reihe von Aktivitäten, die darauf abzielen, eine Website in "natürlichen" (organischen, unbezahlten) Suchmaschinenergebnissen sichtbarer zu machen. Je höher der Rang einer Website ist und je häufiger sie in der Ergebnisliste erscheint, desto mehr Zugriffe von Suchmaschinen und, wenn wir von einem Webstore sprechen, desto mehr Geld bringt sie ein.

Wenn Sie mehr Kunden von Suchmaschinen erhalten möchten, sollten Sie sich um die folgenden On-Page-SEO-Aktivitäten kümmern:

- **Bearbeiten Sie** die von Ali Express angegebenen Produktnamen. Dies ist sowohl für Ihre Kunden als auch für Suchmaschinen erforderlich, da die ursprünglichen Namen, gelinde gesagt, etwas seltsam und zu lang sind. Ihre neuen Namen sollten wichtige Schlüsselwörter enthalten und kurz und verständlich sein. Eigentlich ist Ihr Schlüsselwort für jedes Produkt der Name. Befreien Sie es also von dem Wort Müll von Ali Express, und schon sind Sie fertig!
- **Als Nächstes** sollten Sie die URLs der Produktseiten bearbeiten. Sie werden viel kürzer, logischer und für Suchmaschinen geeignet.
- **Schreiben Sie** eine eindeutige Beschreibung für jedes Produkt. Ein Volumen von 100-150 Wörtern wird hier ausreichen. Fügen Sie außerdem ein oder zwei Schlüsselwörter in diesen Text ein. Wenn Ihr Katalog zu umfangreich ist, sollten Sie dies zumindest für die wichtigsten Produkte tun. Erwähnen Sie die Vorteile jedes Produkts, um einen Besucher zum Kauf zu bewegen.
- **Erstellen Sie Meta-Tags** (SEO-Titel, Beschreibung und Schlüsselwörter) für alle Produktseiten oder zumindest für die wichtigsten.
- **Schreiben Sie eindeutige Meta-Tags** und -Texte für jede Kategorie und Unterkategorie. Diese Texte sollten länger sein - ungefähr 200-300 Wörter. Der Kategorienname ist auch das Hauptschlüsselwort. Vergewissern Sie sich daher, dass er in der Überschrift und im Text enthalten ist.
- **Bearbeiten Sie** bei Bedarf die URLs der Kategorien und Unterkategorien. Sie sollten kurz und logisch sein.
- **Optimieren Sie** Ihre Homepage und andere wichtige Seiten (Info, Versand usw.): Schreiben Sie für jede Seite eindeutige Überschriften, Meta-Tags und Texte. Volumen-300-500 Wörter, mit Schlüsselwörtern in Überschriften und Texten.
- **Stellen Sie schlüsselwortreiche ALT-Tags** für die Bilder bereit.
- **Nachdem Sie diese ersten On-Page-SEO-Aktivitäten abgeschlossen haben**, sollten Sie Ihre Inhalte mindestens zweimal im Monat aktualisieren. Die beste Möglichkeit, dies zu tun, besteht darin, ein Blog zu relevanten Themen zu betreiben. Wir können Ihnen sagen, dass ein Blog sowohl für die Suchmaschinenoptimierung als auch für Ihren Ruf von Vorteil ist.

Eine weitere SEO-Strategie ist der Linkaufbau: Relevante Texte mit bestimmten Schlüsselwörtern werden auf externen Websites mit Links zur beworbenen Website veröffentlicht. Dies geschieht, um mehr Autorität zu erlangen, qualitativ hochwertigen Traffic zu erhalten und von Suchmaschinen wahrgenommen zu werden. Sie sollten externe eingehende Links nur auf vertrauenswürdigen Websites platzieren, die in einer ähnlichen Nische betrieben werden, da dies die einzigen Websites sind, auf denen Sie gezielten Traffic erzielen können. Dies sind nur einige grundlegende SEO-Punkte. Zumindest wissen Sie jetzt, in welche Richtung Sie gehen müssen: Beherrschen Sie die Suchmaschinenoptimierung selbst oder beauftragen Sie einen Spezialisten - Ihre Bemühungen werden in jedem Fall um ein Vielfaches zurückgezahlt!

### 3 Video Marketing



Mit Video können Sie sofort eine emotionale Verbindung zu Ihrem Publikum herstellen. Bei Posts mit Videos ist die durchschnittliche Vor-Ort-Zeit erheblich höher als bei Posts ohne Videos. Für SEO ist dies eine äußerst wertvolle Ressource, da die Zugriffszahlen auf einen Webstore gesteigert, die Conversions verbessert, der Linkaufbau verbessert, das Markenbewusstsein, Empfehlungen und Verkäufe gefördert werden .

Die häufigste Art, Dropshipping-Websites durch Videomarketing zu bewerben, ist die Erstellung von Videobewertungen der im Geschäft angebotenen Produkte. Dies können einfache Amateur-Kundenbewertungen oder detaillierte Beschreibungen der Produktmerkmale und -vorteile sein. Beide Arten von Videos können von Ihnen und Ihren Freunden aufgenommen oder bei Personen bestellt werden, die diesen Service anbieten. Wenn Sie auf Websites wie fiverr.com bestellen, kostet eine Videoüberprüfung nur 5 US-Dollar - und jeder US-Dollar wird um ein Vielfaches zurückgezahlt, da es keinen besseren Auslöser für einen Kauf gibt als das positive Feedback eines anderen Kunden!

Erstelle deinen eigenen YouTube-Kanal, gestalte ihn im Stil deines Webstores, liefere alle erforderlichen Informationen zu deinem Unternehmen und optimiere deinen Kanal für Suchmaschinen - ACHTUNG - genau zum Zeitpunkt seiner Erstellung:

- *Geben Sie den Namen des Kanals ein - achten Sie darauf, dass Ihr Hauptschlüsselwort darin enthalten ist.*
- *Schreiben Sie eine eindeutige und detaillierte Kanalbeschreibung mit Ihrem Hauptschlüsselwort am Anfang und am Ende.*
- *Passen Sie Ihre URL an - sie sollte auch das Schlüsselwort enthalten (falls möglich).*
- *Geben Sie Ihre Channel-Keywords in das entsprechende Feld ein.*

Jedes Video sollte auch gleich zum Zeitpunkt des Uploads (nicht später) optimiert werden:

- *Stellen Sie sicher, dass der Name Ihres Videos das erforderliche Keyword enthält.*
- *Wichtig! Benennen Sie vor dem Hochladen des Videos die Datei auf Ihrem Computer um und geben Sie das Schlüsselwort ein. Zum Beispiel: printedphonecase.mp4 (keine Leerzeichen);*
- *Geben Sie eine eindeutige, schlüsselwortreiche Videobeschreibung mit Link zu Ihrem Shop an.*
- *Fügen Sie Ihr Hauptschlüsselwort in den Titel ein, bevor Sie mit dem Hochladen des Videos beginnen.*
- *Fügen Sie alle ausgewählten Schlüsselwörter in das Feld Zusätzliche Tags ein.*
- *Laden Sie das Video erst hoch, nachdem alle oben genannten Schritte ausgeführt wurden.*

The above steps will ensure higher ratings on YouTube, many more video views and good traffic to your webstore!

### 4 Email Marketing



E-Mail-Marketing ist der kostengünstigste Kanal zur Produktwerbung und Kundenbindung. E-Mail-Kampagnen geben für jeden investierten Dollar bis zu 44 US-Dollar zurück und generieren hochwertige Leads und hohe Conversions, wenn Sie es richtig machen.

- *E-Mail-Marketing sammelt die persönlichen Daten Ihrer potenziellen Kunden, die dann für weitere Interaktionen verwendet werden können.*
- *Noch wichtiger ist, dass Personen ihre Kontaktdaten freiwillig weitergeben und für Ihre E-Mails bereit sind, damit Sie nicht spammen.*
- *Sie ziehen zielgerichteten Traffic und hochmotivierte Kunden aus E-Mail-Marketingkanälen.*
- *Sie generieren Nachfrage nach Ihren Angeboten, indem Sie qualitativ hochwertige Inhalte bereitstellen.*
- *Sie binden Ihre etablierten Kunden durch Treueprogramme wieder ein und senden Newsletter zu Unternehmensereignissen, neuen Angeboten, Werbeaktionen, Verkäufen usw.*

Was musst du machen:

- Stellen Sie zunächst ein Formular zur Lead-Generierung auf Ihrer Website bereit. Um Leads zu gewinnen, sollten Sie im Austausch für jede E-Mail-Adresse etwas Wertvolles anbieten. In einem Dropshipping-Geschäft kann dieser Wert durch ein Treueprogramm erzielt werden, das Abonnenten exklusive Rabatte und Gutscheincodes bietet.
- Die E-Mail-Basis (Liste der Abonnenten) sollte auf einem vertrauenswürdigen Postdienst wie Aweber, Mail Chimp usw. gespeichert sein. Sie werden diese Liste regelmäßig (ein- oder zweimal pro Woche wäre in Ordnung) verwenden, um E-Mails mit Ihren Warenaktionen zu senden. Unternehmens- und Branchennachrichten, Verkäufe, Rabattankündigungen usw.
- Achten Sie auf den ästhetischen Teil des E-Mail-Marketings. Alle Postdienste bieten die Möglichkeit, Newsletter anhand von Mustern zu gestalten oder eigene Designs herunterzuladen.

Selbst wenn Ihr Dropshipping-Geschäft perfekt ist und mit Hunderten oder Tausenden großartiger Produkte gefüllt ist, reicht es nicht aus, darauf zu warten, dass Kunden kommen und kaufen. Du solltest es schaffen! Dropshipping ist ein vollwertiges Geschäft, und je ernsthafter Sie es behandeln, desto bessere Zukunft bietet es.

## Schritt 7: Verdienen Sie mit Ihrer Website

Das Dropshipping mit Ali Express funktioniert ähnlich wie jedes normale Dropshipping-Geschäftsmodell. Wenn Sie eine Bestellung erhalten, kaufen Sie den Artikel einfach bei Ali Express und geben Sie beim Auschecken den Namen und die Lieferadresse Ihres Kunden ein. Den Rest erledigt der Verkäufer von Ali Express.

Das AliDropship Plugin macht diesen Vorgang sehr einfach. Nachdem Sie eine Bestellung erhalten haben, müssen Sie nur in den Bereich Bestellungen gehen und auf die Schaltfläche "Bestellung aufgeben" klicken. Das Plugin wird Ali Express besuchen, das erforderliche Produkt finden und selbst eine Bestellung aufgeben, wobei alle erforderlichen Details einschließlich Versandinformationen eingegeben werden.

Wenn Sie bei Ali Express bestellen, ist es eine gute Idee, dem Verkäufer mitzuteilen, dass Sie Dropshipping durchführen. Auf diese Weise nimmt der Lieferant keine Rechnungen oder Werbeaktionen in das Paket auf, das an Ihren Kunden gesendet wird.

An der Kasse können Sie dem Verkäufer eine Nachricht hinterlassen, wie zum Beispiel: Wir versenden. Bitte keine Werbeaktionen und Rechnungen!



The screenshot shows a product listing for a CHUWI V18 Plus 8" Tablet. The product details include: CHUWI V18 Plus 8" Tablets Windows 10 Intel Cherry Trail Z8300 IPS 2GB RAM 32GB ROM Quad Core 1.84GHz 1280\*800 HDMI Tablet PC. The price is listed as 1 piece x US \$89.69. Below the product information, there is a section titled "Leave a message for this seller:" with a text input field containing the message: "We're dropshipping. No promotions & invoices, please!". Below the input field, there is a note: "Max. 1,000 English characters or Arabic numerals only. No HTML codes."

Das ist es! Jetzt müssen Sie nur noch darauf warten, dass Ihr Kunde seine Bestellung erhält.

## Was soll ich tun, wenn mein Kunde die Bestellung nicht erhalten hat?

Falls Ihr Kunde die Bestellung nicht erhalten hat oder mit seinem Kauf nicht zufrieden ist, sollten Sie die AliExpressBuyers Protection Policy befolgen.

Ali Express verfügt über ein gutes Schutzsystem mit einer vollständigen Geld-zurück-Garantie. Wenn Ihr Kunde mit einem Produkt nicht zufrieden ist und eine Rückerstattung wünscht, sollten Sie den Kauf beim Ali Express-Verkäufer beanstanden. Wenn Sie preiswerte Produkte verkaufen, sollte Ihr Ali Express-Lieferant Sie in der Regel schnell zurückerstatten, ohne die Artikel zurücksenden zu müssen, da er nicht den Streit und die Rücksendung von Artikeln mit relativ geringem Wert möchte. Auf diese Weise können Sie Ihrem Kunden eine vollständige oder teilweise Rückerstattung über PayPal gewähren, ohne dass dieser eine Rücksendung erhält. Die Reputation des Großhändlers ist eher exponiert und er ist bereit, alles zu tun, um seine Bewertung zu erhalten.

# Vorteile unserer Lösungen

---

AliDropship ist eine umfassende Lösung für alle, die ein Ali Express-Dropshipping-Geschäft betreiben möchten. Mit dem Service können Kunden:

- Bestellen Sie voll entwickelte, einsatzbereite Dropshipping-Stores und erhalten Sie alle Anweisungen für die Verwaltung und Verwaltung.
- Kaufen Sie das AliDropship WordPress-Plugin, das exklusiv für AliExpress Dropshipping entwickelt wurde und das es jedem ermöglicht, einen eigenen Dropshipping-Shop zu erstellen.
- Erhalten Sie Zugang zu verschiedenen Diensten, mit denen Sie den Webstore betreiben und bewerben können.
- Holen Sie sich notwendige Konsultationen sowie lebenslange persönliche Unterstützung und relevante Aktualisierungen.
- Erfahren Sie die effizientesten Marketingstrategien für ein Dropshipping-Unternehmen.

## Was sind die einzigartigen Vorteile von AliDropship?

### HOHE GEWINNE

---

Der Service wurde so entwickelt, dass Dropshipper so viel wie möglich verdienen können. Dies wird durch die Verwendung zahlreicher leicht verständlicher und benutzerfreundlicher Instrumente der Website-Entwicklung, des Marketings, der Werbung usw. erreicht.

### KEINE ZUSÄTZLICHEN GEBÜHREN

---

Sie bezahlen den Service einmal und später werden Ihnen keine zusätzlichen Gebühren berechnet. Für erfolgreich abgewickelte Bestellungen müssen Sie keine Provision zahlen, und die Anzahl der abgeschlossenen Transaktionen ist unbegrenzt.

### Komfortabilität

---

Sie können eine angepasste Dropshipping-Website mit allen Einstellungen bestellen, damit Sie reibungslos mit Ihrem Geschäft beginnen können. Sie erhalten einen schlüsselfertigen Webshop und professionelle Hilfe von Kundenbetreuern, die Sie durch den gesamten Geschäftsprozess führen.

### FLEXIBILITÄT

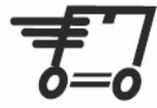
---

Wenn Sie Grundkenntnisse über die Entwicklung und den Betrieb Ihrer eigenen Website haben, können Sie einfach das AliDropship-Plugin kaufen, um Ihre Website für Dropshipping-Zwecke anzupassen.

### EIGENTUM

---

Sie sind der volle und einzige Besitzer des Webstores. Bei der Auswahl von Produkten, dem Styling Ihrer Website oder der Auswahl einer Marketingstrategie ist es nicht erforderlich, die Zustimmung eines anderen einzuholen. Sie haben alle Rechte, Ihre eigene Marke zu kreieren, eine spezifische Strategie für die Verkaufsförderung und die Interaktion mit Kunden zu entwickeln – und Sie können Ihr Geschäft später als wertvolles Gut verkaufen.



**AliDropship**  
Deutschland

---

## Sind Sie bereit, Ihr Dropshipping-Geschäft noch heute zu starten?

Wenn Sie jetzt Ihr eigenes Dropshipping-Geschäft errichten möchten, kaufen Sie unser leistungsstarkes ALIDROPSHIP Plugin

[Plugin kaufen](#)

---

Wenn Sie einen 100% problemlosen Start wünschen, bestellen Sie ein schlüsselfertigen Custom Store - und Sie erhalten Einnahmen ab dem ersten Tag!

[kompletten Shop bestellen](#)