

10 Schritte zu Deinem perfekten eCommerce Produkt



Ground Zero

Das erwartet Dich 🧐

01. Grundsätze einer guten Produktwahl
02. Kriterien für perfekte Produkte
03. Nachfrage- & Trendprüfung
04. Margen & Wirtschaftlichkeit
05. Bezugsquellen
06. Einkauf vs. Dropshipping
07. Dropshipping im Detail
08. Shopify-Anbindung
09. Rechtliches Minimum
10. Testen, Branding & Skalierung





Grundsätze einer guten Produktwahl

Warum die Produktwahl im eCommerce **ALLES** entscheidet

Nicht jedes Produkt ist sinnvoll, um im eCommerce zu starten. Deine Produktwahl entscheidet über erste Verkäufe, oder ob Dein Shop ein „digitales Schaufenster ohne Besucher“ bleibt.

Wähle Produkte **niemals nach Bauchgefühl**, sondern immer erst nach einer guten Recherche.

Im eCommerce zählen nur **Nachfrage + Marge + Umsetzbarkeit!** Und diese drei Faktoren kannst Du bereits vorher prüfen 🔥

Wie genau das geht, zeigen wir Dir in diesem Guide 📌

»Ein Produkt ohne Nachfrage ist wie ein UFO ohne Aliens: technisch beeindruckend, aber keiner glaubt dran.«





1 Grundsätze einer guten Produktwahl

**Wir starten diese Anleitung mal damit,
wie man es nicht macht** 🤯

Denn schon damit hast Du die gängsten Fehler vermieden.

✗ Zu große (oder zu unterschiedliche) Sortimente

Viele Produkte im Shop, aber kein klares Fokusprodukt bzw. keine klare thematische Ausrichtung.

So weiß niemand, wofür genau Dein Shop steht.

✗ Keine Marktanalyse

Produkt ausgewählt, ohne zu prüfen, ob überhaupt Nachfrage besteht. So verbrennst Du Zeit und Energie für unklare Erfolgsaussichten.

✗ Zu niedrige Margen

Verkaufspreise decken Marketing-, Zahlungs-, Versandkosten kosten nicht. Du machst zwar Umsatz, aber keinen Gewinn.

✗ Ungeeignete Produkte

Zerbrechlich, erklärungsbedürftig, schwer zu lagern, verderblich, hohe Retourenquoten... Keine guten Vorzeichen.

🌟 Und damit Dir **genau das nicht passiert**,
lernst Du in diesem Guide, wie Du eine
erfolgsversprechende Produktwahl triffst.

1 Grundsätze einer guten Produktwahl

Der richtige **Start-Ansatz** 🍷🍷



Starte mit 1-3 Fokusprodukten (oder -themen)

Diese Produkte sollten Deinen Shop klar präsentieren, alles Weitere kann nachgezogen werden.



Bringe Deine Produkte schnell online

und teste, ob Kunden wirklich kaufen.



Sieh Deinen Shop als Testlabor

Dein erstes Produkt muss nicht Dein Endprodukt sein. Wichtiger ist schnelles Iterieren und Lernen.

»Mein Fokus ist Kekse testen.
Manche bröseln, manche knuspern,
manche explodieren in Milch. Je
schneller, desto mmmmmhhhhh«





2 Kriterien für perfekte Produkte

Produktcheck **Liste Nr 1**

Deine Erfolgsfaktoren für ein wirklich starkes Produkt



Hohe Nachfrage

Google-Suchvolumen, Amazon-Offers, Social Media Interesse.



Einfach lagerbar

Geringer Platzbedarf, keine Kühlung, stapelbar.



Nicht verderblich

Keine frischen Lebensmittel/Produkte mit kurzem Ablaufdatum



Nicht zerbrechlich oder schwer zu versenden

Keine Glaswaren, Gefahrgüter oder Speditionsversand.



Kaum Retourenanfällig

Kleidung hat oft hohe Retourenquoten. Wenn Du Mode verkaufst, kalkuliere das unbedingt ein.



2 Kriterien für perfekte Produkte

Produktcheck **Liste Nr 2**

Checkliste 1 war nur die Basis. Hier sind weitere Punkte, die Du für Deine Produktwahl beachten solltest.

Problemlöser

Wähle Produkte, die ein konkretes Problem lösen, denn diese sind meist leichter verkaufbar.

Beispiel: Orthopädisches Kopfkissen → Problem: Nackenschmerzen beim Schlafen → Lösung: ergonomische Schlafhaltung.

Regelmäßig neu gekauft

Verbrauchsprodukte sorgen für wiederkehrende Umsätze.

Beispiele: Kosmetik, Kerzen, Nahrungsergänzungsmittel

Solide Margen

Verkaufspreis mindestens 3-5x Einkaufspreis. Das gibt Dir genug Spielraum für Marketing und Retouren.

Sortiment für hohen Average Order Value (AOV)

Gibt es sinnvolle Up- oder Cross-Sells, die den Warenkorbwert steigern? Wenn ja → unbedingt aufnehmen.

Beispiel: Hauptprodukt ist ein Seifenspender → verkaufe Seife direkt dazu

»Schreib das auf!
SCHREIB DAS AUF«



3

Nachfrage & Trends prüfen

Congratulations! 🍷🍷

Du hast eine erste Idee, welche Produkte es sein könnten? Dann auf die die Recherche.

SWAGRID



»Ich sach Dir wat trendet: Abgeca\$hen!«

FRESH
DUMBLEDORE



3 Nachfrage & Trends prüfen

Warum **echte Daten** wichtiger sind als Dein Bauchgefühl 🔥

Selbst wenn ein Produkt für Dich selbst super spannend ist, **wird Dein Shop ohne Produkt-Nachfrage scheitern**. Prüfe deshalb: besteht wirklich Interesse oder ist es vielleicht sogar ein Trendprodukt?

Um zu wissen, ob für Dein Produkte gerade Interesse und Nachfrage besteht, mache einfach die **folgenden vier Schritte...**



Prüfe **Google Trends**



Checke **Amazon Bestseller**



Durchsuche **TikTok & Instagram**



Stöbere auf **Trend-Plattformen**

Was sich jeweils dahinter verbirgt, wie genau Du das anstellst und wann Du einen heißen Produkt-Kandidaten gefunden hast, zeigen wir Dir auf den nächsten Seiten.

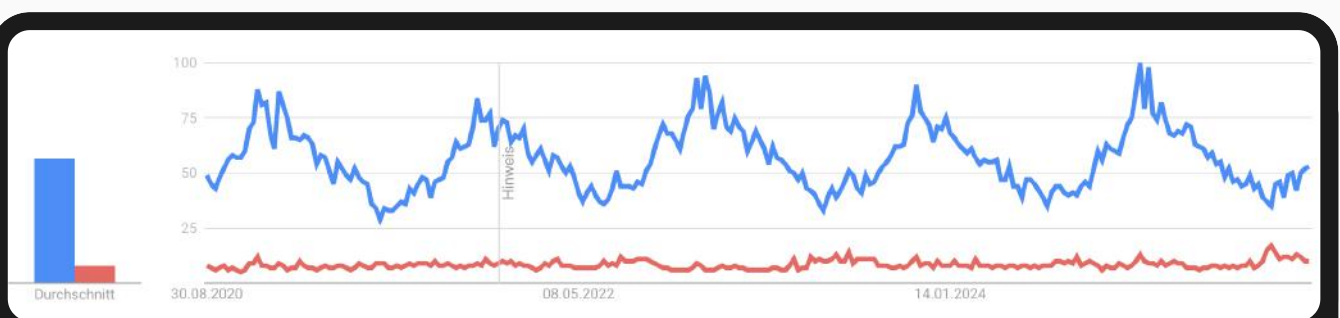


3 Nachfrage & Trends prüfen

So nutzt Du **Google Trends**

1. **Suche Dein Produkt** (zB „Haarspray“) auf Google Trends.
2. **Zeitraum**: wähle „Letzte 5 Jahre“ um den langfristigen Trend und saisonale Schwankungen zu erkennen.
3. Stelle Deine Ziel-**Region** ein (zB „Deutschland“)
4. **Analysiere das Interesse** im Zeitverlauf.

Ist Dein Produkt Dauerbrenner oder nur kurzer Hype?



Diese Trends kannst Du erkennen

Steigend = Produkt gewinnt an Popularität (gut für Trendprodukte) 💰💰💰

Stabil = solider, dauerhafter Markt (kann ebenfalls gut sein) 💰

Fallend = Nachfrage nimmt ab (Vorsicht, hier verbrennst Du eher Geld) 🔥

Nutze auch die Vergleichsfunktion,
um herauszufinden, welche Bezeichnung oder Variante
beliebter ist. (zB „Haarspray“ vs. „Haargel“)

Ähnliche Suchanfragen

Findest Du weiter unten und hilft Dir, neue Keyword-Ideen
und verwandte Produkte zu finden.



3 Nachfrage & Trends prüfen


Amazon **Bestsellerlisten**

Amazon zeigt Dir in jeder Kategorie **die meistverkauften Produkte**. Hier bekommst Du also direkt einen Überblick zu einer konkreten Produktnachfrage. Prüfe nun also Folgendes:

Gibt es ähnliche Produkte, die stark laufen? 

Ja? Perfekt! Nachfrage ist da 

Gibt es viele (gute) Bewertungen?

Ja? Perfekt! Nachfrage ist da 



»Hab neulich gehört, dass Bücher wohl ganz gut gehen.
Is vielleicht mal nen Test wert...«
-- Beff Jezos, Leseratte



3 Nachfrage & Trends prüfen

Social Media (TikTok, Insta, Pinterest)

Größter eCommerce Trendtreiber ist TikTok

Suche dort nach Hashtags wie #tiktokmademebuyit, #unboxing, #viralfinds und achte **auf die folgenden Signale**

Anzahl Views & Likes

Produkt-Videos mit mehreren 100k oder sogar Millionen Views in kurzer Zeit → Trendhinweis

Engagement

Viele Kommentare mit „wo gibt's das?“ oder „Link pls“, Shares und Leute, die fragen

Mehrere Creators

Wenn zunehmend verschiedene Accounts dasselbe Produkt zeigen, ist das ebenfalls häufig ein Trendhinweis.

Steigende Frequenz

Taucht das Produkt in den letzten Tagen & Wochen immer öfter in ähnlichen Videos auf?

Cross-Plattform

Du siehst das Produkt auch auf Instagram Reels oder YouTube Shorts?

3 Nachfrage & Trends prüfen

Trend-Plattformen

Hier kannst Du nachschauen, um sehr früh steigendes Interesse zu erkennen.

Trendhunter

Zeigt vor allem internationale Konsum- und Lifestyle-Trends. Schau hier unter “Products” oder zieh’ Dir die aktuellen Trend-Reports rein.

Exploding Topics

Wachsende deutschsprachige Nutzung - filtere Trends über Kategorien wie E-Commerce, Tech, Lifestyle um Suchvolumenanstiege zu finden.

Kickstarter & Indiegogo

Hier findest Du Produkte, die gerade finanziert werden. Hohe Finanzierungen deuten immer auf großes Produktinteresse.



»Habt Ihr eigentlich auch Springseile?
Bauchtaschen? Katzenfutter?
Frag mich - ich kenn jeden Trend...«



3 Nachfrage & Trends prüfen

Social Listening & Communities

Lies in Facebook-Gruppen, Reddit, Foren, über welche Probleme oder Produkte Menschen gerade reden.

💡 **TIPP Crawl Interessen mit KI**

Eine KI wie z.B. GROK, die Zugriff auf Live-Daten von X hat, kann helfen, aktuell diskutierte Themen zu finden. Suche Hashtags wie **#Trendprodukte2025**, **#eCommerceTrends**, **#TikTokMadeMeBuyIt** oder nischenspezifischen Begriffen (z. B. **#SustainableFashion**, **#TechGadgets**), um Produkte zu finden, die Nutzer aktiv diskutieren oder teilen.

⚠️ **Trends sind nicht alles** ⚠️

Trends und Nachfrage zu erkennen ist super wichtig, aber es heißt nicht automatisch, dass Dein Produkt für Dich profitabel ist.

Schaue unbedingt auf den folgenden Seiten, welche Überlegungen es noch braucht.

»El Grokko regelt das«



3 Nachfrage & Trends prüfen

So erkennst Du **Kurztrends & Risiken** 👁️👁️

🦋 Nur in Social Media gehyped

Wenn das Produkt ausschließlich auf TikTok trendet, aber sonst kaum gesucht wird: ⚠️ **Vorsicht**

🍪 Sehr viele Anbieter gleichzeitig

Wenn plötzlich 50 Shops denselben Artikel pushen, drohen in der Regel Preiskämpfe → schlecht für Deine Marge 🩹

🔄 Extreme Saisonalität

Schneeschaufeln im Sommer laufen wahrscheinlich schlecht. Besser: Finde Produkte, die das ganze Jahr relevant sind. 🛑

»Bierchen geht immer... Oder Peter?«

»Peter?«

»Peeeeeter?«

»Zzzzzzzzz«



Du denkst Kaffee hat dicke Margen?
Gönn Dir! Denn das wird nun Dein Anker sein.

4

Margen & Wirtschaftlichkeit



»Käffchen auf Dich,
mein erfolgreicher
eCommerce-Held«

lakör.de

Dieses Dokument ist wie ein exklusiver Club – nur für
Kopieren, Teilen oder sonstiger Schmu ist streng ver



4 Margen & Wirtschaftlichkeit

Warum **Marge** über Erfolg oder Misserfolg entscheidet

Viele Shops scheitern nicht, weil die Produkte schlecht sind, sondern **weil die Zahlen nicht stimmen**. Du kannst noch so viele Verkäufe haben: Wenn Deine Marge zu klein ist, fressen Marketing & Logistik den Gewinn komplett auf. 🐉

Nicht Umsatz, sondern Marge entscheidet!



Die eCommerce-Faustformel

für eine funktionierende Marge

$$\text{EK mal } 3-5 = \text{VK}$$

UND min 20-30€ absolute Marge

Beispiel

Du kaufst Dein Produkt für 10 € ein, dann sollte Dein Verkaufspreis zwischen 30 bis 50 € liegen.

Damit hast Du genug Spielraum für Marketing, Gebühren und Retouren.



4 Margen & Wirtschaftlichkeit

Deine Kosten im eCommerce

Mit den folgenden Kostenposten musst Du rechnen

- Einkaufspreis inkl. Versand, Zoll, Verpackung
- + Plattformgebühren (Shopify Payments, PayPal)
- + Marketingkosten (Meta Ads, Google Ads, Influencer)
- + Retouren (je nach Branche, bei Fashion bis zu 40%)
- + Versandkosten
- + zusätzl. Fixkosten (Apps, Buchhaltung, Lizenzen)

Beispielrechnung

Position	Kosten (€)
EK inkl. Versand	10
Marketing (30 % vom VK)	12
Verpackung & Versand	3
Shopify & Payment Fees	2
Gesamtkosten	27
Verkaufspreis	39
Marge absolut	12
Marge in %	31%


In diesem Beispiel mit 31 % Marge bist Du **gerade so „lebensfähig“**. Ziel sollten aber 50 - 60 % sein, **damit Du profitabel skalieren kannst**.

Zur Vereinfachung haben wir hier mit Rundungswerten bearbeitet und keine Brutto-Netto-Berücksichtigung gemacht.



4 Margen & Wirtschaftlichkeit

Verkaufspreis berechnen

Um Deinen Verkaufspreis zu berechnen, gehst Du im Prinzip rückwärts vor 

Setze Deine Kosten **realistisch** an
(EK, Lager, Versand & Verpackung)



Plane **Werbekosten großzügig** ein
(25-35% vom Verkaufspreis = einen 3er bis 4er ROAS)



Setze Deine **Zielmarge auf mindestens 50%**



Bestimme daraus Deinen **benötigten Verkaufspreis** und
gucke, ob Du mit diesem Preis wettbewerbsfähig sein
kannst



Damit hast Du Deinen benötigten Mindest-VK-Preis.

In der Markteinführung kannst Du verschiedene Verkaufspreise testen. Oft sind Kunden bereit, mehr zu zahlen, als Du denkst.





4 Margen & Wirtschaftlichkeit

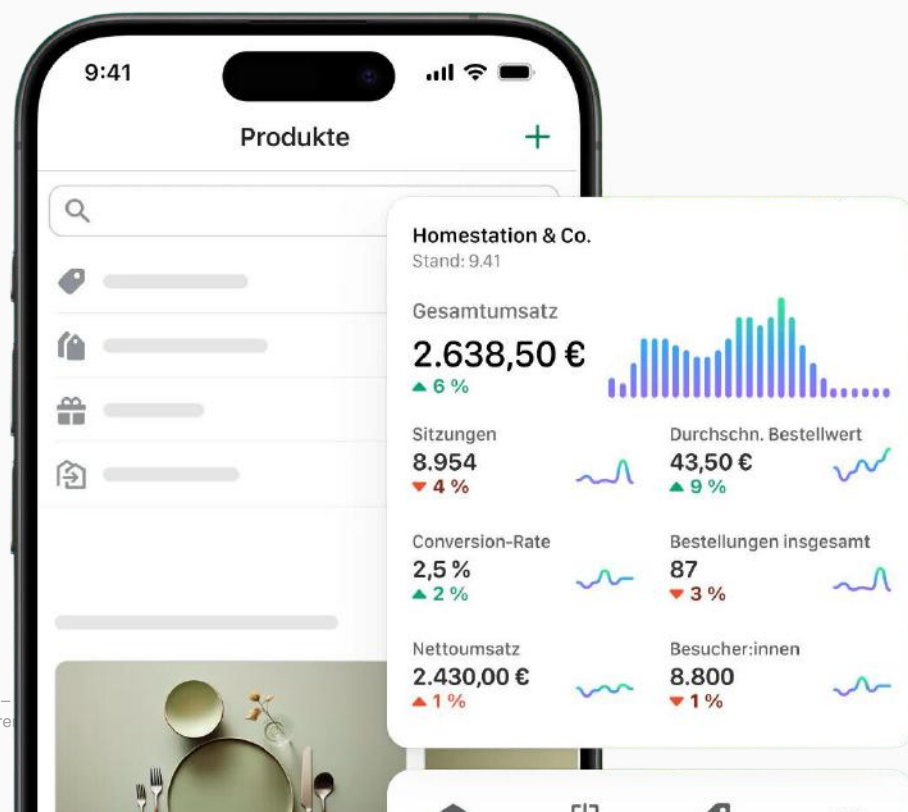
Einzel-Produktpreis vs AOV

AOV ist Dein Average Order Value

Also Dein durchschnittlicher Warenkorbwert. Auch wenn Dein Produkt einzeln nur knapp profitabel ist, kannst Du durch geschicktes Cross- & Upselling **die Marge retten**:

- Bundles („Kaufe 2, spare 10 %“)
- Passende Zusatzprodukte
- Abonnements (besonders bei Verbrauchsprodukten)

So kannst Du den durchschnittlichen Warenkorbwert steigern, was Deine Marketingkosten im Verhältnis deutlich kleiner macht.





5 Bezugsquellen für Produkte

Warum die **Bezugsquelle** wichtig ist

Dein Produkt allein entscheidet nicht über den Erfolg. Auch die Quelle macht einen großen Unterschied: Preis, Qualität, Lieferzeit und Flexibilität hängen direkt davon ab. Schau daher nicht nur nach dem günstigsten Preis, sondern auch nach Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit.

Bezugsquellen im Überblick 🧐

Großhändler & B2B-Marktplätze 🛒

Anbieter (Auszug) ✨

Faire → vor allem für Lifestyle-, Interior- & Modeprodukte

Ankorstore → große Auswahl an Marken

Europages → europäischer B2B-Marktplatz

Metro, Selgros (Food & Gastro, offline/online kombinierbar)

Vorteile ✅

- Schneller Start (Produkte sofort verfügbar)
- Oft kleine Mindestbestellmengen
- Qualitätsgeprüfte Marken

Nachteile ❌

- Preise meist höher als beim Hersteller
- Weniger Individualisierung als beim Hersteller



5 Bezugsquellen für Produkte

Direkt vom Hersteller

Anbieter (Auszug)

- Alibaba (international, Asien)
- Made-in-China
- Lokale Produzenten (zB über Handelskammern, BranchenVZ)

Vorteile

- Bester Preis durch Wegfall von Zwischenhändlern
- Möglichkeit für Custom Branding (Logo, Verpackung)
- Gut für Skalierung geeignet

Nachteile

- Mindestbestellmengen oft hoch
- Risiko bei Qualität (Testbestellung Pflicht)
- Lange Lieferzeiten (aus Asien: 4–12 Wochen)

ACHTUNG

Beachte für Produkte aus Asien die zusätzlichen Anforderungen wie Zoll, Einfuhrumsatzsteuer, CE-Kennzeichnungen, Produktsicherheit)



5 Bezugsquellen für Produkte

Eigenproduktion / Handmade 🤝

Du kannst natürlich auch Deine eigenen Produkte herstellen. Sowohl in Auftragsfertigung, als “handmade” auch mit Liebe & Herz ❤️

Vorteile ✅

- Volle Kontrolle über Qualität & Marke
- Einzigartiges Produkt, schwer kopierbar
- Storytelling (z. B. „handmade in Germany“)

Nachteile ❌

- Zeit- und arbeitsintensiv
- Schwieriger zu skalieren
- Höhere Produktionskosten

⚠️ **Marge beachten** ⚠️

Beachte insbesondere bei Eigenfertigung auch Deine Arbeitszeit für die Berechnung einer gesunden Produktmarge.



5 Bezugsquellen für Produkte

Dropshipping-Plattformen

Dropshipping ist immer noch beliebt und längst nicht auf “asiatische Zulieferer” beschränkt. Es kann ein interessanter Weg sein, eine gefundene Nische schnell und ohne großen Kapitalaufwand anzutesten 🕵️

Anbieter (Auszug) 🛒

- Spocket
- DSers (Alibaba/Aliexpress)
- CJ Dropshipping
- Syncee
- Modalyst

Vorteile ✅

- Kein Lager nötig
- Kein Vorab-Invest → ideal zum Testen
- Riesige Produktauswahl

Nachteile ❌

- Weniger Kontrolle (Qualität, Lieferzeit)
- Branding oft nicht möglich
- Konkurrenz verkauft oft gleiche Produkte

⚠️ Beachte bei Dropshipping-Anbieter aus Asien

- Lieferzeiten von 10-20 Tagen sind für Kunden **oft inakzeptabel**
- Du bist Händler und damit **verantwortlich für Produktsicherheit**, Rücksendungen und Gewährleistung
- Dropshipping aus Asien daher nur eingeschränkt nutzbar. Besser: Dropshipping-Partner innerhalb der EU suchen (zB Spocket mit EU-Lieferanten).



5 Bezugsquellen für Produkte

Print on Demand (POD)

Anbieter (Auszug)

- Printful
- Printify
- T-Pop (nachhaltig, EU-basiert)

Vorteile

- Kein Lager → Produktion on demand
- Ideal für kreative Nischen (Motive, Sprüche, Lifestyle)
- Integration in Shopify sehr einfach

Nachteile

- Margen meist geringer
- Lieferzeit länger (3–10 Tage)
- Produktqualität variiert je nach Anbieter

 **Gut als Nebenzweig oder Teststrategie, aber selten das perfekte Hauptprodukt.**

»Ich könnt' noch nen Tauchanzug gebrauchen...
Mit Hai-Logo drauf«

»Bestell mal...
Vielleicht druck ich es ja!«





5 Bezugsquellen für Produkte

Shopify Collective

Ein Feature, direkt von Shopify, mit dem Du Produkte anderer Shopify-Händler suuuper easy direkt in Deinem eigenen Shop listen kannst! **Ohne eigenes Lager, ohne Vorfinanzierung.**

Die Funktionsweise

Liste easy Produkte anderer Shopify Marken. Inhalte werden automatisch importiert, Bestellungen an den Partner weitergeleitet. Er versendet, Du kassierst Deine Marge 💰

Deine Vorteile

- Einfache Auswahl regionaler Marken
- Sortiment schnell und unkompliziert erweitern
- Im Shopify-Ökosystems mit mehr Transparenz & Kontrolle

Nachteile

- ähnlich wie beim eigentlichen DropShipping

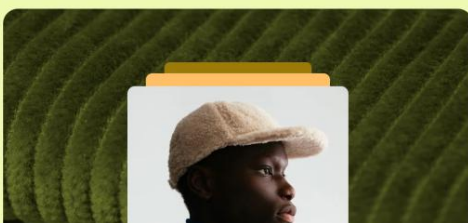
Fazit

Aktuell einer der einfachsten Einstiege ins eCommerce!

FOR RETAILERS

Sell new products
without inventory

Boost profits by importing products from top Shopify brands, without holding inventory —and only pay when you sell.



Connect with brands

Discover suppliers from Shopify's world-class network, or fast-track onboarding for trusted partners, and start selling collaboratively.

You sell, they ship

Test new products

Curate from supplier catalogs in seconds, and give customers more of what they want without risky investments.

Earn on every order

6

Produkt(e) oder Nische gefunden? 🔥
Perfekto! Dann ist hier Halbzeit für Dich -
uuuuund Zeit für die Frage aller Fragen!

Einkauf & Lager oder DROPSHIPING?





6 Einkauf & Lagerhaltung vs. Dropshipping

Aber wie nun starten?

Solltest Du Deine Produkte nun selbst einkaufen und lagern, oder doch lieber Dropshipping nutzen?

Hier kommt eine kleine Entscheidungshilfe...

2 Wege zum Start im eCommerce

Weg 1: Einkauf & eigene Lagerhaltung

Vorteile

- Volle Kontrolle über Qualität & Verpackung
- Möglichkeit für Branding (Logo, Verpackung)
- Schnelle Lieferzeiten → zufriedene Kunden
- Bessere Margen (kein Zwischenhändler)

Nachteile

- Hoher Start-Invest für Einkauf, Lager & Versandmaterial
- Kapitalbindung im Lagerbestand
- Aufwand für Versand, Retouren, Lagerhaltung

Wann ist ein eigenes Lager sinnvoll?

Wenn Du schon Kapital hast

Wenn Du Sicherheit in Deinem Produkt siehst

Wenn Du eine Marke aufbauen willst

Wenn Lieferzeit & Kundenerlebnis im Vordergrund stehen



6 Einkauf & Lagerhaltung vs. Dropshipping

Weg 2: Dropshipping

Vorteile

- Kein Lager nötig → kein Startkapital für Waren
- Kein Risiko mit Restposten oder Ladenhütern
- Riesige Produktauswahl testbar
- Schneller Markteintritt möglich

Nachteile


- Lieferzeiten oft 7 - 21 Tage (bei Asien-Suppliern)
- Weniger Kontrolle über Qualität & Verpackung
- Retouren-Handling komplizierter
- Margen meist kleiner als

Wann ist Dropshipping sinnvoll?

 Wenn Du ohne Risiko testen willst

 Wenn Du wenig Kapital hast

 Wenn Du Trends schnell mitnehmen möchtest

 Als Übergangsmodell, bis Dein Produkt erfolgreich ist

6 Einkauf & Lagerhaltung vs. Dropshipping

Mini-Checkliste

Welches Modell passt zu Dir?

Hast Du Startkapital für Wareneinkauf?

Ja? → Lagerhaltung | Nein? → Dropshipping

Willst Du eine eigene, starke Marke aufbauen?

Ja? → Lagerhaltung

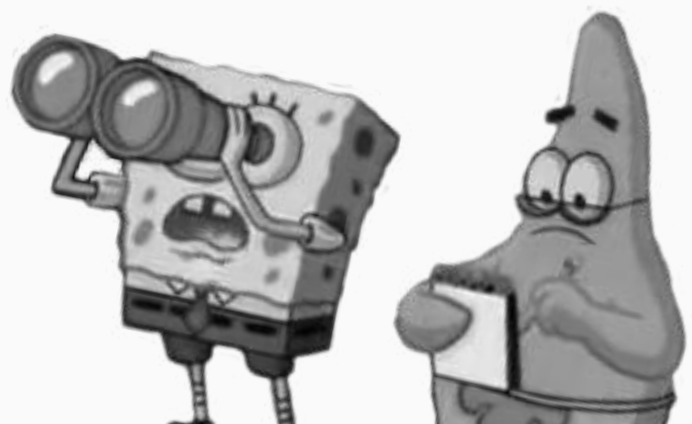
Willst Du Produkte (bzw. Produktgruppen) erstmal risikoarm am Markt testen?

Ja? → Dropshipping

Ist schnelle Lieferung für Deine Zielgruppe entscheidend?

Ja? → Lagerhaltung

»Schreib' das auf Patrick,
SCHREIB' das auf!«





7 Dropshipping im Detail

Warum die Wahl des Dropshippers entscheidend ist

Dropshipping klingt einfach 🎉 Produkt importieren, Shop aufbauen, Anzeigen schalten, fertig. **Aber ACHTUNG!**

⚠️ **Dein Supplier bestimmt Deine Kundenerfahrung** ⚠️

Wenn er unzuverlässig ist, lange Lieferzeiten hat oder schlechte Ware liefert, **bekommst Du die schlechten Bewertungen**. Das wird Dein Business idR crashen 🤖

Checkliste für Deine Supplier-Bewertung

Testbestellung machen

- Prüfe die Qualität der Produkte
- Tracke und bewerte die Lieferzeiten
- Verpackungsmöglichkeiten (neutral? Branding möglich?)

Kommunikation

- Wie ist die Antwortzeit auf Anfragen (24-48h ist ok)
- Prüfe Sprache & Professionalität

Technische Anbindung

- Gibt es automatischen Lagerbestandsabgleich? (MUSS)
- Ist das Order-Fulfillment automatisiert?
- Ist eine Direkte Shopify Integration vorhanden?



7 Dropshipping im Detail

Checkliste für Deine Supplier-Bewertung

Retourenprozess

- Gibt es hier klare Regeln?
- Ist eine Retourenadresse in der EU vorhanden?
- Oder muss alles nach USA / China?

★ **Bewertungen prüfen**

- Prüfe Plattform-Reviews
- Nutze Google für Bewertungshinweise
- Stöbere in Händlerforen

Typische Fehler im Dropshipping

Produkte ohne Testbestellung anbieten (Qualität)

Lieferzeiten nicht erwähnt (neg Reviews & Stornos)

Retour-Ablauf unklar (Chaos bei ersten Beschwerden)

Abhängig von nur 1 Supplier (Lieferengpass-Risiko)



8 Dropshipping & Shopify-Anbindung

Warum die **Anbindung** wichtig ist

Dropshipping funktioniert nur dann reibungslos, wenn Dein Shop und Dein Supplier sauber miteinander kommunizieren.

Produkte, Bestände, Bestellungen und Tracking müssen automatisch laufen. Sonst verlierst Du Zeit und machst Fehler.

Beachte diese 5 Schritte für Deine Anbindung

1. **Produktimport**
2. **Automatischer Lagerbestandsabgleich**
3. **Automatische Bestellübermittlung**
4. **Trackingnummer & Versandbestätigung**
5. **Retouren & Reklamation**

Wie genau Du das jeweils Schritte umsetzt, zeigen wir Dir auf den nächsten Seiten 🙌



8 Dropshipping & Shopify-Anbindung

Schritt 1: Der Produktimport

Über Dropshipping-Apps wie DSers, Spocket, CJ Dropshipping, Syncee, importierst Du Produkte direkt in Deinen Shopify-Shop.

ABER ACHTUNG ⚠

Titel, Beschreibungen & Bilder musst Du fast immer anpassen, da die Daten selten gut geordnet sind. Übernimm also niemals 1:1 die Importdaten, sonst wirkst Du wie ein absoluter Standard-Shop.

Füge SEO Daten hinzu, ergänze relevante Daten für Filter und sortiere die Produkte in Deine Kollektions-Struktur ein.

Zudem solltest Du **mit einem guten Metafeld-Set** arbeiten und Informationen wie Produktbenefits, Beschreibung und Hinweise nach dem Produktsicherheitsgesetz sinnvoll ergänzen und aufteilen.

Eigene Produktfotos sind ein Bonus, sobald möglich.



8 Dropshipping & Shopify-Anbindung

Schritt 2: Automatischer Lagerbestandsabgleich

Synchronisiere die Lagerbestände vom Supplier mit denen in Deinem Shop. So verhinderst Du, dass Kunden ausverkaufte Artikel kaufen können und Du **anschließend die Bestellung stornieren musst** 🙄

Einige Dropshipping-Apps haben diese Funktion bereits an Board. Bei anderen Dropshippern musst Du das wiederum selber sicherstellen. Hier hilft es, wenn der Dropshipper aktuelle Lagerbestände über CSV Listen auf FTP-Servern anbietet, diese per Mail bereitstellt oder eine eigene API dafür hat.

Schritt 3: Automatische Bestellübermittlung

Wenn ein Kunde in Deinem Shop bestellt soll die Bestellung automatisch an Deinen Supplier weitergeleitet werden, sodass dieser das Produkt dann an den Kunden versenden kann.

Shopify hat hier eine eigene Funktion, die sogenannte **Fulfillment-Anfragenbenachrichtigung**, welche bei Bestellungen eine Mail-Notification an Deinen Supplier sendet. Stelle diese für jeden Dropshipper basierend auf dessen Shopify-Lager gesondert ein.

Dropshipping Apps bieten dies meist als direkten Automatismus über die App an 🐝



8 Dropshipping & Shopify-Anbindung

Schritt 4: Trackingnr & Versandbestätigung

Gute Dropshipping-Apps sorgen dafür, dass die Trackingnummer des Pakets automatisch an Shopify übertragen wird. Dein Kunde bekommt dann automatisch eine Versandmail inkl. Tracking.

Bietet Deine Dropshipping App das nicht an, wird es meistens kompliziert und braucht händischen Aufwand 🙄

Schritt 5: Retouren & Reklamationen

Hier ist vorallem wichtig, mit Deinem Supplier zu klären, wohin die Retouren gehen.

Idealerweise gehen diese direkt an Deinen Suppliert, sodass Du damit nichts zu tun hast.

Auch hier ACHTUNG ⚠️ Retour-Adressen im Ausland wie China oder USA sind oft schlecht für Kundenzufriedenheit 🙄

Notfalllösung: Kunden können an Dich zurücksenden
→ Du sammelst und entscheidest, was damit passiert.

Erkläre auch klar in Deinem Shop, **wer die Retour-Kosten trägt**, wie lange zurückgesendet werden darf und was dann passiert (standardmäßig erfolgt dann eine Rückzahlung des Kaufpreises).



8 Dropshipping & Shopify-Anbindung

Typische Fehler bei der Shopify-Anbindung

Wenn Du die oben gezeigten Schritte sauber durchläufst, dürften Dir die folgenden Fehler also nicht passiert sein 🎉

- 🤖 **Produktdaten ungeprüft übernommen** (Unordnung)
- 🙈 **Kein Lagerabgleich** (Kunden kaufen ausverkaufte Produkte)
- 😬 **Trackingnummern fehlen** (Kundenservice wird überlastet)
- 👎 **Retouren-Regeln nicht definiert** (Chaos droht)



Supplier langfristig aufbauen

Die besten Dropshipping-Partner entwickeln sich zu strategischen Partnern mit individuellen Preisen nach Volumen, Custom Branding (Logo, Verpackung) und priorisierter Bearbeitung Deiner Bestellungen.

Pflege Deine Supplier-Kontakte also gut ✨



9 Rechtliches Minimum

Jippieeee - Rechtskram § 🤪

Nein, es macht keinen Spaß und ja: Du musst es trotzdem beachten... Wenn Du einen Online-Shop startest, **kommst Du an ein paar rechtlichen Themen nicht vorbei.**

🤪 **Impressum, Datenschutzerklärung, AGB, Widerruf**

Super einfach - nutze dafür am besten Generatoren oder die automatische Shopify-Funktion für Datenschutz und AGB.

🍪 **Cookie-Einwilligung mit DSGVO konformen Tools**

Hier haben wir gute Erfahrungen mit der Pandectes App

🏭 **Herstellerinformationen (Produktsicherheitsgesetz)**

Das spielst Du am besten direkt auf der Produktseite in einen eigenen Produkt-Metafeld aus - schön weit unten natürlich.

☢️ **Sicherheits- und Warnhinweise**

Bei einigen Produktgruppen wie Elektrogeräte, Kosmetik, ...)

🚧 **Branchenspezifische Vorgaben**

Elektronik → Batterierücknahme & Entsorgung

Lebensmittel → Pflicht zur Nährwertkennzeichnung

Verpackungsregister (LUCID) inkl. Lizenzierung

10

Whoop Testing-Time Amigo



[lakör.de](https://lakor.de)

Dieses Dokument ist wie ein exklusiver Club – nur für Dich!
Kopieren, Teilen oder sonstiger Schmu ist streng verboten.



10 Testen, Branding & Skalierung

Dein(e) Produkt(e) hast du nun, es kann also losgehen 🚀
Jetzt sind es nur noch wenige Schritte zum echten Markt und Deinen ersten Kunden.

Schritt 1 Shopify-Shop fit machen 🛠️

Bühne auf für Deine Produkte! Dieser Schritt ist nochmal mindestens genauso wichtig, wie alles, was Du bis hierhin kennengelernt hast.

👉 In unserem **10-Schritte-Shopify-Guide** lernst Du, wie Du Deinen eigenen Shopify-Shop aufsetzen kannst!

Jetzt 10-Schritte Shopify Guide laden »





10 Testen, Branding & Skalierung

Schritt 2 Branding aufbauen 🔥

Der Aufbau startet bereits mit Deinem Shop-Aufbau. Hier lässt Du schon **Deine Marke in eigener Sprache sprechen**, hinterlegst Dein Design (in Logo, Schriftarten & Farben) und natürlich Deine ganz eigene Bildsprache.

Hier kommen die wichtigsten **Themen für Dein Branding** 🔥

Story & Markenbotschaft entwickeln

Eine starke Marke beginnt mit einer klaren Markenpersona. Nutze unseren kostenfreien BrandVoice-Generator, um einen KI-Prompt für Deine Markenwerte zu erstellen und an weiteren Marken-Themen zu arbeiten.

[Zum lakör BrandVoice Generator »](#)

Hat alles geklappt?

Nun solltest Du per Mail ein PDF mit einem KI-Prompt für Deine Marke bekommen. Nutze diesen, um mit der KI

 **Einheitliches Design (Logo, Farben, Bilder)**

 **Produktbeschreibungen und Mailtexte**

 **SEO-Optimierungen und vieles mehr**

in Deiner Markensprache umzusetzen.



10 Testen, Branding & Skalierung

Schritt 2 Branding aufbauen 🔥

Weitere Punkt zum Aufbau Deines Brandings sind

- ★ **Kundenbewertungen & Social Proof sammeln**
- 📁 **Hochwertige Verpackung**
- 📦 **Unboxing-Erlebnis schaffen**

Du bist Dir unsicher, wie Dein Shop aussehen soll, damit er zu Deiner Marke passt?

Farben? Schriftarten? Rund oder eckig?

Vielleicht sogar ein Dark-Theme? 🙄

Fragen über Fragen 🙄

In unserem Shopify-Master-Coaching geben wir Dir - ähnlich wie bei Deiner Brand Voice - einen Generator an die Hand.

[Lass uns über Dein Projekt sprechen »](#)









10 Testen, Branding & Skalierung

Schritt 3: Testen & Validieren


Hier gilt es nun das folgende Paradoxon zu meistern: so **schnell wie möglich** mit so wenig Kapitaleinsatz wie möglich **so viele Erkenntnisse wie möglich** gewinnen, um sinnvoll zu iterieren. **Folgendes hilft Dir dabei**

-  Starte minimal und teste erstmal wenige Produkte
-  Nutze nur kleine Werbebudgets für erste Daten
-  Miss Kennzahlen wie CTR, CR & AOV
-  Sammel Feedback aus Testbestellungen für Iterationen

Sobald Du also echte Daten hast, heißt es anpassen und optimieren!

10 Testen, Branding & Skalierung





Schritt 4: Skalieren

Nun weißt Du, ob Du ein Produkt gefunden hast, welches sich profitabel verkaufen lässt 

Wenn nicht, mache weitere Anpassungen oder wiederhole die Schritte von Sourcing bis Testing!

Wenn doch, geht es nun in die Skalierung.

Hier heißt es nun

-  Schrittweise Erhöhung der Marketing-Budgets
-  Sortiment erweitern (Cross-Selling, Bundles, Abos)
-  Prozesse automatisieren (Fulfillment, Retargeting)
-  Eigenlager aufbauen für bessere Marge + Branding



»JEEEEETZ! Fa\$\$
Miss Piggy. Fa\$\$«



Viel Erfolg mit Deinem eCom Business!

Du meinst es wirklich Ernst mit Deinem Business und möchtest den Input bekommen, der schon etliche Starter vor Dir erfolgreich gemacht hat?

Lass uns sprechen!

Wir sind mega gespannt auf Dein Projekt 🔥

[Zur kostenfreien Beratungs-Session »](#) 🚀

Frank Melz

Geschäftsführer von lakör

Kernthemen: Strategie,
Vertriebsprozesse & Wachstum

Frank





Hat unser Guide geholfen, einen Überblick für gutes Sourcing zu bekommen?

Wir investieren viel KnowHow, Zeit und Liebe in unsere
Guides - mit einem Review zeigst Du uns, dass wir auf
dem richtigen Weg sind.



[Schreibe uns eine Google Rezension »](#)

Deine Bewertung ist unser DANKESCHÖN

lakör.de

Dieses Dokument ist wie ein exklusiver Club – nur für Dich!
Kopieren, Teilen oder sonstiger Schmu ist streng verboten.

