

Verkoopdocument CelluliteVrij.com



URL: <https://www.cellulitevrij.com>

Verkopende partij: Pico Yellow – Online Marketing Bureau Breda

Intro

Deze webshop is gestart om een keer te opereren vanuit de kant als webshop houder in plaats van enkel te werken voor mensen die een website / webshop hebben. De belangrijkste reden was hiernaast om mezelf te trainen in Facebook Adverteren. Tot nu toe heb ik mijn eigen klanten hier niet mee kunnen helpen omdat ik hier (slecht genoeg) geen enkele ervaring mee had. Na uren van blogs / YouTube video's en betaalde cursussen de stap genomen om de proef op de som te nemen.

Veel webshops die aan dropshipping doen zijn shops die een product van AliExpress promoten en de order eigen simpel weg doorzetten. Je zult dan vast en zeker leuke marges hebben, maar ik voelde mezelf hier niet erg gelukkig bij.

Ik ben dus op zoek gegaan naar een Europese leverancier en kwam uit bij BigBuy.eu, deze zijn gevestigd in Spanje en hebben een flink assortiment van producten die je aan kunt bieden. Na wat uitzoekwerk wilde ik een product in de beauty niche, aangezien deze vrij groot is voor Nederland en België.

Ik kwam uit bij het Anti-cellulite met vacuümtherapie apparaat welk uit de bus kwam als veel verkocht bij BigBuy. Na wat onderzoek kwam ik nog een Nederlandse partij tegen, maar deze verkochten de 'oude' variant en de webshop vond ik maar mwa mwa... Ik zag dus mogelijkheden.

Zelf werk ik altijd met WordPress / WooCommerce maar BigBuy.eu heeft op dit moment enkel connectors voor Shopify en PrestaShop. Omdat ik veel over Shopify had gelezen en gehoord wilde ik ook dit platform eens een kans geven. Vandaar dus de keuze voor Shopify en voor BigBuy.eu

Cijfers

De meeste zullen het lange verhaal van de intro geskipt hebben en zijn vooral (terecht) geïnteresseerd in de cijfers.

Inkoop:

- Abonnement (maandelijks) om gebruik te mogen maken van het assortiment van BigBuy.eu: **€ 69,- / maand. Maar kan ook half jaarlijks: € 57,- / maand of jaarlijks: € 51,- / maand.**
- Connector met Shopify en BigBuy.eu: **€ 99,- (eenmalig) -> Hier kan je 2 shops mee verbinden...**
- Shopify kosten: **Begonnen met basic plan: \$ 29,- maar overgestapt naar regular \$ 79,- voor lagere transactiekosten (1% i.p.v 2%) -> Dit is rendabel vanaf € 5.000,- aan omzet.**
- Anti-cellulite apparaat met vacuümtherapie PRO: **€ 14,99 + verzendkosten (GLS) € 6,70 (NL) € 6,74 (BE) + "Administratiekosten" € 0,52: € 22,21 (NL) of € 22,25 (BE)**
- Anti-cellulite crème: **€ 3,74, deze is slechts een enkele keer los gekocht verder alleen als up-sell met het apparaat. Dus dan krijg je een totale inkoopprijs (crème + apparaat + verzendkosten) van: € 25,98 (NL) - € 26,02 (BE)**
- 'Gewone' anti-cellulite apparaat (niet verkocht, maar voor de volledigheid): **€ 11.14**
- Mollie (payment provider) – geen exacte cijfers van gezien ik dagelijks laat uitbetalen, maar kan ook wekelijks of maandelijks. Daarnaast komen hier al mijn betalingen op binnen. Meer info: <https://www.mollie.com/nl/pricing>

Marketingkosten:

In het begin heb ik letterlijk lopen klooiën met Facebook Ads en pas sinds de laatste tijd begin ik het echt te snappen... Ik heb gister dan ook pas geleerd dat je kan filteren om te kijken waar een order vandaan komt: Facebook / Instagram. Of welke leeftijdsrange het meeste koopt etc.

Er valt dus nog het e.e.a. te optimaliseren!

Ik geef sinds enkele weken € 100,- per dag uit (€ 90,- adverteren koude traffic op basis van interesses) en € 10,- re-targeting (mensen die op de website geweest zijn minus klanten welk een aankoop gedaan hebben).

Totaal uitgegeven aan FB ads:

Een accountbestedingslimiet instellen

Je kunt je totale advertentiekosten beheren door een accountbestedingslimiet in te stellen. Je advertenties worden gepauzeerd wanneer je de ingestelde limiet bereikt en worden niet meer weergegeven totdat je de limiet verhoogt of verwijdert.

[Meer informatie](#)

Besteed bedrag: **€ 3.244,48**

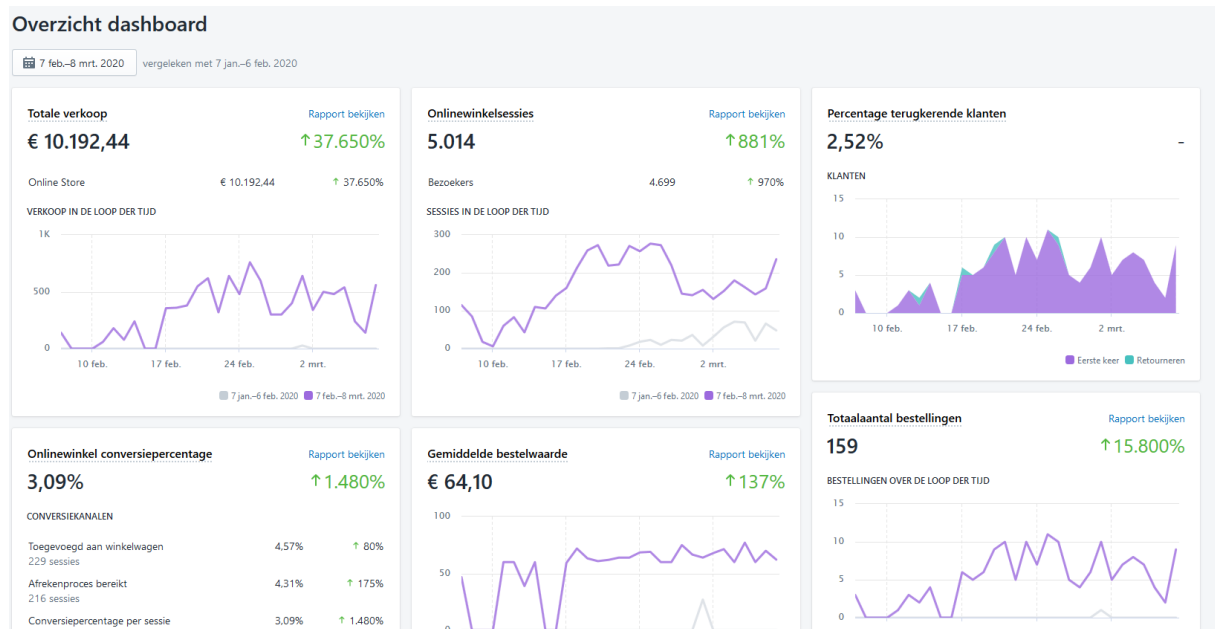
[Een accountbestedingslimiet instellen](#)

Als je slimmer bent dan ik, koppel je dit aan een creditcard met een spaarsysteem.

Verkoop:

- **159 bestellingen** - 2 retour (1 volledige refund, 1 nieuw product). Hierbij was de retour voor het nieuwe product onterecht, want mevrouw was vergeten om de 'on' knop aan te doen aan de zijkant van het apparaat... Maar in mijn goedheid, gelijk een nieuwe opgezonden en de retourkosten vergoed.

- **Omzet (7 febr. – 8 maart):**



(je moet nog wel rekening houden met belastingen, maar ik heb dit voor nu bij mijn boekhouder gelegd omdat ik om eerlijk te zijn geen idee heb waar en hoe en hoeveel BTW je moet betalen)

Situatie:

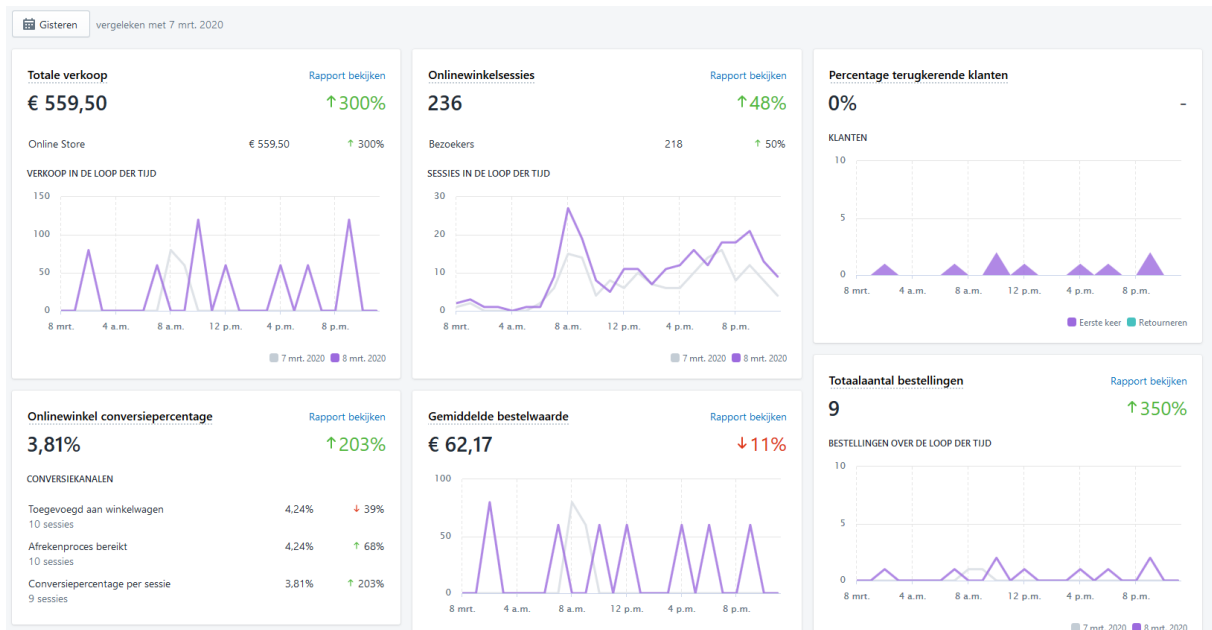
Adverteren: € 100,- per dag.

Verkoop anti-cellulite apparaat met vacuümtherapie PRO: € 59,95 - € 21,69 = € 38,26 (dus 3 verkopen nodig om quitte te draaien per dag)

Verkoop anti-cellulite apparaat met vacuümtherapie PRO + Crème: € 79,90 - € 25,43 = € 54,47 (dus 2 verkopen nodig om quitte te draaien per dag)

Er worden veel combi orders geplaatst (crème + apparaat) maar er kan nog meer gedaan worden door dit echt te promoten en bijvoorbeeld 5% korting te geven. Ook op 2 potten crème 10% (of meer) korting etc.

Voorbeeld van een recente dag (gister: 08-03-2020) :



Facebook kosten: € 100,-

Inkoop kosten: 8 x anti-cellulite apparaat met vacuümtherapie PRO: 8 (6 BE / 2 NL): € 177,92

Inkoop kosten: 1 x anti-cellulite apparaat met vacuümtherapie PRO + crème: € 26.02

Totaal: € 303,94

Resultaat: € 559,50 – 303,94 = € 255,56

Werking webshop

Alle marketing verloopt nu dus via Facebook Ads, de pixel heeft helaas niet alle sales gemeten omdat sommige klanten hun iDeal scherm afsluiten als ze betaald hebben. Deze komen dus niet terug op de website en de pixel meet de aankoop niet. Dit is jammer, want hoe meer info de pixel verzameld hoe beter de campagnes straks geoptimaliseerd kunnen worden!

Het order proces loopt als volgt:

- Klant betaald op webshop (paypal of mollie)
- Order wordt automatisch doorgezet naar BigBuy.eu
- BigBuy schrijft inkoopkosten af van PayPal
- BigBuy stuurt een mailtje zodra de order verstuurd is.

BigBuy voorziet de order voordat deze verzonden is al van een track- and trace code. Deze moet je helaas nog zelf in Shopify zetten. Ik heb enkel voor GLS gekozen omdat dit proces dan makkelijker is.

Voor verder vragen, mail even naar: info@picoyellow.nl