

## Przebieg współpracy fulfillment dropshipping

1. Analizujesz rynek, patrzysz co się dobrze sprzedaje.
2. Produkt(y) do zakupu wyszukujesz na 1688.com (zalecane).
3. Podsyłasz nam linki do zakupu lub sami wyszukujemy towar.
4. Informujesz nas, ile chcesz zamówić towaru (pamiętaj, że minimalnie na magazyn przyjmujemy jeden master box lub 30 sztuk produktu).
5. Podajemy finalny koszt produktu zawierający wszystkie dodatkowe opłaty jak: lokalna dostawa od dostawcy do naszego magazynu, koszt dostawy z rozróżnieniem na kraj, koszt naszej usługi (UWAGA! Przy stałej współpracy możliwość rozliczenia się na koniec każdego miesiąca).
6. Zamawiamy towar, sprawdzamy zgodność z zamówieniem, jeśli wszystko się zgadza to przyjmujemy na magazyn.
7. Integrujesz swój sklep/marketplace z naszym systemem ERP.
8. Zamówienia z Twojego sklepu są automatycznie przesyłane do naszego systemu.
9. Pakujemy towar, drukujemy etykiety oraz wysyłamy do Twojego Klienta.
10. Nasz system automatycznie przesyła numer przewozowy (tracking).

## Co musimy wiedzieć przed podjęciem współpracy

1. Ile masz (lub szacujesz mieć) zamówień miesięcznie?
2. Na jakiej platformie prowadzisz sprzedaż (np. Shopify, WooCommerce, Allegro, inne)?
3. Do jakich krajów będzie prowadzona wysyłka?
4. Czy planujesz jakieś usługi dodatkowe (np. etykietowanie, dorzucanie insertów, inne)?

## Zalecenia do produktów

1. Zalecamy skupić się na produktach o masie do 0,5kg. Im mniejszy i lżejszy produkt, tym lepiej.
2. Cena detaliczna (w której będziesz sprzedawał produkt) powinna być w zakresie od 70 do 300 PLN. Tańsze produkty nie są zalecane, allegrowy SMART robi robotę i ciężko być konkurencyjnym w produktach do 60 PLN.
3. Małe przesyłki detaliczne do 150 EUR są zwolnione z cła w Unii Europejskiej. Warto wyszukiwać produkty, które mają wysoką stawkę cła. Zyskasz na starcie nawet do kilkunastu % niższą cenę, względem konkurencji wysyłającej ten sam towar z UE.