



MIKE FOTO

ONLINE

EMPIRE

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ
ΑΥΤΟΚΡΑΤΟΡΙΑ



DROPSHIPPING

ESCAPE THE **MATRIX**

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ ΑΥΤΟΚΡΑΤΟΡΙΑ

Θέλω να πάρω λίγο χρόνο καταρχάς να σε ευχαριστήσω που επέλεξες αυτό το βιβλίο και μπήκες στη ομάδα μας **BillionBay Club**. Θα χαρώ αν κάνεις πράξη ότι μάθεις σήμερα εδώ και από αύριο να αρχίσεις να χτίζεις αυτο το όνειρο που είχες πάντα, αλλά δεν έπαιρνες ποτε την απόφαση να το ακολουθήσεις.

ΞΕΚΙΝΑΜΕ!!

Πολύ από εσάς που διαβάζετε αυτη τη στιγμή το βιβλίο αυτο, έχετε σκεφτεί "Τι κάνω με τη ζωή μου" , αυτο ακριβώς που σκέφτηκα και εγώ ο ίδιος προτού πάρω την απόφαση να ψαχτώ για τρόπους που μπορούν να με βγάλουν έξω από αυτόν το **κύκλο μιζέριας** ή αλλιώς **Matrix**.

Δεν έμοιαζα ποτε στα άλλα παιδιά που ήθελαν να είναι όλη την ώρα έξω, να πίνουν ποτά, να γίνονται λιώμα, να χαλάνε το χαρτζιλίκι του μπαμπά τους και απλα να υπάρχουν χωρίς να κάνουν τίποτα ουσιαστικό με τη ζωη τους.

Πάντα ήθελα και ήμουν σίγουρος πως κάποια στιγμή θα βγάλω τα λεφτά που θέλω, **με τους δικούς μου τρόπους**, που δεν συμβαδίζουν με τα τυπικά της κοινωνίας και ενάντια σε όλους (κυριολεκτικά σε όλους) που δεν το πίστευαν ποτέ και με έβλεπαν σαν μια χαμένη υπόθεση..

Σπίτι, σχολείο , ποτά , δουλειά, δεν θα σε φέρουν ποτε σε θέση να πάρεις την ζωη στα χέρια σου, δεν θα σου φέρουν ποτέ τα λεφτά που θές και θα σε κρατάνε μια ζωή πίσω ως έναν απλό ανθρωπάκο που **δεν ζει, απλά υπάρχει!**

Έχοντας πεί όλα αυτά, παρακάτω είναι ένας ολοκληρωμένος οδηγός, που μαζί με το κίνητρο που έχεις να αλλάξεις τη ζωή σου, θα είναι ένας καταλυτικός παράγοντας στο νέο σου ξεκίνημα, απόλαυσέ τον 😊

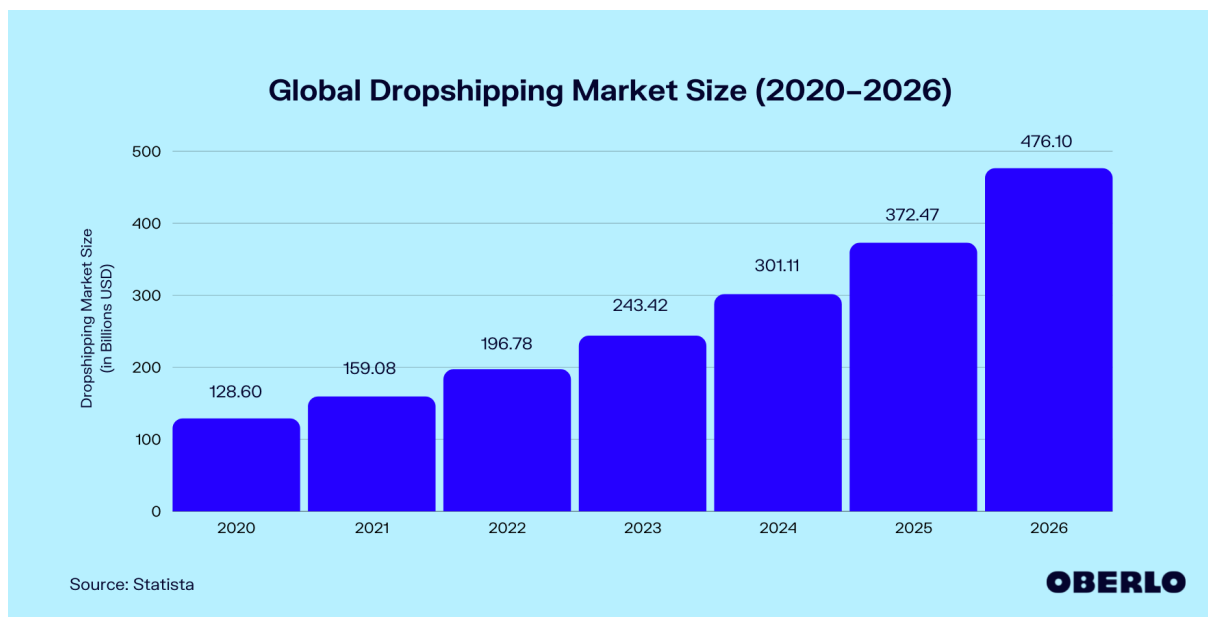
Εάν το τελευταίο διάστημα έχεις ξεκινήσει να ψάχνεις για τρόπους, οι οποίοι μπορούν να σου φέρουν εισόδημα από το κινητό και τον υπολογιστή σου και όλα αυτά από την άνεση του σπιτιού σου ή και οπουδήποτε αλλού γουστάρεις, το **dropshipping** είναι κάτι που θα έχεις ακούσει σίγουρα και σήμερα θα δούμε πώς να το μετατρέψουμε σε μια κερδοφόρα επιχείρηση.

Πολλοί προσπαθούν να βρουν πληροφορίες σχετικά με αυτό το νέο επιχειρηματικό μοντέλο, αλλά δεν καταφέρνουν να βρουν ουσιαστικές γνώσεις για το θέμα. Σήμερα, θα μοιραστώ αυτό το περιεκτικό οδηγό για το dropshipping καθώς και μυστικά που θα σε φέρουν μπροστά από τον ανταγωνισμό . Ενώ πολλοί βιάζονται να θέσουν το μοντέλο του Dropshipping ως νεκρό, σου παραθέτω το εξής ερώτημα ώστε να απαντηθεί μια και καλή αυτο..

Θεωρείς πως το να αγοράσει κάποιος κάτι online είναι νεκρό;

Θεωρείς το E-commerce νεκρό;

Αν απάντησες σε αυτά τα ερωτήματα, τότε ξέρεις και την απάντηση στο ζήτημα αν το Dropshipping είναι ή δεν είναι ακόμα κερδοφόρο..



Τι είναι το DROPSHIPPING

Πριν ξεκινήσουμε, είναι σημαντικό να βεβαιωθούμε ότι όλοι καταλαβαίνουν τι είναι το dropshipping.

Γιατί το Dropshipping έχει πολύ μικρό ρίσκο;

1. Ο προμηθευτής σου έχει έναν κατάλογο ειδών που κατασκευάζει/πουλάει σε εσένα σε τιμές χονδρικής.
2. Ανεβάζεις αυτά τα είδη(προϊόντα) στο κατάστημά σου σε πολύ μεγαλύτερη τιμή (για παράδειγμα, μπορείς να αγοράσεις μια κούπα για 3\$ και να την τοποθετήσεις προς πώληση στο κατάστημά σου στα 15\$).
3. Έρχεται ένας πελάτης και αγοράζει την κούπα από εσένα για 15\$. Στη συνέχεια πηγαίνεις στην σελίδα που είναι ο προμηθευτής και αγοράζεις την κούπα για 3\$, τοποθετώντας την διεύθυνση αποστολής και όλα τα στοιχεία έτσι ακριβώς όπως τα έλαβες από τον δικό σου πελάτη.
4. Ο προμηθευτής το στέλνει απευθείας στον πελάτη σου και εσύ κερδίζεις αυτόματα τα 12\$ όπου ήταν η διαφορά σε αυτήν την παραγγελία!

Όπως μπορείς να δεις, υπάρχει πολύ μικρό ρίσκο για εσένα επειδή δεν χρειάζεται να αγοράσεις κανένα προϊόν εκ των προτέρων. Αγοράζεις μόνο αφού τα παραγγείλει κάποιος από εσένα

Πως να ξεκινήσεις

Η αρχή είναι πάντα δύσκολη όταν προσπαθούμε να εισέλθουμε σε μια αγορά με μεγάλη ποικιλία. Πολλοί σου λένε ότι πρέπει να έχεις πάθος και να είσαι αποφασισμένος εαν θέλεις να πετύχεις το οτιδήποτε, ε σε αυτήν την περίπτωση θα σου πω ακριβώς το ίδιο.

Δεν θα βρεις ποτέ κανέναν εκατομμυριούχο που κάνει επιχειρήσεις για πράγματα με τα οποία δεν είναι παθιασμένος.

Ας ξεκινήσουμε λοιπόν με τον απόλυτο οδηγό για να ξεκινήσετε dropshipping μέσα στις επόμενες **3 μέρες!**

1. Επιλογή προϊόντων ή Κατηγορία προϊόντων

Επέλεξε το προϊόν που αρέσει στους άλλους και **ΟΧΙ** ένα προϊόν που αρέσει σε εσένα αλλά δεν έχει καθόλου απήχηση. Οι συναισθηματισμοί δεν χωρούν στην επιχειρηματικότητα.

Επομένως, δεσμευτείτε να βρείτε αντικείμενα που ικανοποιούν τα παρακάτω κριτήρια για καλύτερα αποτελέσματα:

- Ένα προϊόν που χρειάζεται συχνά ή μικρό gadgetακι που δεν βρίσκεις εύκολα στο πλησιέστερο κατάστημα εαν πας, κάτι ξεχωριστό
- Φθηνό
- Να ανήκει σε μια ευρεία αγορά, δηλαδή, να μην περιορίζεται σε συγκεκριμένους σκοπούς/τύπους πελατών
- Εποχιακά (Χριστούγεννα , Black Friday, Αγίου Βαλεντίνου κλπ)
- Αντικείμενα που μπορούν να ομαδοποιηθούν
- Μην έχουν πολύ ανταγωνισμό
- Είναι ελαφριά σε βάρος

Παρακαλώ, **ΟΧΙ αλλά **ρούχα, αξεσουάρ, ρολόγια, παπούτσια** κλπ. Είναι πολύ δύσκολο να βρεις επιτυχία σε αυτά, μπορεί να σου αρέσουν αλλά όπως είπαμε και πιο πάνω, η συγκεκριμένη αγορά έχει καλυφθεί πλήρως και δύσκολα θα βγεις κερδισμένος, ο ανταγωνισμός είναι τεράστιος!*

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τα ακόλουθα εργαλεία για να βρείτε κερδοφόρα προϊόντα , trends και hot κατηγορίες προϊόντων:

1.Google Trends: Είναι ένα από τα πιο απλά εργαλεία έρευνας που διατίθενται στην αγορά. Μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε για να μετρήσετε τις τάσεις οποιασδήποτε λέξης-κλειδιού, π.χ. της λέξης που χρησιμοποιείται ως ερώτημα αναζήτησης για να μάθετε αν το συγκεκριμένο προϊόν είναι αρκετά διαδεδομένο και αν το αναζητούν άνθρωποι στο google.

2. SEMRush και Ahref: Πρόκειται για εξελιγμένα εργαλεία SEO. Αλλά, θα πάρεις πολλές πληροφορίες σχετικά με τον όγκο αναζήτησης σε οποιαδήποτε περιοχή στον πλανήτη.

3. TikTok Hashtags: Είναι το κόλπο μου! Δεδομένου ότι όλα αυτά τα προϊόντα είναι διαθέσιμα σε αφθονία, μπορείς να χρησιμοποιήσεις τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και ιδιαίτερα το TikTok για να μάθεις τη δημοτικότητά τους. Είναι το πιο δυναμικό και θα σου δείξει άμεσα τα προϊόντα που πωλούνται από άλλους dropshippers και το πόσο απήχηση έχουν τα βίντεο αυτά. Εάν βλέπεις κάποιο προϊόν να εμφανίζεται σε πολλά βίντεο και έχει μεγάλους αριθμούς σε Likes και σχόλια, τότε είναι ένα trending product και σίγουρα αξίζει να το δοκιμάσεις!

Τα συγκεκριμένα **Hashtags** που χρησιμοποιώ εγώ, δεν υπάρχουν πολλά άτομα που το γνωρίζουν και από αύριο θα είσαι σίγουρα ένα βήμα πιο μπροστά από τον ανταγωνισμό σου, είναι τα εξής με σειρά προτεραιότητας:

#tiktokmademebuyit
#amazonfinds
#aliexpressfinds

Πώς να βρείτε viral προϊόντα δωρεάν:

Βήμα 1. Δημιουργήστε έναν ΟΛΟΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟ λογαριασμό Tik Tok - αυτός ο λογαριασμός είναι **μόνο για την εύρεση προϊόντων**

Βήμα 2. Αναζητήστε τα παραπάνω ως hashtag αλλά και ως λέξεις στην αναζήτηση π.χ " TikTok made me buy it "

Βήμα 3. Δείτε τα βίντεο και αλληλεπιδράστε με αυτά που έχουν πάνω από **1 εκατομμύριο προβολές** - κάντε like και σχολιάστε

Βήμα 4. Κάντε το για 15 - 60 λεπτά την ημέρα, σε λίγες ημέρες το foryou σας ή αλλιώς η αρχική σας, θα είναι γεμάτη με viral προϊόντα

Βήμα 5. Δείτε προϊόντα που ταιριάζουν στις απαιτήσεις μας και έχουν μεγάλο αριθμό από likes και σχόλια

Βήμα 6. Δείτε πόσες μοναδικές σελίδες έχουν δημιουργηθεί πουλώντας το προϊόν που βρήκαμε σε viral βίντεο, θα πρέπει να δείτε μερικές επιτυχημένες σελίδες

Βήμα 7. Βρείτε το προϊόν στον προμηθευτή σας, αναζητώντας το όνομα που χρησιμοποιείται στα βίντεο στο TikTok

4. Piplads: Είναι site επι πληρωμή, αλλά είναι σίγουρα ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για όποιον θέλει να ασχοληθεί με αυτό. Το προτείνω σε όποιον έχει κάποια extra χρήματα



2. Αγόρασε ή φτιάξε το e-shop σου

Υπάρχουν δύο επιλογές όταν πρόκειται να ξεκινήσεις το eshop σου: Αγόρασέ το ή φτιάξτο μόνος σου.

Πρώτον, μπορείς να αγοράσεις ένα έτοιμο κατάστημα από μέρη όπως το **Shopify Exchange** ή και από sites όπως **Fiverr** ή **Upwork** με freelancers.

Αυτό θα σου εξοικονομήσει χρόνο σε περίπτωση που θέλεις να ξεκινήσεις γρήγορα ή απλά να είσαι σίγουρος ότι όλα είναι εντάξει με το eshop και να επικεντρωθείς στην προώθηση και εύρεση των πελατών μόνο. Επίσης, αν δεν είσαι τεχνικός και δεν βλέπεις καθόλου τον εαυτό σου να ασχολείται με αυτο το κομμάτι και σου φαίνεται δύσκολο, αυτή η επιλογή θα χρησιμεύσει.

Από την άλλη πλευρά, η δημιουργία του δικού σου καταστήματος σου δίνει άνευ προηγουμένου ελευθερία να προσαρμόσετε το κατάστημα όπως εσύ θες.

Το **Shopify** είναι μια από τις πιο δημοφιλείς πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου στο Διαδίκτυο. Είναι εύκολο, εξαιρετικά προσαρμόσιμο, πλούσιο σε χαρακτηριστικά και έχει πολλές ενημερώσεις τακτικά. Ακόμα κι αν δεν είσαι ειδικός στην τεχνολογία, μπορείς να επιλέξεις από τα δωρεάν θέματα και να αρχίσεις να το δουλεύεις.

Τι να προσέξεις πριν το στήσιμο του store!

Σε αυτό το σημείο, θέλω να επισημάνω μερικά στοιχεία για τη δημιουργία του ηλεκτρονικού σου καταστήματος.

Αυτά τα πράγματα θα σε βοηθήσουν να εξασφαλίσεις τα καλύτερα αποτελέσματα. Έχουν μεγάλη επίδραση στο τελικό αποτέλεσμα και το αν το eshop σου θα είναι κερδοφόρο ή όχι.

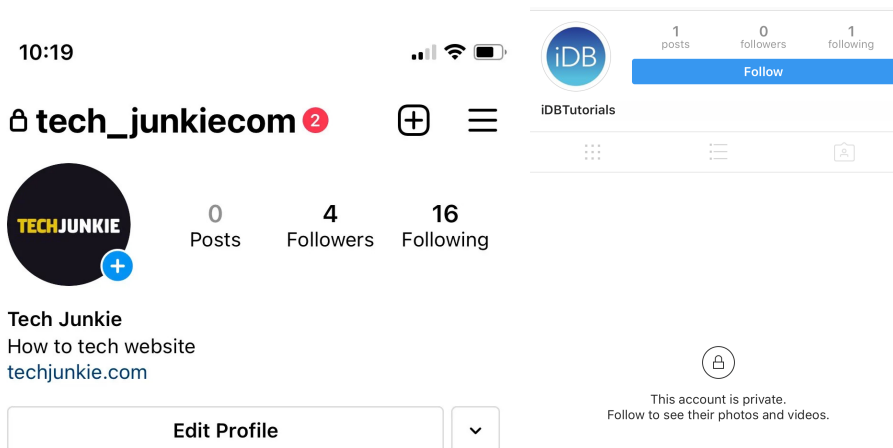
Φρόντισε λοιπόν να περάσεις από όλα αυτά:

- 1. Domain name - Όνομα:** Πολύ σημαντικό, το όνομα του καταστήματός σου να τελειώνει πάντα σε ".com" ή στη χειρότερη περίπτωση σε ".co" γιατί θα βλάψει σκληρά την αξιοπιστία σου. Το αγαπημένο μου μέρος για την αγορά των domain μου είναι το **GoDaddy** > www.godaddy.com και

είναι επίσης πολύ απλό να συνδεθεί στο shorify, απλά ακολούθησε μερικές βασικές οδηγίες που θα σου εμφανιστούν βήμα βήμα.

2. Logo - Λογότυπο: Όσο σημαντικό είναι και το πρώτο, θέλεις να ξεχωρίζεις εύκολα και να δώσεις την εντύπωση στον πελάτη ότι είσαι ένα πολύ καλό brand. Το να μην έχεις ένα ωραίο λογότυπο είναι ένδειξη κακού μαρκετινγκ και επομένως ενός κακού καταστήματος, καθόλου επιμελημένου.. Δεν είσαι graphic designer και δεν μπορείς να φτιάξεις λογότυπο μόνος σου? Εννοείτε σου έχω τη λύση και η λύση λέγεται www.canva.com και είναι εντελώς δωρεάν και πολύ εύκολο στη χρήση για οποιονδήποτε.

3. Social media accounts: Φρόντισε προτού ξεκινήσεις, να φτιάξεις προφίλ στα social media για το Brand σου, σε **Facebook, Instagram, Pinterest** και φυσικά **TikTok**. Στο Instagram θα ήταν καλό να αγοράσεις μερικούς followers, μόνο και μόνο γιατί δεν θα φαίνεσαι αξιόπιστος αν το προφίλ του δίασημου brand σου είναι κάπως έτσι



Ανέβασε επίσης, **6** τουλάχιστον High Quality φωτογραφίες - βίντεο του προϊόντος ή των προϊόντων.

Το ίδιο και στο **TikTok**, διότι δεν μπορείς να βάλεις Link, στο προφίλ σου αν δεν έχεις εστω **1000** followers και το link είναι πολύ χρήσιμο διότι θέλουμε οποιοσδήποτε μπει στο προφίλ μας να μπορεί να πηγαίνει κατευθείαν στο κατάστημά μας και να αγοράζει.

Από εκεί και πέρα, θα πρέπει να δημοσιεύεις καθημερινά χωρίς να χάνεις μέρα και θα αυξήσεις το οργανικό κοινό σου με αυτόν τον τρόπο.

Ανακάλυψε τους **trending ήχους**, παρακολούθησε μερικά viral βίντεο των ίδιων προϊόντων που πουλάς, εντόπισε τι έκανε αυτά τα βίντεο να γίνουν viral και αντέγραψε τη στρατηγική τους.

Μιλώντας για την αγορά των followers, σας έχω και εδώ την λύση φυσικά, γι'αυτό και πήρατε αυτο το βιβλίο αλλιώς θα μου πείς τι να το κάνεις.. Μπαίνεις λοιπόν στο www.gqtube.com και διαλέγεις μέσα από πολλές επιλογές, όλα ασφαλή και με πολύ μικρό κόστος.

Πριν συνεχίσουμε, πρέπει να αναφέρω κάτι...

Σε αυτό το σημείο πολλοί νέοι στον τομέα αυτό, αρχίζουν να αγχώνονται.

Ξεκινούν

σκέφτονται πάρα πολύ για τον πιθανό ανταγωνισμό τους αντί να σκέφτονται τον δικό τους μελλοντικό πελάτη.

Να κάνω μια ερώτηση;

Γνωρίζεις κάποιον που έχει δημιουργήσει μια **ουσιαστική** σχέση με τον κάθε πελάτη του σε μια τεράστια αγορά πολλών δισεκατομμυρίων ευρώ; Η απάντηση είναι πιθανότατα **ΟΧΙ**.

Οι μεγάλοι παίκτες δεν μπορούν να οικοδομήσουν πραγματικές, προσωπικές σχέσεις με τους πελάτες τους και δεν θα προσπαθήσουν καν. Δεν ενδιαφέρονται να βγάλουν **10.000-20.000€** παραπάνω αν θα πρέπει να είναι όλη μέρα στο Instagram και στο TikTok να ανεβάζουν βίντεο, να απαντούν σε μηνύματα, σχόλια κλπ. Δεν αξίζει ο χρόνος τους τόσα "λίγα". Η επιστροφή της επένδυσης (ROI) θα ήταν πολύ χαμηλή. Έχουν μεγαλύτερα ψάρια να πιάσουν.

Αλλά υποθέτω ότι τα **10.000-20.000€** σε εσάς δεν ακούγονται άσχημα, σωστά;

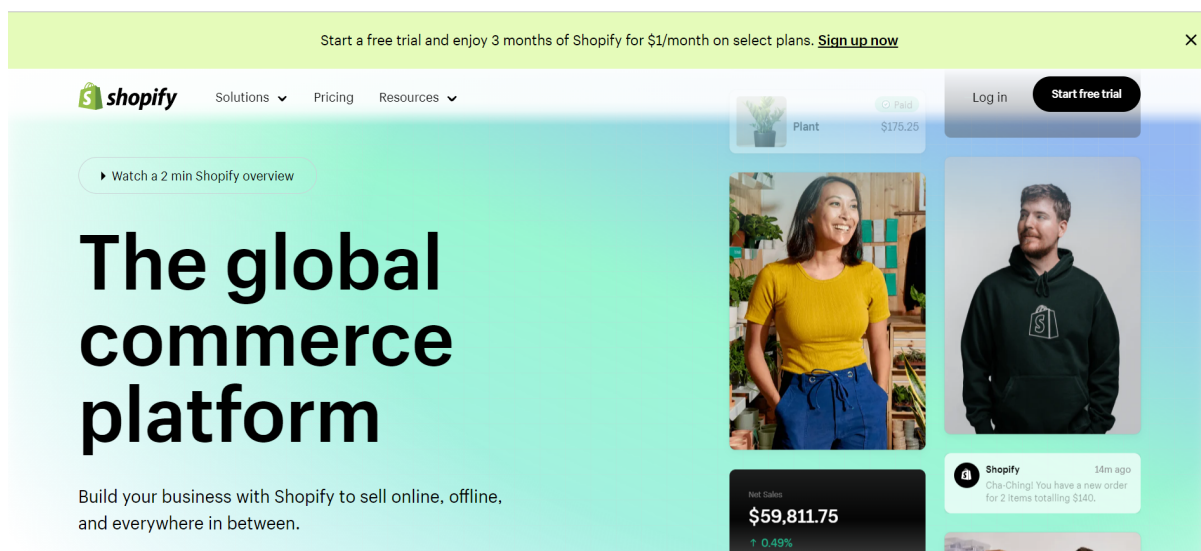
Οπότε, σταμάτα να ανησυχείς για τον ανταγωνισμό με μεγάλους παίκτες και άρχισε να εστιάζεις σε πράγματα που μπορείς να κάνεις εσύ καλύτερα!

3. Στήσιμο του Shopify store μας

Αφου έχουμε πει τα απαραίτητα πριν το ξεκίνημα του eshop μας, τώρα πάμε στο ζουμί.

Μπαίνουμε στο Shopify και δημιουργούμε έναν λογαριασμό. Αυτη την περίοδο το Shopify τρέχει μια καμπάνια όπου σου δίνει **3 μήνες μόνο με 1€**, μάλιστα καλά άκουσες, μονο για 1€/μήνα για τους 3 πρώτους μήνες σου θα μπορείς να έχεις το eshop σου και να πουλάς χωρίς κανέναν περιορισμό!

Το λινκ για να πάρεις αυτο το ΔΩΡΟ είναι εδώ [SHOPIFY 3 ΜΗΝΕΣ ΔΩΡΕΑΝ!](#)



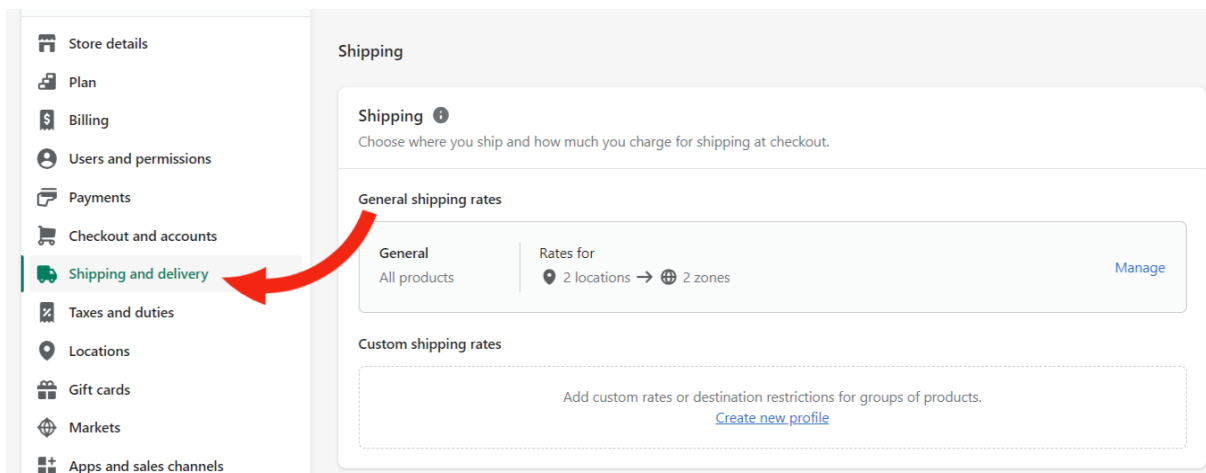
Theme: Ξεκινάς με ένα από τα Free Themes που σου δίνονται από το Shopify ή εαν είσαι μέλος του **BillionBay Academy** μπορεί να είσαι τυχερός και να σου έχω στείλει κάποιο από τα Premium Themes μου! Τα Free Themes που προτείνω να ξεκινήσεις να δουλεύεις είναι 2: **SENSE & RIDE**.

Πληρωμές: Αρχίζεις με το **PayPal** σίγουρα, για να μπορείς να πληρώνεσαι και εφόσον το θέλεις μπορείς να βάλεις και το **Stripe**, για να δέχεσαι πληρωμές και με κάρτες. Φτιάχνεις **επαγγελματικό** λογαριασμό και στα 2 και είσαι έτοιμος!

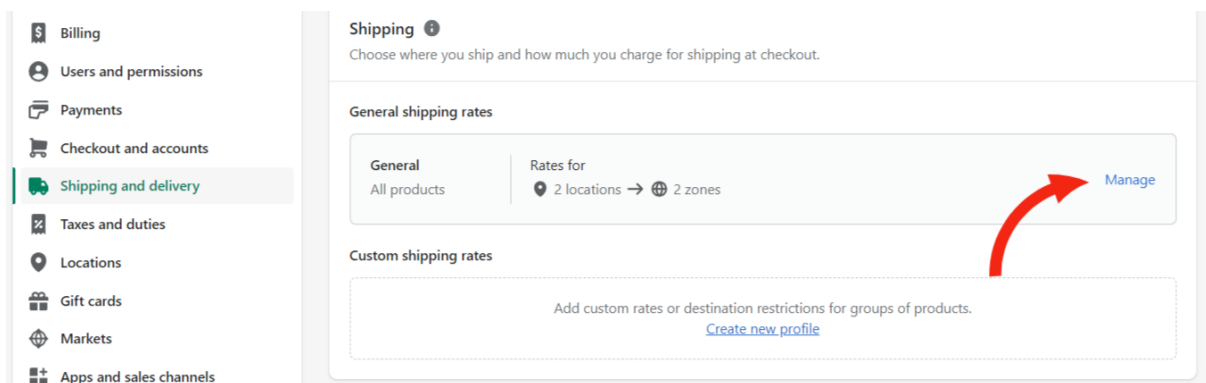
Shipping-Αποστολή: Επανερχόμαστε με τα κόλπα μας και εδώ και θα τοποθετήσουμε **FREE SHIPPING** (Δωρεάν Αποστολή) παντού σε όλες τις ζώνες και χώρες. Είναι ένα πολύ δυνατό statement που θα δώσεις στους πελάτες σου και μια πολύ δλεαστική προσφορά!

Δες τον τρόπο παρακάτω στις φωτογραφίες:

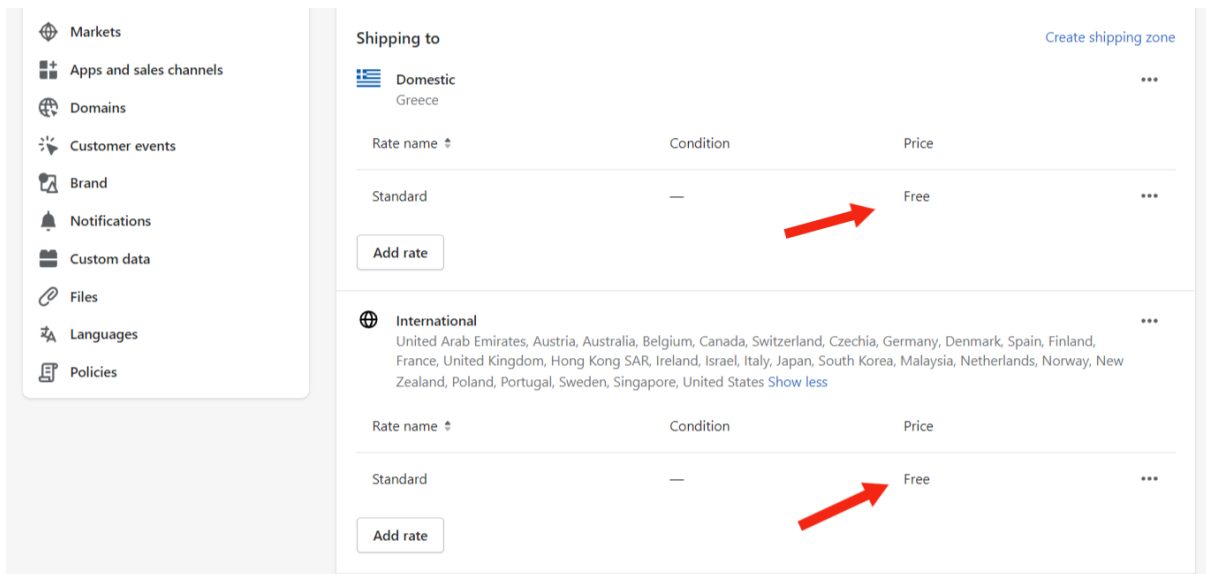
1. Πάμε στις ρυθμίσεις - Shipping and delivery



2. Μετά πατάμε στο "manage"



3. Κάνουμε τις απαραίτητες αλλαγές για να φαίνεται έτσι

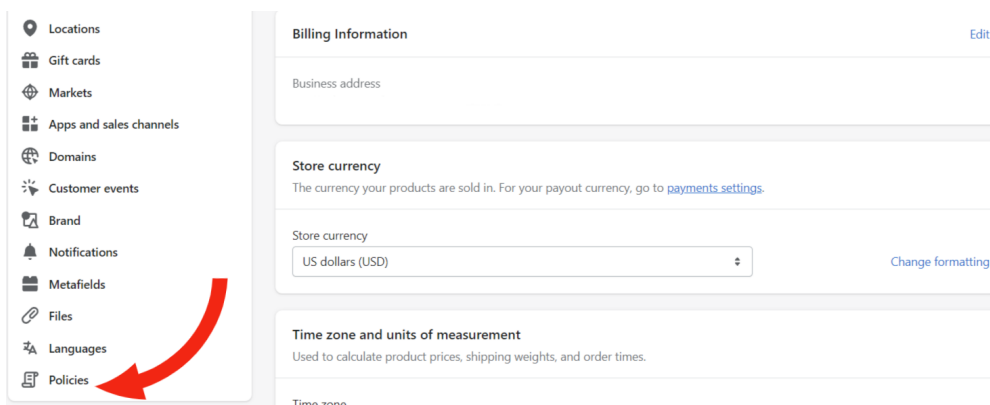


Pages-Σελίδες: Εδώ θα πρέπει να ετοιμάσεις τις πιο βασικές σελίδες που θα πρέπει να έχεις για να μπορείς και να είσαι σωστός με την κυρία Google αλλά και πιστικός με τους πελάτες σου.

Οι σελίδες είναι οι εξής:

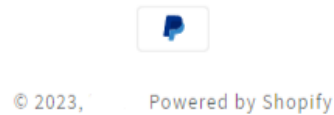
- Privacy policy**
- Refund policy**
- Terms of Service**
- Contact**
- Shipping** (θα βάλεις τις μέρες που θα κάνει το προϊόν να φτασει στον πελάτη και οτι η αποστολή θα είναι ΔΩΡΕΑΝ)

Ολα αυτα μην μου αγχώνεσαι , είναι έτοιμα εαν πάς στις ρυθμίσεις και ύστερα στις Πολιτικές (Policies) κατω κατω όπως στην εικόνα εδω.



Powered by Shopify: Ένα ακόμη κόλπο! Επειδή το **Shopify** είναι πολύ διαδεδομένο και ο κόσμος συχνά το συνδέει με επιχειρήσεις που είναι κακές,

πρόχειρες, τους τρώνε χρήματα και δεν τις εμπιστεύονται.. εμείς θα πάμε να βγάλουμε το "Powered by Shopify" που έχουν όλα τα site στο footer τους, που δημιουργούνται σε αυτή τη πλατφόρμα.

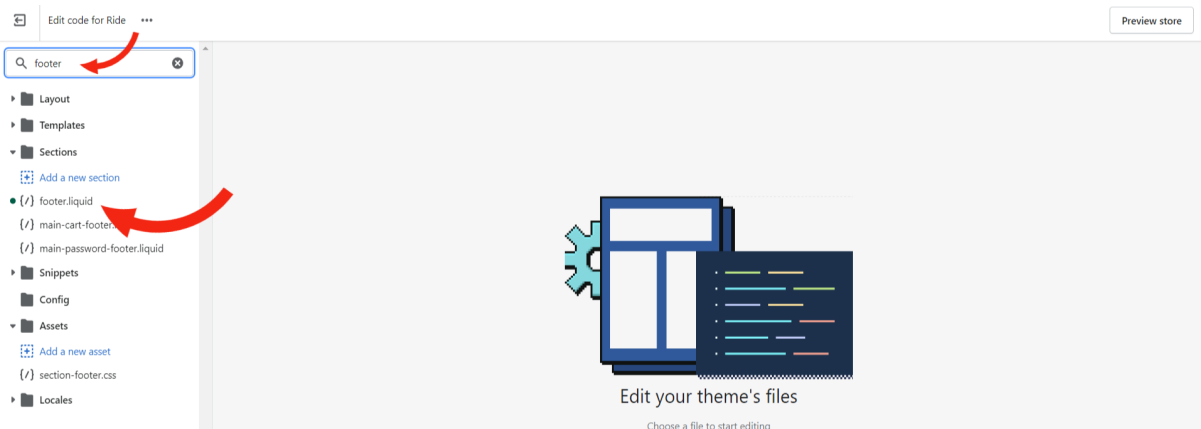


Μην ανησυχείς δεν είναι πολύ δύσκολο, σε έχω!

1. Πάμε στο Online store - Themes και πατάμε τις 3 κουκίδες δίπλα από το Customize:



2. Στην συνέχεια θα πατήσουμε το "Edit Code" και θα μεταφερθούμε σε αυτή τη σελίδα, όπου θα πατήσουμε πάνω αναζήτηση την λέξη "footer" και θα κάνουμε κλικ στην λίστα μας κάτω, στην λέξη "footer.liquid"



3. Μετά από αυτό, θα πατήσουμε στο πληκτρολόγιό μας τα κουμπιά "ctrl+f" και θα κάνουμε αναζήτηση στη μπάρα που θα μας βγει, την λέξη "powered". Αυτό θα μας πάει στο σημείο που πρέπει να διαγράψουμε το οποίο περιέχει την λέξη αυτή.

```
316 </localization-form>
317 {% endif -%}
318 </div>
319 <div class="footer__column footer__column--info">
320   {% if section.settings.payment_enable -%}
321     <div class="footer__payment">
322       <span class="visually-hidden">{{ 'sections.footer.payment' | t }}</span>
323       <ul class="list list-payment" role="list">
324         {% for type in shop.enabled_payment_types -%}
325           <li class="list-payment__item">
326             {{ type | payment_type_svg_tag: class: 'icon icon--full-color' }}
327           </li>
328         {% endfor -%}
329       </ul>
330     </div>
331   {% endif -%}
332 <div class="footer__copyright caption">
333   <small class="copyright__content">&copy; {{ 'now' | date: "%Y" }}, {{ shop.name | link_to: routes.root_url }}</small>
334   <small class="copyright__content">{{ powered_by_link }}</small>
335 </div>
336 </div>
337 </div>
```

4. Διαγράφουμε την πρόταση αυτή ολη και κάνουμε **Save**. Είμαστε έτοιμοι!

Προμηθευτές-Προϊόντα: Ηρθε η ώρα να διαλέξουμε με ποιον θα δουλέψουμε και απο ποιον θα προμηθευτούμε το προϊόν ή τα προϊόντα που έχουμε στο μυαλό μας και βρήκαμε με τους παραπάνω τρόπους.

Μην πηγαίνετε να κάνετε dropshipping απο το Aliexpress όπως γινόταν τα προηγούμενα χρόνια, πλέον τα πραγματα εχουν αλλαξει κατα πολύ όπως είπαμε και πριν και το **Aliexpress** δεν θα σας δώσει την δυνατότητα να προχωρήσετε, καθώς η αποστολή των προϊόντων κάποιες φορές ξεπερνά και τον **1 μήνα**..

Οπότε, εδώ σου έχω την λίστα μου με τους προμηθευτές που θα συνεργαστείς, δεν σου κρύβω πως ο αγαπημένος μου είναι ο πρώτος!

1. **Cj Dropshipping**
2. **Eprolo**
3. **Spocket**
4. **Zendrop**

Αυτούς θα τους βρεις στις **Εφαρμογές**, γράφοντας το όνομα τους όπως αναφέρω παραπάνω.

Εκεί θα βρεις το προϊόν που θα κάνει το μεγάλο ΜΠΑΜ και θα σου κάνει λεφτα!

Διάλεξε ένα προϊόν με τα εξής:

1. Με reviews-κριτικές από άλλους αγοραστές
2. Καλές κριτικές
3. Κάνε ένα μικρο search για την εταιρεία που θα στο προμηθεύει να είναι έμπιστη
4. Να έχει αρκετό υλικό από φωτογραφίες-βίντεο, περιγραφή προϊόντος κλπ.

Τιμές Προϊόντων: Φρόντισε να έχεις **Τουλάχιστον 15€ - 25€** κέρδος/πώληση για οποιοδήποτε προϊόν διαλέξεις. Π.χ εαν ένα προϊόν το αγοράζεις απο τον προμηθευτή για **5€**, η τιμή στο κατάστημά σου θα πρέπει να είναι η εξής:

Το προϊόν πρέπει να εμφανίζεται ότι είναι σε έκπτωση, από **39.99€** σε **29.99€** ή εαν θες να είσαι πιο safe για την αγορά, το κατεβάζεις εως **24.99€..**

Και ένα ακόμη tip:

*Οι τιμές σου πρέπει όλες να τελειώνουν πάντα σε **.95 / .97 / .98 / .99 /**

Εφαρμογές: Ένα από τα πιο σημαντικά βήματα είναι η εγκατάσταση απαραίτητων εφαρμογών που θα μας βοηθήσουν είτε στο marketing, είτε στο design του μαγαζιού μας, είτε στην προώθηση αναλόγως την εφαρμογή που εγκαθιστούμε.

Παρακάτω είναι οι αγαπημένες μου εφαρμογές, χρειάζονται **Σιγουρα** αν θες να φαίνεται το store σου επαγγελματικό και θα σε βοηθήσουν πολύ στην τελική σου πώληση!

1. **Klaviyo ή Privy** (Για email marketing, εύκολη χρήση, θα δημιουργήσεις ένα pop up με 10% έκπτωση κουπόνι για να πάρεις τα emails των επισκεπτών)
2. **Best Currency Converter** (Εαν θες να πουλήσεις σε περισσότερες από 1 χώρα, θα μπορεί κάποιος να αλλάζει το νόμισμα ανάλογα με τη χώρα του)
3. **HEXTOM: Ultimate Sales Boost** (Για επιγραφές, timer, payment & secure badges , πάρα πολλά που μπορείς να κάνεις, σου προτείνω να το ψάξεις)
4. **SMSBump** (Για sms marketing)

- 5. Tidio - Live Chat** (Για ένα υπέροχο Customer service, τα έχει όλα!)
- 6. HelpCenter | FAQ Helpdesk** (Πάντα χρειάζεται ένα FAQ με τις συχνότερες ερωτήσεις που μπορεί να σου κάνει κάποιος και εσύ να δίνεις τις απαντήσεις σου σε όλα)
- 7. Track123 Order Tracking Upsell** (Μια σελίδα όπου ο πελάτης σου μπορεί να δει το δέμα του, με το δικό σου λογότυπο, δικά σου στοιχεία , όλα customized)
- 8. Judge.me ή Alireviews** (Για να τραβήξεις τις κριτικές από το προϊόν ή να γράψεις νέες ή ακόμα και εσύ ο ίδιος να γράψεις δικές σου κριτικές)

Λίγο πολύ αυτά είναι τα apps, ρύθμισέ τα όπως εσύ θέλεις να ταιριάζουν με το μαγαζί σου και είσαι έτοιμος.

Προφανώς υπάρχουν χιλιάδες εφαρμογές στο Shopify, μπορείς να εξερευνήσεις και άλλες, απλα αυτές είναι που χρησιμοποιώ εγώ ο ίδιος σε όλα μου τα stores και είναι δοκιμασμένα!

Checkout & Accounts: Πάμε τώρα σε κάποια tips..

Πηγαίνουμε στις ρυθμίσεις (settings) - Checkout & Accounts και τα διαμορφώνουμε έτσι όπως το βλέπετε παρα

⚙ Settings

Customer information

Full name

Only require last name

Require first and last name

Company name

Don't include

Optional

Required

Address line 2 (apartment, unit, etc.)

Don't include

Optional

Required

Shipping address phone number

Don't include

Optional

Required

⚙ Settings

Order processing

While the customer is checking out

Use the shipping address as the billing address by default
The billing address can still be edited.

Require a confirmation step
Customers must review their order details before purchasing.

Use address autocompletion
Offer suggestions when customers enter their address.

After an order has been paid

Automatically fulfill the order's line items

Automatically fulfill only the **gift cards** of the order

Don't fulfill any of the order's line items automatically

After an order has been fulfilled and paid, or when all items have been refunded

Automatically archive the order
The order will be removed from your list of open orders.

Marketing options

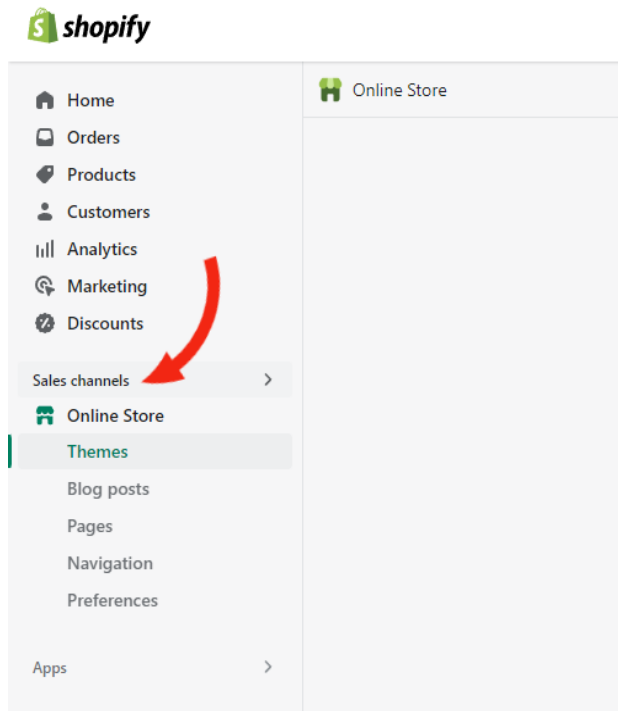
Let customers sign up for email or SMS marketing. [Customize sign-up labels](#)

Email

Preselected
Customers can deselect if they don't want email marketing.

SMS

Sales Channels: Πρώτο κανάλι είναι το **Online Store** σας, απο εκεί θα γίνονται οι πωλήσεις όλες. Εμεις θα προσθέσουμε όμως και κάποια άλλα κανάλια που θα μας βοηθήσουμε στην προώθηση του μαγαζιού μας και στην εύρεση πελατών.



Οπότε πάμε να προσθέσουμε τα παρακάτω:

- 1. Facebook & Instagram**
- 2. TikTok**
- 3. Pinterest**

Για να μπορούμε να αρχίσουμε να τρέχουμε τις διαφημίσεις μας.

Κάντε τα απαραίτητα setup για το κάθε ένα, βήμα βήμα όλα εξηγούνται μέσα σε αυτά, δεν θα έχετε κάποιο πρόβλημα ή μπέρδεμα, είναι πολύ απλά.

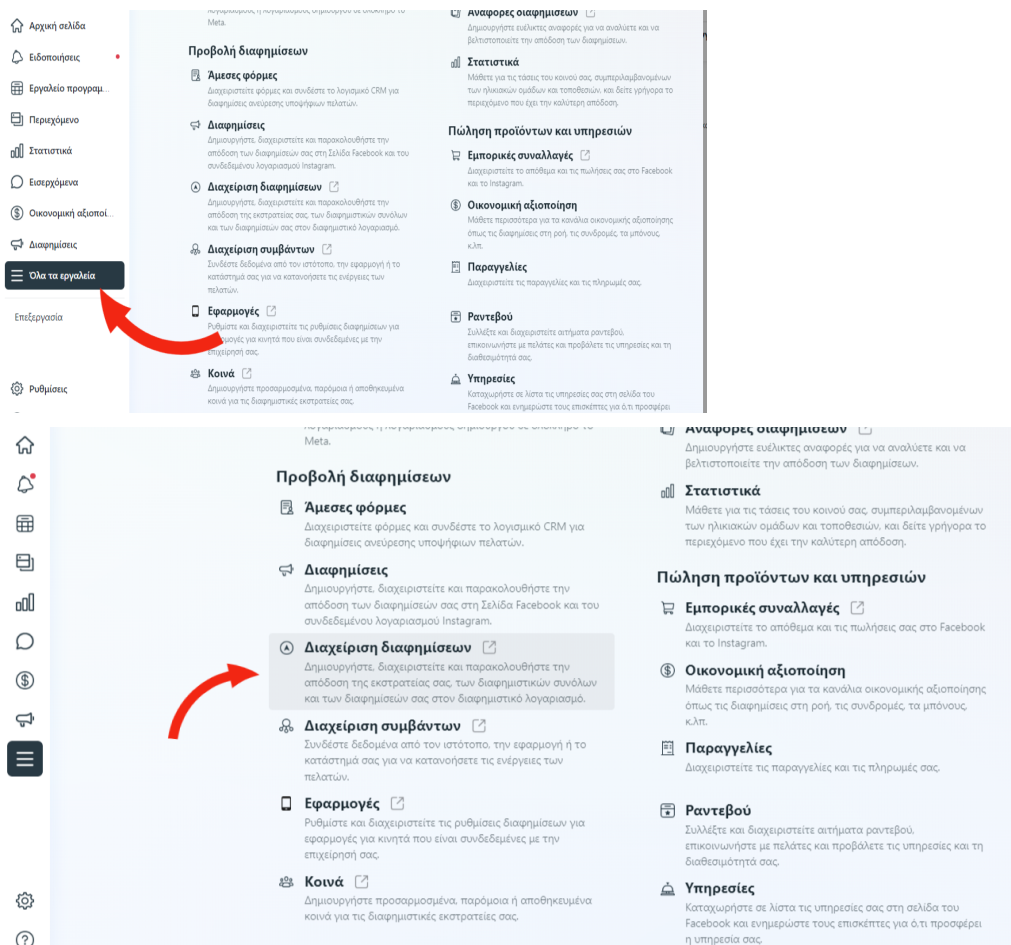
Για το **Pinterest** δημιουργήστε έναν **Business** λογαριασμό και αρχίστε να ανεβάζετε κατευθείαν φωτογραφίες με το/τα αντικείμενα που έχετε στο store.

Μέσα από την εφαρμογή θα σας εξηγηθεί και το πως θα αρχίσετε μια διαφήμιση αν θέλετε να επενδύσετε κιόλας πάνω σε αυτό, το οποίο θα το πρότεινα ανεπιφύλακτα, είναι πολύ αποτελεσματικό.

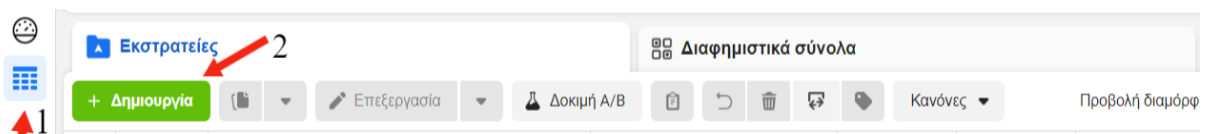
Όσον αφορά το **Facebook** & το **Instagram**, σίγουρα όλοι τα ξέρουμε και σίγουρα έχουμε δει κάποια διαφήμιση ως **'χορηγούμενη'** σε αυτά.

Πήγαινε λοιπόν στο **"business.facebook.com/"** έχοντας δημιουργήσει μια σελίδα για το brand μας στο Facebook και στο Instagram όπως είπαμε και παραπάνω μπορούμε να ανοίξουμε έναν διαφημιστικό λογαριασμό για να μπορούμε να τρέχουμε τις διαφημίσεις μας σε Facebook & Instagram.

(**ΠΡΟΣΟΧΗ: ΟΧΙ ΑΠΛΕΣ ΠΡΟΩΘΗΣΕΙΣ ΣΕ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ**)

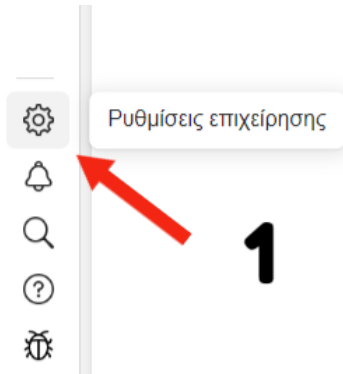


Στην συνέχεια για να δημιουργήσουμε μια διαφήμιση θα ακολουθήσουμε τα βήματα της εικόνας βάση αριθμών..

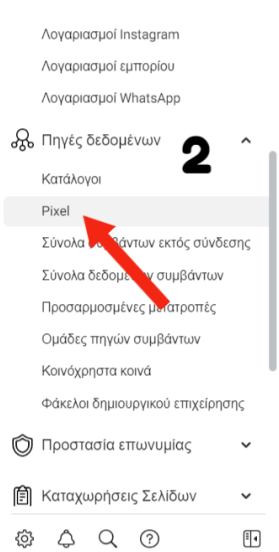


Τέλος, για να συνδέσουμε και το pixel μας με τον λογαριασμό για να κάνουμε tracking όλα τα αποτελέσματα ακολουθούμε τις παρακάτω φωτογραφίες βάση αριθμών ξανα.

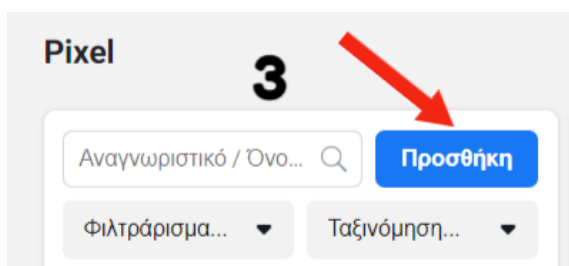
1. Ρυθμίσεις επιχείρησης



2. Πηγές Δεδομένων - Pixel



3. Κάνουμε Προσθήκη και ακολουθούμε τα βήματα



Και είμαστε έτοιμοι να ξεκινήσουμε το dropshipping business μας αμέσως!!

Θέλω πραγματικά να πετύχει οτιδήποτε κάνεις με την επιχείρησή σου αυτή και το πιστεύω πραγματικά γιατί είναι δυνατό για όλους. Το πιο σημαντικό βήμα είναι να σταματήσεις να ονειρεύεσαι την **“γρήγορη επιτυχία”** και αντ' αυτού, να είσαι πρόθυμος να ρίξεις την **δουλειά** που θα σου φέρει την επιτυχία.