

VERKAUFSEXPOSÉ

Etablierter Onlineshop für Original Markenparfums mit nachgewiesenen fünfstelligen Monatsumsätzen

Verkauf als Gesamtpaket im Rahmen eines Asset Deals. Stand: August 2026. Vertraulich.

Das Unternehmen

Zum Verkauf steht ein deutschsprachiger Onlineshop für originale Markenparfums auf Shopify Basis. Das Sortiment reicht von stark nachgefragten arabischen Duftmarken wie Lattafa, Afnan und Maison Alhambra über Designerklassiker von Montblanc, Armani, Paco Rabanne und Kenzo bis zu Nischen und Luxusdüften von Xerjoff und Tiziana Terenzi. Die Verkaufspreise liegen bei bis zu 500 Euro pro Produkt.

Der Shop war von Dezember 2022 bis Juli 2024 aktiv und hat in dieser Zeit rund 100.000 Euro Umsatz mit etwa 1.000 Kunden erzielt. Das Wachstum kam vollständig ohne bezahlte Werbung zustande. Haupttreiber war organische Reichweite über TikTok und weitere Social Media Kanäle. Der Betrieb ruht seit Juli 2024 aus rein persönlichen Gründen. Der Inhaber hat sich für Studium und Berufseinstieg entschieden. Wirtschaftliche Gründe spielten keine Rolle. Alle Strukturen, Daten und Bezugsquellen sind vollständig erhalten.

Zahlen im Überblick

Betriebszeitraum	Dezember 2022 bis Juli 2024
Gesamtumsatz	ca. 100.000 Euro
Kundenstamm	rund 1.000 Kunden mit Bestellhistorie
Spitzenmonat April 2024	ca. 39.400 Euro Umsatz bei 423 Bestellungen
Beste Woche	20.435 Euro Umsatz, 213 Bestellungen, 23.288 Sitzungen
Bester Einzeltag	7.508 Euro Umsatz
Durchschnittlicher Bestellwert	ca. 93 Euro
Wiederkehrende Umsätze	ca. 25 Prozent des Umsatzes durch Mehrfachkäufer
Werbekosten	0 Euro, Wachstum rein organisch über TikTok und Social Media

Alle Zahlen stammen aus dem Shopify Bestellexport und den Shopify Analytics. Sie werden Kaufinteressenten nach Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung vollständig offengelegt.

Was verkauft wird

- Fertig eingerichteter Shopify Shop mit professionellem Design, Checkout, Rabattcodesystem sowie Zahlungs- und Versandlogik für Deutschland, Österreich und die Schweiz
- Gepflegter Produktkatalog mit Beschreibungen, Bildern und Preisen bis 500 Euro
- Etablierte Bezugsquellen für Originalware. Genau daran scheitern die meisten Neueinsteiger in dieser Nische
- TikTok Account und Social Media Präsenz als nachweislich funktionierender Traffic-Kanal ohne Werbebudget
- Kundenstamm von rund 1.000 Kunden inklusive Bestellhistorie, Übertragung erfolgt datenschutzkonform im Rahmen des Asset Deals
- Etablierter Markenname mit eigener Domain sowie eingespielte Abläufe für Einkauf, Versand und Retouren. Der Shopname wird Interessenten nach Kontaktaufnahme genannt

Warum sich der Kauf lohnt

Der Shop hat bewiesen, dass das Geschäftsmodell funktioniert. Fünfstellige Monatsumsätze, ein wachsender Anteil an Stammkunden und virale Reichweite ohne einen Euro Werbebudget sprechen für sich. Wer hier einsteigt, spart sich ein bis zwei Jahre Aufbauarbeit, die Suche nach verlässlichen Lieferanten und teure Werbetests. Der Markt für arabische Düfte wächst weiter und Duftcontent gehört auf TikTok zu den stärksten Themen überhaupt. Die Infrastruktur ist da. Es fehlt nur jemand, der sie wieder in Betrieb nimmt.

Übergabe

- Verkauf als Asset Deal mit klar definiertem Umfang: Shop, Daten, Accounts und Lieferantenkontakte
- Datenschutzkonforme Übertragung des Kundenstamms wird vertraglich geregelt
- Persönliche Einarbeitung durch den Inhaber nach Vereinbarung, insbesondere zu Lieferanten, Abläufen und Contentstrategie
- Vollständige Unterlagen wie Bestellexport und Analytics gibt es nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung

Kaufpreis und Kontakt

Kaufpreis auf Anfrage, Verhandlungsbasis.

Ansprechpartner: Akase Ravindrabose

Telefon: 0176 44465235

E-Mail: akash.ravindrabose@icloud.com

Alle Angaben nach bestem Wissen auf Basis der Shopdaten. Dieses Exposé stellt kein rechtsverbindliches Angebot dar.