



LEVEL UP JOUW WEBSHOP



WEBSHOP CHECKLIST



Gepresenteerd door
LUBNA – WEBSHOPSTER

1

www.webshopster.nl

JOUW IDEALE WEBSHOPFUNDERING



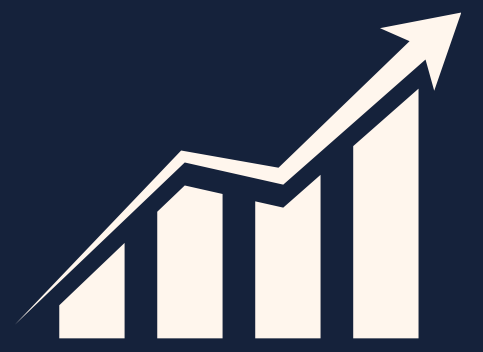
Dit zijn de basic stappen voor je webshop.
Het echte werk volgt hierna.
maar de basic is wel de eerste en dus de
allerbelangrijkste stap.

Als dit niet klopt,
klopt de rest ook niet.

Meer bezoekers en meer
bestellingen is wat iedere
webwinkelier wilt.

Maar waar moet je aan denken?
Wat zijn de stappen voor een
succesvolle webshop?

DE STAPPEN



- 4 Software kiezen
- 5 Webshopdesign
- 6 Overzichtelijk
- 7 Betrouwbaar of nep
- 8 Opbouw webshop
- 9 Vergeet niet
- 10 Bestelproces
- 11 Emailmarketing
- 12 Mindset

SOFTWARE KIEZEN

BESTE ADVIES!

Veel startende webwinkeliers vinden het moeilijk om een webshop software te kiezen. Er is zoveel keus!?

Wat is het beste? Welke moet je kiezen?

Helaas sluiten 7 van de 10 webwinkeliers hun winkel mede dankzij de keus van de software.

Ik kan je wel vertellen wat het beste is. Voor mij. Maar wat is het beste voor jou als je geen ervaring hebt met online marketing, webdesign, codering en branding.

Je moet een keuze maken op basis van wat JIJ kan. En niet wat een webdesigner het beste vind.

Want wat wij als webdesigners het beste vinden, zoals Magento, kan jij niet. Dus stel dat het Moederdag is en je moet je webshop voor 70% Moederdag proof maken, dan strand je. Waardoor je continue inkomsten mist, bezoekers, herkenbaarheid, jaar in jaar uit.

Dus wat het beste is ligt aan jouw budget en aan wat jij kan. Of wat jij maandelijks kan uitgeven aan een expert. En dan pas maak je de keus wat voor software je wilt gebruiken.

Dus tip: maak een free trial en dat kan overal. Kijk of je ermee kan werken of niet. En kies dan de software uit waar jij mee kan werken.

Heb je een budget? Laat dan je webdesigner dit voor je kiezen en maken en beheren.

WEBDESIGN



JOUW DESIGN MOET TERUGKOMEN OP JE SOCIALS, ADS, FOTO'S, ETC ETC

Het design van de webshop moet overal terugkomen. Het mag niet zo zijn dat sommige pagina's anders eruitzien en het voor de klant lijkt alsof hij op een andere website zit.

Zorg dat het overzichtelijk is en alles makkelijk te vinden is, maar zorg ook voor voldoende witruimte tussen de categorieën en pagina's. Zorg ervoor dat het duidelijk is welke tekst & afbeelding bij welk pagina hoort



De teksten zijn goed leesbaar
(lettertype/kleur/grootte)

□ De Homepage en vooral de eerste pagina is onwijs belangrijk voor je klant, maar ook voor Google SEO.

□ Call To Actions (CTA's) dat zijn de opvallende buttons die jouw klant tot actie laten gaan, zoals shop nu, of bel nu, of een korting.

Het moet onderscheidend zijn maar ook opvallend. Een fysieke winkel kan je niet wegklikken in een seconde. Jouw webshop wel !





OVERZICHTELIJK

Homepage

Het is gelijk duidelijk wat de webshop aanbiedt in een oogopslag. Dus op de eerste pagina staat de boodschap boven de vouw.

Texten

De teksten bevatten geen moeilijke of vage termen en woorden. Lettertype, kleuren grootte moeten ook helder zijn.

USP

De klant ziet direct jouw onderscheidend vermogen is. Waarom wel bij jou en niet iemand anders.

Navigatiebalk

De navigatiebalk is duidelijk en heeft niet te veel keuzes en submenus. Zo wel, dan het liefst met foto's of iconen. Maak je Menu aantrekkelijk. Zoals in een restaurant kies je dan je eten die het lekkerst uitzie.





BETROUWBARE SHOP OF NEPSHOP?

N

Bedrijfsnaam, vestigingsadres,
KvK-nummer en BTW-nummer

E

Minimaal 2 directe contactmogelijkheden,
zoals een e-mailadres of telefoonnummer

P

Algemene Voorwaarden, Privacy policy

?

Leveringsvoorwaarden,
Retourprocedure
Keurmerk

OPBOUW VAN JE WEBSHOP



Product positionering

Productpresentatie, professionele foto's die allemaal op elkaar lijken, ondanks dat het diverse producten zijn.



Prijs strategie

Prijzen zijn marktconform op basis van je producten en of originaliteit.



Software

Laadsnelheid en template van je webshop zijn niet te traag en mobielvriendelijk



Advertentie ~~musthave~~

Zonder advertenties ben jij niet zichtbaar. Geen budget? Dan maak je budget door bijv. extra parttime job, of iets waar jij geld mee kan verdienen tijdelijk. Of vraag een kennis die het voor je wilt doen.

VERGEET NIET

**1**

Logo klikbaar

2

Navigatie is vast

3

Winkelmandje kleur

4

Zoekfunctie bij Menu

5

Zoekfunctie snapt
spelfouten

6

Geen btw bij prijs

7

Verlanglijstje optie

8

Verzendkosten
vooraf laten zien

BESTELPROCES

SHOP NOW 

- ✓ De bestelling is voortdurend zichtbaar
- ✓ De voortgang van het bestelproces wordt getoond
- ✓ De keuzes van de bezoeker worden bevestigd
- ✓ Er worden USP's getoond tijdens het bestelproces
- ✓ □ Er is geen afleiding tijdens het bestelproces
- ✓ Het gegevensformulier is opgedeeld in blokken
- ✓ De labels van de formulervelden blijven zichtbaar tijdens het invullen
- ✓ Er wordt duidelijke feedback gegeven bij de formulervelden
- ✓ Bestellen is mogelijk zonder account

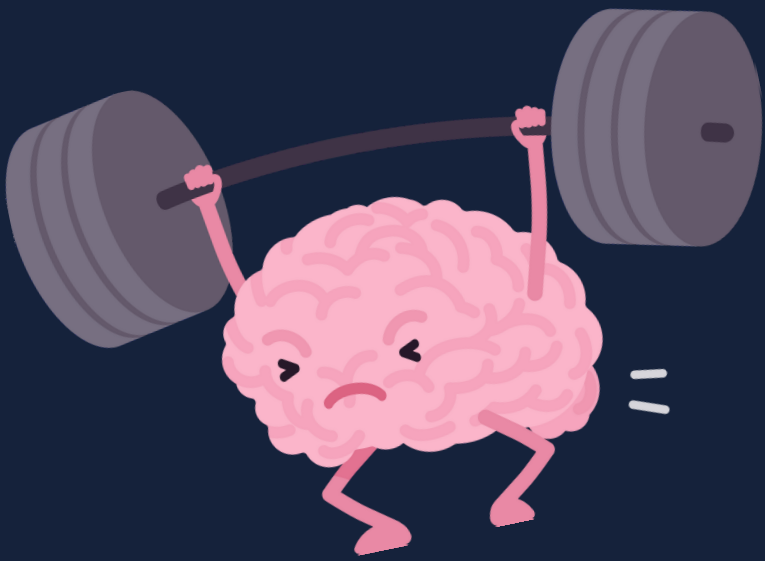


EMAILMARKETING



Heb jij geen e-mailmarketing voor je webshop? dan mis je veel bestellingen. Wist je dat klanten pas bestellen als ze je webshopnaam vaak terug gezien?

Emailmarketing, nieuwsbrieven zijn een musthave voor je webshop. Als je dit niet hebt, is je webshop eigenlijk niet af. Dan doe je maar wat. Vraag jezelf dan niet af waarom andere wel meer orders krijgen.



MINDSET

De reden dan 85% van de webwinkeliers stoppen na 2 jaar is omdat zij het onderschatten. Ze denken dat je spulletjes moet inkopen, website (laten) maken en dan op de bestellingen wachten. Nadat de webshop live is, begint pas het echte werk. Elke dag, dag in, dag uit, je blijft non stop leren. Het is niet iets voor erbij. Het is een echte onderneming.

Als je een kapperszaak hebt, moet je ook kennis hebben van je vak. Dat is met een webwinkel precies zo. Heb je nu geen kennis? Prima, dan start je vanaf nu!

Verkoop alleen producten waar je affiniteit mee hebt. Vooral als je geen marketing kennis hebt. Ben jij een Google en advertentie expert, dan kan je verkopen wat je wilt.



WEBSHOP SUCCEES



Een Webshop runnen is het allerleukste wat er bestaat.

Je gaat mee met de nieuwe trend en daarnaast leer je veel over online marketing, onderhandelen en sales.

Elke dag je bestellijst bekijken is het mooiste wat er is. Wat je zaait, zal je oogsten.

Het is aan jou hoe je webshop gaat lopen. Waarom zou je sparen voor een vakantie en niet sparen voor je webshop?

Je kan op internet alles leren. Wil je dat niet, schakel hulp in. Geen budget is geen smoes.

@webshopster.nl

HEB JE HULP NODIG?

Om sommige punten te checken
of te verbeteren, heb je wel wat
kennis nodig.

Kun je hier hulp bij gebruiken?
Laat het me weten, ik help je
graag op weg en met ieder
budget is er een oplossing
voor meer succes met je
webshop!



06 36093260

www.webshopster.nl

Lubna@webshopster.nl

Hessenbergweg 8, 1101 BT,
Amsterdam