



# dackus it: webshop ervaringen

Christian Dackus internetervaring sinds 1995

VNU Dagbladengroep (1995-1998)

Web3 (1998-2003)

SIU BV → dackus it works (2004-heden)

dackus it works: e-commerce specialist

# klanten

Vojacek Wijnen (Maastricht)

Tuincentrum Leurs (Venlo)

M2Golf (Limbricht)

Matthieu Dumoulin (Maastricht)

Uitgeverij Lemmens (Valkenburg)

Sans Soucis & Skintech (Maastricht)

Youbbla (Stein)

Italian Fashion Brands (Maastricht)

Vino Divino (Selfkant)

Rodac International (Sittard)

Triepels Slagwerk (Geleen)

Dierenspecialzaak Wolters (Maastricht)

sfsdfsdf

# verkopen op Internet

Wat kan ik goed, wat wil ik graag doen?

Benchmarking, best practices

Concurrentieanalyse

Een eigen site?

Een eigen webshop bouwen

De backoffice / logistiek

Het beheer van de webshop

Marketing = Contentbeheer, Linkmanagement

Marketing = SEO

Marketing = Social networks

# waar liggen onze kwaliteiten

Jarenlange ervaring

Inkoopkanaal is onze kracht

Welke waarde voegen we toe aan ons product

Prijsstelling

Uniciteit van het product

Grote trouwe bestaande klantenkring

Snelheid van leveren

Service

# benchmarking en concurrentie

Voordat je kunt vergelijken: wat wil ik eigenlijk?

Onderzoek vergelijkbare initiatieven

Welke voorbeelden vind je het beste en waarom?

- \* snel gevonden
- \* makkelijke site, imago, etc.
- \* eenvoudig bestelproces

Hoeveel wordt er verdient door mijn concurrenten?

Hoe ziet de organisatie uit van de “best-practices”?

Wat kost de website van de “best-practices”?

Wat wordt er aan marketing gedaan door de “best-practices”?

# een eigen site

Kan het ook anders?

- \* marktplaats.nl
- \* verkoop via grote bekende webshops
- \* e-mailmarketing
- \* telefonische verkoop met internet-betaallink

Eigen website als basis van uw internetverkoop

- \* met of zonder eigen webshop
- \* voordelen, nadelen van eigen webshop
- \* Inhoud belangrijkste, niet de software!
- \* noodzakelijke functionaliteit beschrijven
- \* leverancier kiezen, oplossing kiezen, design maken
- \* hoe ga ik “het” organiseren?

# uw eigen aanpak

Wie doet wat?

Hoeveel inspanning is nodig en verantwoord?

Personal touch, inhoudelijk uniek:

- \* Productfotografie
- \* Productvideo
- \* Diepgaande informatie (hoe verkoop je online?)
- \* Prijsstelling

Backoffice, automatiseer waar mogelijk, overdrijf niet

- \* 2 bestellingen per dag kan ook handmatig
- \* actieve marketing zorgt voor groei online verkoop  
***wees dus voorbereid!***

# een eigen webshop bouwen

Easy online: mijnwinkel.nl, shoptrader.nl

Standaard open source: OScommerce

Uitbesteden aan webdeveloper

Zorg dat wat je aanschaft kan wat je wil! Denk aan:

- \* vergelijk, klanten kochten ook
- \* klantspecifieke prijzen
- \* video, audio, factsheets, etc.
- \* productrelaties, accessoires koppelen
- \* orderhistorie, tracking
- \* systeemkoppeling?
- \* Google-optimalisatie
- \* e-mailmarketing
- \* zorg dat je site snel is en doeltreffend in eerste oogopslag
- \* maak betalen makkelijk en snel
- \* wees bereid ondersteuning aan je klanten te geven

# backoffice / logistiek

Exact, Navision

Productbeheer

Afhandeling orders

Klantmanagement

Kortingen

Orderhistorie

Tracking van orders

Management informatie

# SEO: Google optimalisatie

Alléén Google, Nee!

Bing

Yahoo

vinden.nl

- marktplaats.nl

Key Performance Indicatoren: meten!

Wat kun je doen om beter gevonden te worden?

Organic, adwords.

Nieuw: canonical, real-time search, gepersonaliseerd, mobile

# SEO: wat kun je doen?

Trefwoorden, synoniemen, teksten → maken!

Vindbaarheid controleren, regelmatig controleren!

Goed benoemen en beschrijven van je pagina's en producten

Linkbeheer, vraag links bij anderen!

Wees actief op derden sites: fora, veilingen, social networks

Hou je site actueel en stuur regelmatig mails, laat je horen!

Inventariseer waar je vindbaarheid tekortschiet en vul aan met adwords

Vergeet niet de andere zoekmachines!

Stuur persberichten!

# Social networks

Verkopen via internet, betekent leven op Internet!

Twitter, hyves, linkedin, facebook, plaxo, marktplaats, del.icio.us

Zoek je klanten op die online zijn: op fora

Zoek je klanten op die online zijn: op marktplaats.nl

Informeer je klanten op relevante weblogs met productfilms

Overweeg om succesvolle weblogs over jouw markt te informeren!

Kun je zelf publiceren? Schrijf, Film, discussieer. Maar realiseer je hoeveel tijd het je gaat kosten? Maak waar waaraan je begint! Consequent en Frequent

# Conclusies

- Gun jezelf een aanlooptijd, reken jezelf niet te snel rijk
- Wees eerlijk over wat je aankunt, financieel alswel de inhuis kwaliteiten
- Wees actief op Internet zowel binnen je eigen alswel buiten je eigen site
- zorg voor links en aandacht naar je site en producten
- – blijf jezelf checken via Google. Zo zien anderen je
- – Koop en maak een goede weldoordachte, goedgevulde, snelle en eenvoudige webshop
- 
- **SUCCES**