



ONLINE MARKETING EN HET TOEPASSEN VAN E-COMMERCE - 2026

Boom

COLOFON

Boom Mbo
klantenservice@boom.nl
www.boom.nl

Auteurs: Renée van Zijl en Ron de Graaf
Eindredactie: Renée van Zijl

Titel: Online marketing en het toepassen van e-commerce - 2026

Bronvermelding: www.influencerregels.com, Atheesh Sankaran|Shutterstock.com, Piotr Swat|Shutterstock.com, Ferrero|Nutella, Zalando, IM Imagery|Shutterstock, Hema, NRC, Albert Heijn, Econtentenzo, Retour Jeans

ISBN: 978 90 372 6963 5

2e druk/1e oplage

© 2026 Boom | All rights reserved. No text & data mining.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van een (of meerdere) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom, te vinden op www.boom.nl.

INHOUD

Werken met dit keuzedeel	6
1 E-commercelandschap	9
E-commerce	10
Vormen van e-commerce	11
Regels voor e-commerce	16
Productaansprakelijkheid	19
Beschermen van persoonsgegevens	20
Begrippen	23
2 Starten met e-commerce	27
De bedrijfsformule	28
Online marketingmix	30
Betrouwbare uitstraling	33
Reviews	35
Verdienmodellen	37
Affiliate marketing	40
Betaalmethoden	42
Begrippen	45
3 Online advertising	49
Online marketingcommunicatie	50
Advertising	51
Displayadvertising	53
Videoadvertising	55
Native advertising	57
Betalen voor advertising	60
Een advertentiecampagne monitoren	63
Regels voor reclame	64
Begrippen	66
4 Socialmediamarketing	69
Social advertising	70
Klantcontact via de chat	73
LinkedIn	75
Facebook	77
Instagram	79
WhatsApp	80
YouTube	81
Pinterest	82
TikTok	83
Snapchat	84
X	85
Influencers in de social media	86
De kanalen monitoren	87
Begrippen	90
5 E-mailmarketing	93
Over e-mailmarketing	94
E-mailcampagne	94
Marketingmogelijkheden	96
Opbouw van een mailing	101
De mailinglijst	104
Een e-mailcampagne monitoren	106
Regels voor e-mailmarketing	112
Begrippen	113

6	Conversieoptimalisatie	117
	Conversie	118
	Conversie in de check-out	120
	Orderafhandeling	124
	Conversieoptimalisatie	126
	Begrippen	129
7	Werking van zoekmachines	133
	Zoekmachinemarketing	134
	Zoekmachines	136
	Zoekopdrachten	139
	Zoekwoordentools	143
	Zoekwoordenonderzoek	145
	Begrippen	148
8	Zoekmachineadverteren	151
	Adverteren in een zoeknetwerk	152
	Tekstadvertenties	153
	Shopping ads	156
	Adverteren in een displaynetwerk	157
	Veilingsysteem van Google	158
	Begrippen	159
9	Zoekmachineoptimalisatie	163
	Ranking in Google	164
	Techniek en ranking	165
	Vindbaar maken van content	166
	Interne linkstructuur	169
	Linkbuilding	171
	Begrippen	175
10	Basis van een website	179
	Beginnen met een website	180
	Domeinnaam en hosting	181
	Navigatiestructuur	183
	Webpagina's	185
	Opbouw van een webpagina	189
	Webformulieren	191
	Begrippen	194
11	Inrichten en testen van een website	197
	Contentmanagementsysteem (CMS)	198
	CMS-platformen	199
	Responsive en adaptive webdesign	201
	Methoden om een website testen	202
	Beveiligen	205
	Webanalytics	207
	Cookies	210
	Begrippen	212
12	Een webshop bouwen in Wix	215
	Een plan voor je webshop	216
	Een account in Wix	217
	Starten met je webshop	217
	Ontwerpen met een template	218
	De webshop inrichten	218
	De webshop vullen	221

	Funcities toevoegen	222
	Webshopkosten	223
	Koppelingen maken	223
	Testen en publiceren	224
13	Uitdaging	227
	Index	231

WERKEN MET DIT KEUZEDEEL



Digitale leeromgeving

Bij sommige opdrachten heb je hulpmiddelen nodig. Bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een link naar een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Het icoontje in de vorm van een wereldbol verwijst naar de digitale leeromgeving. Om hier te komen ga je naar [Boomdigitaal.nl](https://boomdigitaal.nl).

Eerste keer inloggen in de digitale omgeving

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken, moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boom.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

Daarna kun je aan de slag!

Online marketing en het toepassen van e-commerce

Online marketing en het toepassen van e-commerce is een breed en belangrijk vakgebied. Er is veel over te vertellen. In dit keuzedeel leer je de basis van e-commerce die je nodig hebt om een webwinkel te starten, te bouwen en in de markt te zetten. Je verdiept je in de verschillende vormen en toepassingen van e-commerce. Je ontwikkelt een bedrijfsformule en een online marketingmix die hierbij past. Vervolgens ontwerp, bouw en test je een betrouwbare webshop, die aantrekkelijk is voor bezoekers. Je promoot de webshop in verschillende kanalen: via social media, met e-mailings en met online advertising. Je optimaliseert de vindbaarheid van de webshop voor bezoekers.

Leerdoelen

1. Je hebt kennis van toepassingen en verdienmodellen van e-commerce.
2. Je bent op de hoogte van relevante wetgeving voor de branche.
3. Je hebt kennis van marketingstrategieën en marketingmodellen in online toepassingen.
4. Je hebt kennis van online bestelprocessen en betaalsystemen.
5. Je kunt de online marketingmix van een webwinkel vormgeven.
6. Je kunt verschillende vormen van online advertising toepassen.
7. Je kunt sociale netwerken inzetten voor promotie, verkoop en klantcontact.
8. Je kunt een e-mailmarketingcampagne inrichten en monitoren.
9. Je kunt de conversie van een webshop optimaliseren.
10. Je hebt inzicht in zoekmachinemarketing (SEO en SEA) en de toepassing ervan.
11. Je hebt kennis van de opbouw en onderdelen van een website.
12. Je kunt een gebruiksvriendelijke webshop bouwen, inrichten, testen en publiceren.

Dit keuzedeel bestaat uit:

- *Theorie, begrippen en opdrachten*

Hierbij leer je over en oefen je met de praktijk. In sommige opdrachten werk je aan beroepsproducten; deze opdrachten herken je aan [BP]. Deze beroepsproducten kun je verzamelen in je portfolio en heb je nodig om de uitdaging aan het einde van het keuzedeel goed af te ronden.

De beroepsproducten in dit keuzedeel zijn:

- Keuze van een marktplaats (D1-K1-W1)
- Ontwerp van een carouseladvertentie (D1-K1-W1)
- Adverteren in de socials (D1-K1-W1)
- FAQ's op de website van Five Guys (D1-K1-W2)
- Sitemap voor een website (D1-K1-W2)
- Usability beoordelen (D1-K1-W2)

- *Test je kennis*

Hiermee kun je zelf je kennis van de theorie testen.

- *Uitdaging*

Dit is het eindproduct en de afronding van het keuzedeel. Hier werk je gedurende het hele keuzedeel naartoe en hier word je op beoordeeld.

Voor de uitdaging bedenk je zelf een idee voor jouw e-commercebedrijf. Je legt de bedrijfsformule vast en werkt de marketingmix uit. Vervolgens bouw je een webshop en richt je deze in. Je bedenkt een introductieactie om de webshop te promoten.

- *Theorietoets*

Je docent besluit of je ter afsluiting een theorietoets maakt.



Hoofdstuk 1

E-commercelandschap

Iedereen heeft weleens te maken met e-commerce. Het kopen van schoenen en kleding, het verlengen van het mobiele abonnement of een burger bestellen: je doet het steeds vaker met de mobiel, tablet of laptop.

Online shoppen is niet meer weg te denken uit onze samenleving. Consumenten willen 24/7 shoppen en doen dat in bed, in bad of op de bank. Zij vergelijken de prijzen in meerdere webwinkels. Zij verwachten een grote keuze in producten: wat jij niet verkoopt, verkoopt de concurrent. De consument laat de producten thuisbezorgen.

Ook in b2b wordt e-commerce steeds belangrijker.

Aan het eind van dit hoofdstuk

- weet je wat e-commerce en e-business inhoudt
- kun je verschillende vormen en toepassingen van e-commerce benoemen
- ben je op de hoogte van relevante branchewetgeving
- kun je de privacywetgeving toepassen bij het gebruik van data
- weet je wat productaansprakelijkheid inhoudt voor een webwinkel.



Opdracht 1 Kennismaking

Bekijk het filmpje.

Je hebt vast weleens wat gekocht bij een webwinkel.

- a. Wat deed de webwinkel goed, zodat jij een product bestelde?
- b. Aan welke zaken erger jij je als je een webwinkel bezoekt?

E-commerce

E-commerce oftewel elektronische handel is het verkopen van producten en diensten via internet. Dit gebeurt via een website, webwinkel, app, socialmediaplatform of online marktplaats. Je zet ict-systemen in om de online transactie mogelijk te maken. Als je online klanten benadert, maar niet online verkoopt, doe je wel aan online marketing maar niet aan e-commerce.

Met online marketing speel je in op wensen en behoeften van klanten met behulp van internet of andere digitale technologieën. Je maakt hierbij gebruik van online media en communicatiemiddelen. Online marketing is niet meer weg te denken uit de marketingstrategie.

Internet is zo belangrijk geworden in de samenleving dat je daar wel wat mee moet doen. Als steeds meer klanten online zijn, moet een organisatie dit natuurlijk ook. Anders kun je nooit de klant centraal stellen.

Vormen van online marketing



- adverteren in een website, magazine of social medium
- adverteren in een zoekmachine
- affiliate marketing
- versturen van direct mail en e-mailings
- creëren en plaatsen van goede content
- zoekmachineoptimalisatie en linkbuilding.

E-business is een breder begrip. Het gaat in e-business om het goed inrichten van alle processen die de organisatie in staat stellen om producten te maken, te verkopen en te leveren. E-business betekent alle online transacties, zoals het inkopen van producten, het beheren van het magazijn en het afleveren van het product bij de klant. E-business omvat dus veel meer dan alleen de interactie met de markt.

Je gebruikt ict-technologie om systemen en processen te verbeteren of aan te passen naar nieuwe online mogelijkheden. Bijvoorbeeld het verwerken van betalingen, het plaatsen van zelfscankassa's in een winkel en het beheren van een distributiecentrum.

Belang van e-commerce

Er zijn allerlei webwinkels met als doel omzet en daarmee winst te genereren. Dit kan door:

- meer bezoekers in de webwinkel te krijgen
- een grotere naamsbekendheid te genereren, zodat de doelgroep denkt aan jouw webwinkel als zij een bepaalde behoefte heeft
- bezoekers van de webwinkel vaker tot een aankoop te laten overgaan.

Continu investeren en verbeteren van de webwinkel is daarom noodzakelijk. De concurrent is immers maar een paar muisklikken verderop en kijkt letterlijk mee.



Wil je meer weten over de laatste ontwikkelingen in e-commerce? Ga dan naar de nieuwssite Ecommerce News.