

Start je eigen
webshop

Simon David

Leesexemplaar

Simon David

Start je eigen

webshop 

Het geheim van een succesvolle

onlinewinkel

P E L C K M A N S

Inhoud

Vooraf 7

1 **Jouw eigen webwinkel** 13

2 **Een goede voorbereiding** 21

3 **Van start gaan** 43

4 **Marketing** 63

5 **Vormgeving en beheer** 99

6 **De onlinetoeekomst** 135

Vooraf

Leesexemplaar

Nadat ik in 2014 was afgestudeerd als grafisch vormgever hielp ik heel wat handelaars en startende ondernemers aan een eigen logo, huisstijl en website. Maar de honger naar meer was groot en de stap naar een onlinewebwinkel klein. Na een korte brainstorm over hoe ik mijn grafische vaardigheden online aan de wereld kon aanbieden werd eind 2016 **lacarta.be** geboren: mijn eigen onlinewinkel waar ik zelfontworpen en lokaal gedrukte wenskaarten op verkoop. Het succes bleef echter uit en samen met mijn vriendin stapte ik tijdens de kerstperiode bakstenen winkels binnen met de vraag of die onze kaarten wilden verkopen. Zo kregen we meer naamsbekendheid en liep af en toe ook een onlinebestelling binnen. In het jaar dat volgde, breidde ik het aanbod uit en als gevolg boden nog meer winkels onze wenskaarten aan. Ook door onze kaarten op verschillende beurzen aan te bieden werd Lacarta steeds meer (lokaal) onder de aandacht gebracht.

Fastforward naar eind 2018. Op lacarta.be kwamen nu tot wel vijf bestellingen per dag binnen. Een mooie groei, maar het kon beter. Op een ge-

geven moment kreeg ik de mogelijkheid om de webwinkel **lolalifelines.be** over te nemen van een ondernemster uit Brugge. Lola Life Lines verkoopt voornamelijk geschenkartikelen, dus dat aanbod sloot perfect aan bij onze wenskaarten. Samen met mijn vriendin waagde ik de sprong, staken we de webwinkel in een nieuw jasje en werd het aanbod sterk uitgebreid. Zo konden we ook ons eigen product nog meer in de schijnwerpers zetten en genoten zowel Lacarta als Lola Life Lines van zeer snel stijgende verkoopcijfers.

In de zomer van 2019 groeide het idee om een eigen pop-upwinkel te openen in centrum Brugge. We vonden een pand, richtten de winkel in en begin oktober 2019 verwelkomden we de eerste klanten. De tijdelijke winkel in Brugge was een extra troef voor onlineshoppers. Ze konden immers bij twijfel langskomen in de winkel, het product bekijken en afrekenen. De pop-upshop werd, naast onze woning in Assebroek, ook een extra afhaalpunt voor onlinebestellingen. Ook onze bedrijfsnaam aan de gevel was mooi meegenomen reclame die 24/7 zichtbaar was voor wandelaars en voorbijrijdend verkeer. Win-win.

Volgens een onderzoek van SafeShops steeg de omzet van onlineverkoop in België met zeventien procent in 2019 in vergelijking met de situatie in 2018, naar een totaal van ruim acht miljard euro. Bij dat onderzoek werd vastgesteld dat er dagelijks dertien nieuwe onlinespelers bijkomen die samen goed zijn voor vijfentachtig miljoen transacties.

We schrijven 2020 en ondanks de coronacrisis en acties als #kooplokaal, waarbij iedereen online moest aankopen omdat de winkels dicht waren, daalde de omzet van de Belgische e-commerce met tien procent volgens *De Tijd*. Dit heeft voornamelijk te maken met het feit dat reizen, concerttickets en dienstencheques nog steeds de populairste producten zijn die online worden gekocht. De verkoop van fysieke producten steeg dan weer met maar liefst drieëndertig procent. Tijdens de eerste lockdown noteerde PostNL twintig procent nieuwe adressen in zijn database om pakketten te leveren. Een duidelijk signaal dat de leercurve van onlinewinkelen in stijgende lijn gaat. De cijfers spreken boekdelen: e-commerce zit in de lift en er is nog plaats genoeg om nieuwe spelers te verwelkomen.

Ondernemers vragen me vaak hoe ze de opbouw van een webwinkel het best aanpakken en waar ze allemaal op moeten letten. Toen ik in 2016 begon met e-commerce waren de boeken over dit thema schaars of zeer technisch. Omdat er enorm veel aspecten bij komen kijken, heb ik beslist om een leesbaar boek te schrijven dat elke startende of goed draaiende bakstenen winkel helpt om een eigen onlineverhaal op te starten.

Jouw eigen webwinkel



Leesvoorbeeldjaar

