



7 PRAKTISCHE TIPS VOOR HET STARTEN EN GROEIEN VAN EEN WEBSHOP

2020 | MARLEEN STRIEN

tutti
creations



WELKOM!

Super leuk dat je dit e-book hebt gedownload!

Misschien heb je al wel een webshop of misschien overweeg je om ermee te beginnen. Ik hoop dat ik je nieuwe inzichten kan geven en kan inspireren met mijn keuzes.

Als je zelf een webshop gaat bouwen met onderstaande tips zijn de totale kosten slechts 150 euro per jaar (100 voor hosting en 50 voor een zakelijke bankrekening) en qua inkomsten kun je het daarna zo gek maken als je wilt.

Even kort wat over mijzelf: Ik ben designer, online specialist en ondernemer. Het is mijn missie om samen met jou het perfecte design te creëren voor jouw webshop, website of folder. Ik heb inmiddels meer dan 10 jaar ervaring en ik kan je adviseren op verschillende vlakken van communicatie naar jouw klanten.

Een jaar geleden ben ik met een business partner in het avontuur van de webshop tuttiWOOD gestapt. We hadden een idee voor een gaaf product en wilde kijken of we dit via internet konden verkopen. Inmiddels hebben we in 1 jaar meer dan 1000 producten verkocht en zijn we een hele ervaring rijker.

Deze ervaringen wil ik graag met je delen, dus vandaar dit e-book.

Veel leesplezier!

Marleen



1 | Werk met Woocommerce en WordPress

Al bijna 10 jaar werk ik met websites en webshops. Ik ben stiekem ook wel een beetje een tech-nerd. Grote commerciële bedrijven kiezen vaak voor betaalde platformen, zoals Magento. Onze webshop draait op **Woocommerce**. Dit is een gratis platform en werkt optimaal samen met **WordPress**. Wordpress is de software waar je je site mee bouwt. Met deze software kun je gemakkelijk je teksten en afbeeldingen beheren. WordPress is ook gratis en gebruiksvriendelijk. Het biedt ontzettend veel mogelijkheden en wordt vaak ge-update, zodat je website beschermd blijft tegen de gevaren op het internet. Er zijn veel gratis plugins te vinden voor vanalles en nogwat. Zo kan je een beveiligde omgeving maken met Really Simple SSL, een cookie melding toevoegen met Cookie Notice, het aantal bezoekers meten op je website met Google Analytics van MonsterInsights en de SEO van je webshop optimaliseren met Yoast. Ook gebruiken we een plugin waarbij de klant kan kiezen voor een feestverpakking (Woocommerce Gift Wrapper). Je kan het zo gek niet bedenken of er is een plugin voor te vinden.



#2 | Bouw een gratis webshop met Elementor & Astra

Begin met het kopen van een URL en hosting met een one-click WordPress-installation. Hier betaal je wat meer voor (ongeveer 100 euro per jaar), maar dit scheelt je een heleboel frustraties (trust me). Je hebt veel verschillende aanbieders, maar ik let altijd op wanneer de klantenservice te bereiken is, omdat ik graag in de avonduren werk (ik werk met **one.com**). Je kan een plugin (zoals Coming soon page) gebruiken om de site tijdelijk af te schermen terwijl je aan het bouwen bent. Als je een thema koopt ben je nog een paar dagen bezig met het net zo te krijgen als het voorbeeld, dus kies voor ultiem gemak met **WP Astra**. Zij hebben de keuze uit tientallen prachtige thema's die je volledig naar jouw smaak kan aanpassen. Er zitten ook meerdere gratis webshops bij. Zodra je een thema hebt geïmporteerd, staat je webshop al voor je klaar, je hoeft alleen nog maar de teksten, foto's en producten aan te passen. WP Astra is gebaseerd op de pagebuilder **Elementor**. Dit is een plugin van Wordpress die het makkelijker maakt om de layout en teksten van jouw site aan te blijven passen, zodat je geen drempel meer hebt om je website up to date te houden, want 'Hoe moest het ook alweer?'. Met deze pagebuilder zie je direct hoe het eruit komt te zien.



#3 | Regel betalingen met Mollie payments

Nu heb je je webshop zo goed als klaar. Het enige dat je nog moet fixen is dat mensen geld naar jou over kunnen maken. Omdat je in het begin nog niet precies weet wat voor aantallen dat er besteld zullen worden is het handig om een betaalprovider te kiezen zonder abonnement, maar waarbij je een klein bedrag afdraagt per transactie. Wij kozen voor **Mollie**, waarbij je 30 cent per transactie betaalt aan Mollie. Je kan hier heel gemakkelijk alle bekende betaalmethodes aanvinken, zoals iDEAL en PayPal. Je hebt wel een zakelijke bankrekening nodig. Die kan je bij je eigen bank aanvragen, maar wij kozen voor **KNAB**. Die heb je al voor 5 euro per maand. Het voordeel van een zakelijke rekening is, is dat je zo ook gelijk een overzicht hebt van hoeveel er binnen is gekomen.



#4 | Test met kleine aantallen, geen grote voorraden vooraf

In de kerstperiode vorig jaar hadden we hele gave houten kerstballen ontwikkeld en flink wat laten maken omdat we er van overtuigd waren dat dat een hit moest worden. Uiteindelijk hebben we die amper verkocht en zitten we nu met een enorme doos kerstballen opgescheept. We hebben het voordeel dat ons product makkelijk per 1 stuks kan worden geproduceerd, maar het is altijd mogelijk om op een creatieve manier te toetsen of je product aansluit bij de behoefte van jouw doelgroep voordat je grote aantallen gaat inkopen. Je kan zelfs adverteren voor je producten voordat je hebt ingekocht hebt om te kijken of er vraag naar is. Je kan met een paar honderd euro op Google Adwords checken of het de moeite waard is om te investeren in voorraad als kleine aantallen lastig zijn. Je laat klanten dan landen op een pagina waar staat dat het tijdelijk is uitverkocht en dat ze hun gegevens achter kunnen laten als ze op de hoogte willen worden gehouden van de voorraad. Mocht het een succes worden, dan kan je de geïnteresseerden later altijd nog een bericht sturen dat ze weer op voorraad zijn.

Als er een bestelling binnenkomt bij ons, dan krijgen wij een mail en gaan we zelf aan de slag. Als je meer dan 10 bestellingen per week gaat verzenden is het interessant om naar een fulfillmentbedrijf te gaan zoeken die dit voor je kan doen.



5 | Blijf vernieuwen: van fotomuur naar taarttopper

We zijn met onze webshop gestart met 1 product, namelijk een persoonlijke fotomuur op hout gelaserd. We waren zelf razend enthousiast over dit product en op basis van de reactie van mensen om ons heen had het ook zeker potentie. Het was niet iets nieuws, maar wel anders dan wat er verder op de markt te krijgen was. Aangezien we allebei niets liever doen dan nieuwe dingen maken, gingen we vrolijk door met het ontdekken van de mogelijkheden van een houten plaat met een lasermachine. Van houten bloemen tot onderzetters en van kapstokken tot taarttoppers. Pardon, een wat voor topper? Ja, ik had hiervoor ook nog nooit van een taarttopper gehoord, maar vond het een aanwinst voor het opleuken van mijn zelfgemaakte taart. Het bleek een mooie niche te zijn, want nadat we wat verschillende varianten in de shop hadden gezet, bleek die online in trek te zijn.



6 | Richt je op B2B voor een groter bereik

Het is vooraf goed om na te denken of je wel een webshop nodig hebt. Als je direct zaken gaat doen met B2B, heb je vaak geen webshop nodig en kun je hier stoppen met lezen ;) Maar je kan natuurlijk ook een B2B portaal maken. Door met zakelijke relaties samen te werken, bereik je gelijk een veel grotere doelgroep en worden de aantallen heel anders. Hier komen wel weer hele andere behoeftes bij kijken, zoals het maken van facturen en verkoopbrochures.

Wij zijn pas na een half jaar gaan richten op B2B. Toen we merkte dat de taarttoppers een interessante niche was, zijn we op zoek gegaan naar bedrijven die dit voor ons zouden willen verkopen. We vonden een geweldige patissier in Woerden die wel interesse had om met ons samen te werken. Zo ontdekten we dat luxe taartenbakkers juist behoefte hebben aan custom ontworpen taarttoppers en zijn we gaan meedenken over voorraden. En wij merken ook dat onze B2B klanten soms juist weer hun klanten naar onze webshop doorverwijzen.



#7 | Houd het leuk voor jezelf

TuttiWOOD is mijn side hustle. Een side hustle is normaal een bedrijf dat je naast je baan runt. Ik run een bedrijf naast mijn bedrijf. Een avond in de week werken mijn business partner en ik hieraan en af en toe doen we wat tussen onze dagelijkse bezigheden door. Aangezien het onze vrije tijd is die we erin steken is het belangrijk om het leuk te houden. We hebben een gezamenlijke to-do list aangemaakt in Trello die we elke week doorspreken. Soms komt het voor dat we wat bedenken, wat uiteindelijk ons geen van beide energie geeft. Zoals bijvoorbeeld het aanpassen van de bedankt-email. We vonden nog geen geschikte plugin, dus bleek het een hele opgave om het voor elkaar te krijgen. Als het geen must is voor onze shop, dan besluiten we hiervan ook snel om het simpelweg niet te doen. Veel webshops stoppen er naar verloop van tijd weer mee, dus wees lief voor jezelf en houd het leuk.

Tot slot is het belangrijk om successen te vieren, dus bijvoorbeeld een fles bubbels bij de eerste 100 euro aan inkomsten en bij eerste 100 verkopen op teamuitje en blijf dit actief doen!

Je bent alweer aan het einde van dit e-book gekomen. Ik ben heel benieuwd wat je ervan vind. Ik hoop dat het je helpt voor jouw webshop of inspiratie geeft voor je onderneming.

Wil je ook een webshop, maar geen zin om dit zelf te gaan bouwen? Neem dan contact met me op, ik help je graag!

Op mijn website en Instagram pagina deel ik heel veel tips over het opfrissen van je website en de looks van jouw bedrijf. Mocht je nog meer tips willen, samen willen sparren of heb je een vraag, stuur me dan gerust een berichtje.

Ik vind het leuk om van je te horen!

Groetjes, Marleen

www.tutticreations.nl & www.tuttiwood.nl

Foto's: **Unsplash** (nog een tip trouwens voor mooie gratis beelden ;)

Hieronder nog een beknopt overzicht van de tools die ik heb genoemd:

