

EEN ADOBE MAGENTO WEBSHOP RUNNEN: WAAR MOET JE OP LETTEN?

Een Adobe Magento webshop opzetten en onderhouden is veel werk. Er zijn als ondernemer gevoelsmatig duizend en een dingen waar je op moet letten. Begrijpelijk dat je soms door de bomen het bos niet meer ziet. In deze whitepaper hebben we de belangrijkste onderwerpen op een rij gezet: waar moet je op blijven letten als je een Adobe Magento webshop runt?

MARKTONDERZOEK

De allereerste stap bij het opzetten van een webshop is het ontwerpen van een bedrijfsplan gebaseerd op een marktonderzoek:

- Ben je ervaren binnen jouw markt?
- Ben je ervaren met webshops?
- Wat voor producten ga je verkopen en waarom?
- Wie is je doelgroep?
- Hoe onderscheid je je van je concurrentie?
- Hoe zit jouw team in elkaar?
- Schakel je externe bureaus in?

FINANCIËN

Producten verkopen is één, er genoeg aan verdienen of zelfs winst maken is twee. Breng al je kosten en baten in beeld en vraag je af:

- Hoeveel winstmarge kan je op je producten behalen?
- Wat is je budget voor het opzetten, onderhouden en marketen?
- Wat zijn de lopende kosten voor je webshop?
- Hoe regel je de boekhouding?

EXTRA INFORMATIE

[17 tips voor een veilige webshop](#)

[20 tips om User Experience te verbeteren](#)

[Webshop design inspiratie](#)

[4 tips voor een klantenbindingstrategie](#)

DESIGN

Het vormgeven van een webshop is vaak een stap die wordt onderschat. Bij het designen van de voorkant van je webshop, moet je alle details zorgvuldig uitdenken:

- Wie maakt de designs?
- Wat zijn de Customer Journeys?
- Hoe ontwikkel je de beste User Experience?
- Hoe ziet de mobiele versie van je shop eruit?
- Hoe zien je logo en huisstijl eruit?

MARKETING

Staat je webshop en heb je alle processen op orde, dan kan je gaan nadenken over het op de markt brengen van je merk en producten. Dit is waar het pas écht gaat beginnen: een eerste indruk maak je maar één keer!

- Hoe maak je je webshop betrouwbaar?
- Maak je gebruik van kortingsacties?
- Hoe meet je het gedrag van je klanten? Google Analytics? Heatmaps?
- Hoe worden vragen van klanten beantwoord? Mail? Livechat? Bellen?
- Hoe zorg je ervoor dat klanten *blijven* kopen?
- Welke social media-kanalen ga je inzetten?
- Wat voor content ga je maken?
- Ga je nieuwsbrieven maken? Zo ja, hoe kom je aan mailadressen?
- Hoe kom je aan traffic?
 - Ga je betaalde advertenties inzetten, zoals Google Shopping en Google Ads?
 - Of zet je meer in op SEO?
 - Of past affiliate marketing beter?

TECHNIEK

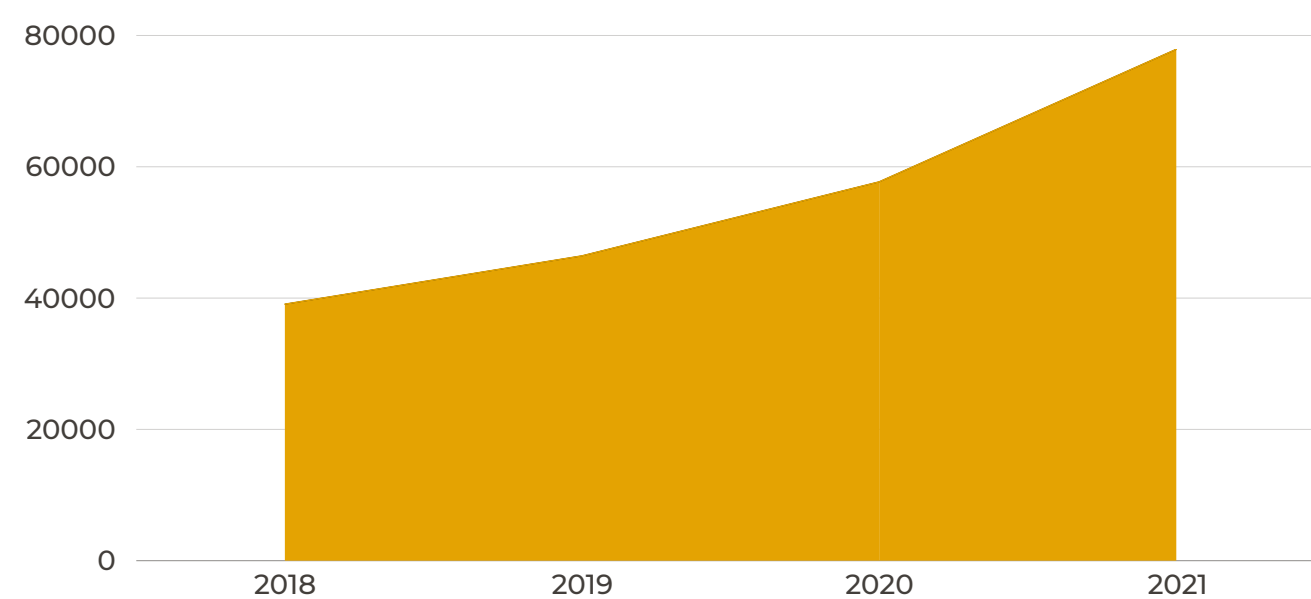
Hoewel het technische gedeelte van je shop vaak zal worden geregeld door developers, moet je over een aantal zaken zeker meebeslissen:

- Welk e-commerceplatform ga je gebruiken: Adobe Magento, of toch WooCommerce, Shopify, Lightspeed of Shopware?
- Moet dit platform schaalbaar zijn?
- Hoe complex mag dit platform zijn?
- Heb je extensies nodig?
- Heeft een Progressive Web App zin?

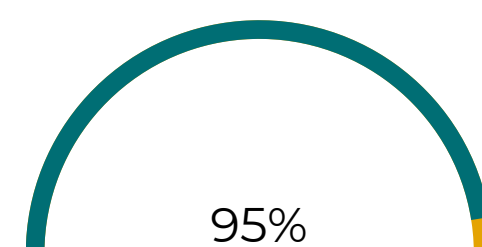
LOGISTIEK

Voordat je je best gaat doen om klanten te krijgen, moet je zeker weten dat het bestelproces soepel verloopt. Er is niks zo jammer als een welverdiende order die de mist in gaat.

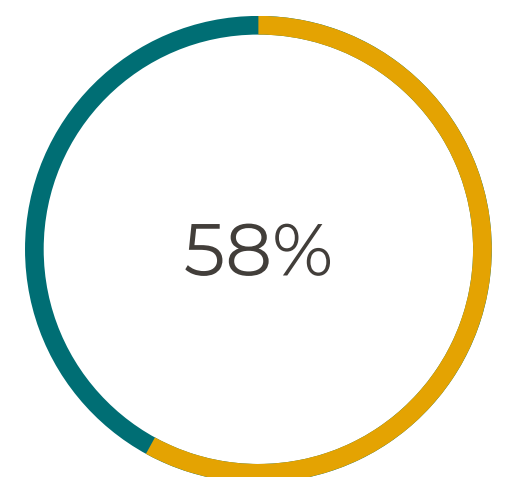
- Ga je een voorraad houden? Zo ja, waar?
- Doe je aan dropshipping?
- Zo ja, ga je dit proces automatiseren? Hoe?
- Hoe ga je je producten verpakken?
- Welke verzenddiensten bied je aan?



Het aantal webshops in Nederland groeit door. In Q1 van 2021 stond de teller op 77890.
Bron: [Thuiswinkel](#)



Men verwacht dat 95% van de aankopen in 2040 via het internet worden gedaan.
Bron: [Kinsta](#)



58% verkiest de ene webshop boven de andere als de milieu-impact van de levering lager is.
Bron: [Sendcloud](#)

VRAGEN?

Als je nog steeds vastloopt bij het opzetten en onderhouden van een webshop, je vragen hebt over deze whitepaper of gewoon een keertje wilt sparren: [neem contact met ons op!](#)

Sander de Graaf
CEO

