



E-commerce voor KMO's een “must” of een “nice to have” ?

Een ebook voor ondernemers
en ambitieuze marketeers

1

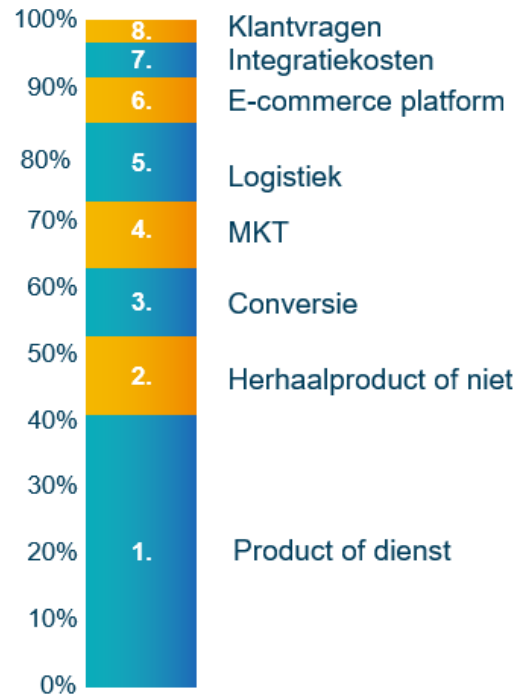
E-Commerce een MUST is voor veel KMO's

7% groei elk jaar
12% van B2C €
B2B start nu



2

Je marge afhangt van 8 factoren



3

Er een E-commerce oplossing is voor elke KMO



Marktplaats

SAAS

Custom built

Een paar cijfers over E-commerce

Key figures van E-commerce

72% van de
Belgen koopt
online

117000
Belgen voor de
eerste keer op E-
commerce door
Corona

30000
Belgische E-
shops en 13
nieuwe elke dag

90% van de
15-24 jarigen
koopt online

>10%
groei/jaar in
omzet online

B2B heeft
groot potentieel
want loopt achter
op B2C

80% van de
E-shops maakt
geen winst

Bol, Zalando,
Amazon..
worden elk jaar
sterker en groei
belangrijker dan
winst

**Enige
winnaar =
klant**
al de rest marges
tussen 0 en 5%

Prijs is
belangrijkste
aankoopcriterium

Gewoonte
maken dat we bij
dezelfde shops
blijven

4% van de
Belgische E-shops
doen 85% van
omzet

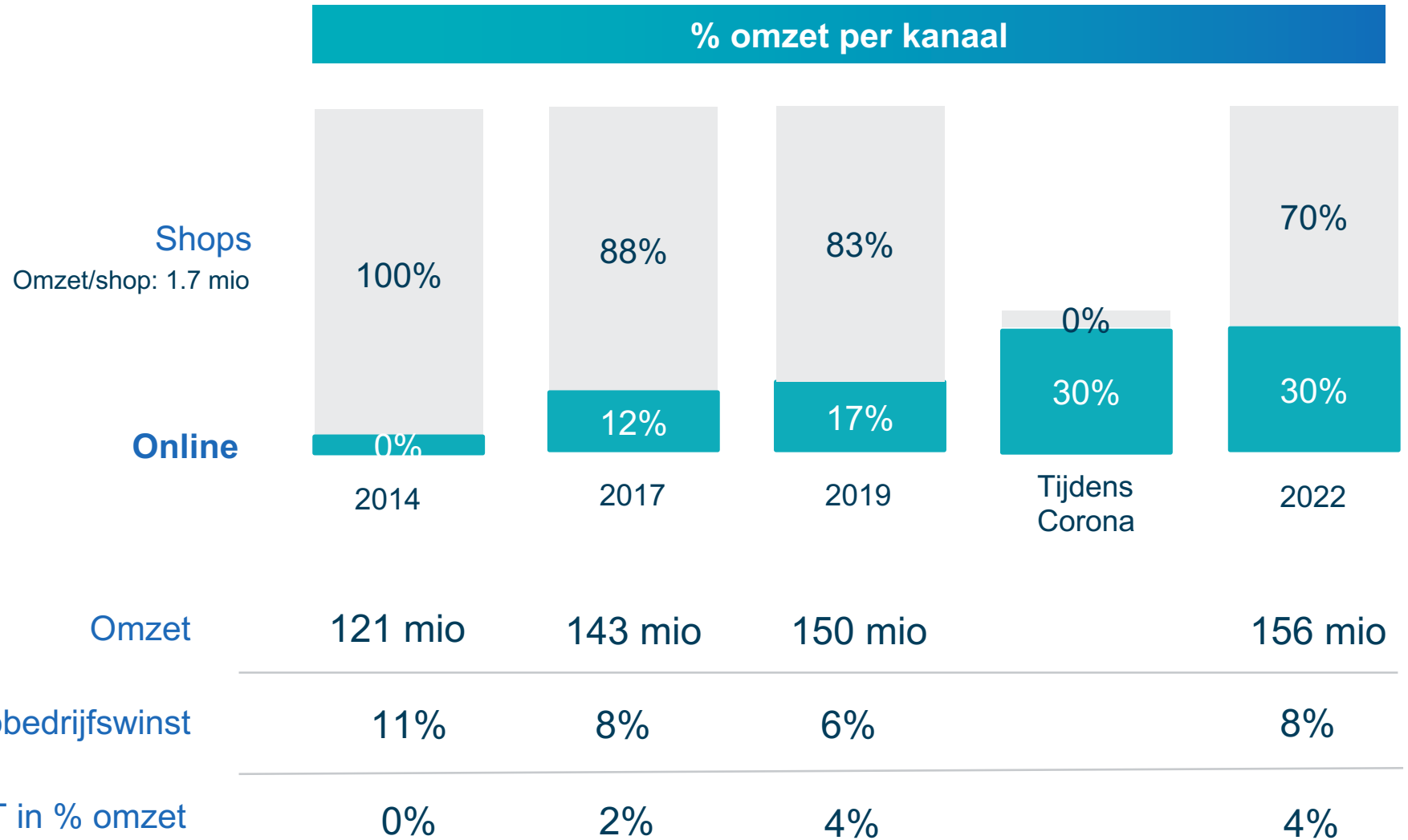
E-commerce : de grote jongens gaan voor marktaandeel, niet voor winst

DE GROTE WEBWINKELS HEBBEN ERG DUNNE WINSTMARGES

In miljoen euro

	Omzet		Nettowinst
Bol.com	1.600		Breakeven
Coolblue	1.200		9,1
Zalando	4.500		101,6
ASOS	2.200		73,7
Vente-Excl.	152		4,2

Case study: **TORFS** “E-commerce is een MUST om te groeien...”



Source = De Tijd

Wouter Torfs over E-commerce

- **Must** : E-commerce is noodzakelijk. De klant verlangt het en je moet mee of je verdwijnt op termijn.
- **Retours** : Onze winkels zijn ons geheime wapen tegen de grote webshops. Mensen komen naar daar om schoenen te kiezen en te passen voor ze online kopen. Dat beperkt het aandeel retours tot 27%, bij Zalando is dat zeker het dubbele. Bovendien wordt de helft in de winkel teruggebracht, zodat die retours ons niets kosten. Zalando komt in veel landen terug op die gratis retours. ‘Als ze dat ook in België doen, gaan wij onze politiek aanpassen. Het systeem is financieel en ecologisch niet houdbaar.
- **Winst** : Op korte termijn verlaagt het de winst van het geheel want je start met een extra kanaal. De omzet stijgt daardoor wel maar ook de kosten“
- **Kosten** : We weten nu dat een paar schoenen onder de 30€ niet rendabel is omdat de winst wordt opgegeten door transport.

Inzichten in de shoppers

Wat zeggen de cijfers?

E-commerce experience Penetration profile

Millennials: heaviest online buyers

% of consumers bought via Internet in the past 12 months



Household's net monthly income



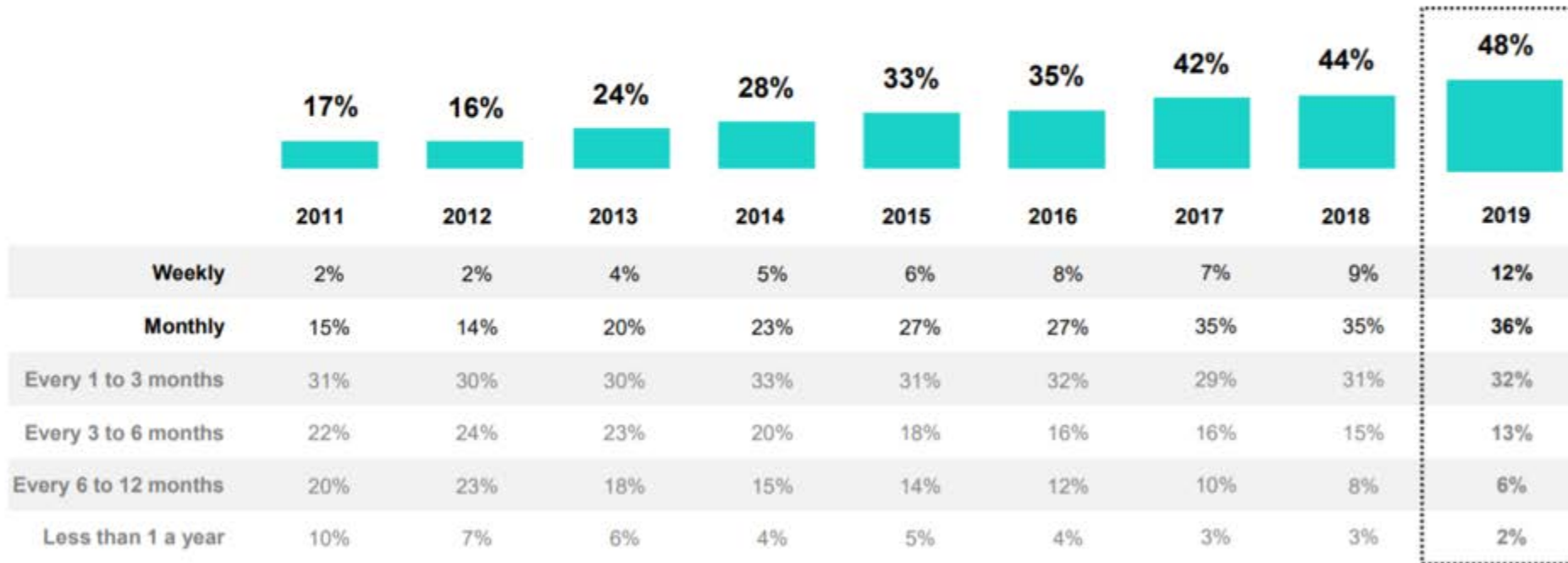
1/8 shoppers koopt wekelijks op internet

E-commerce experience

At least monthly purchases

Q: How frequently do you buy something via the Internet?

1 out of 8 buys weekly

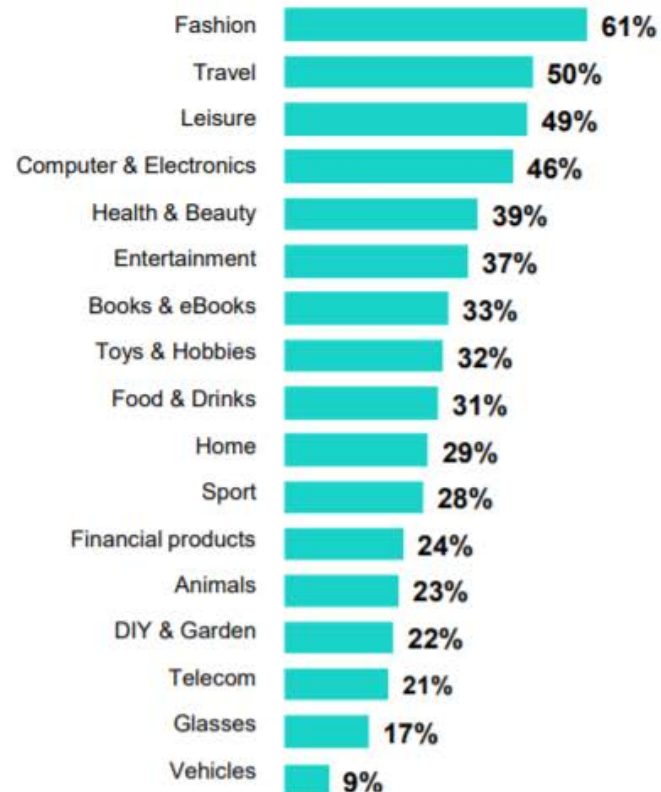


Online purchases

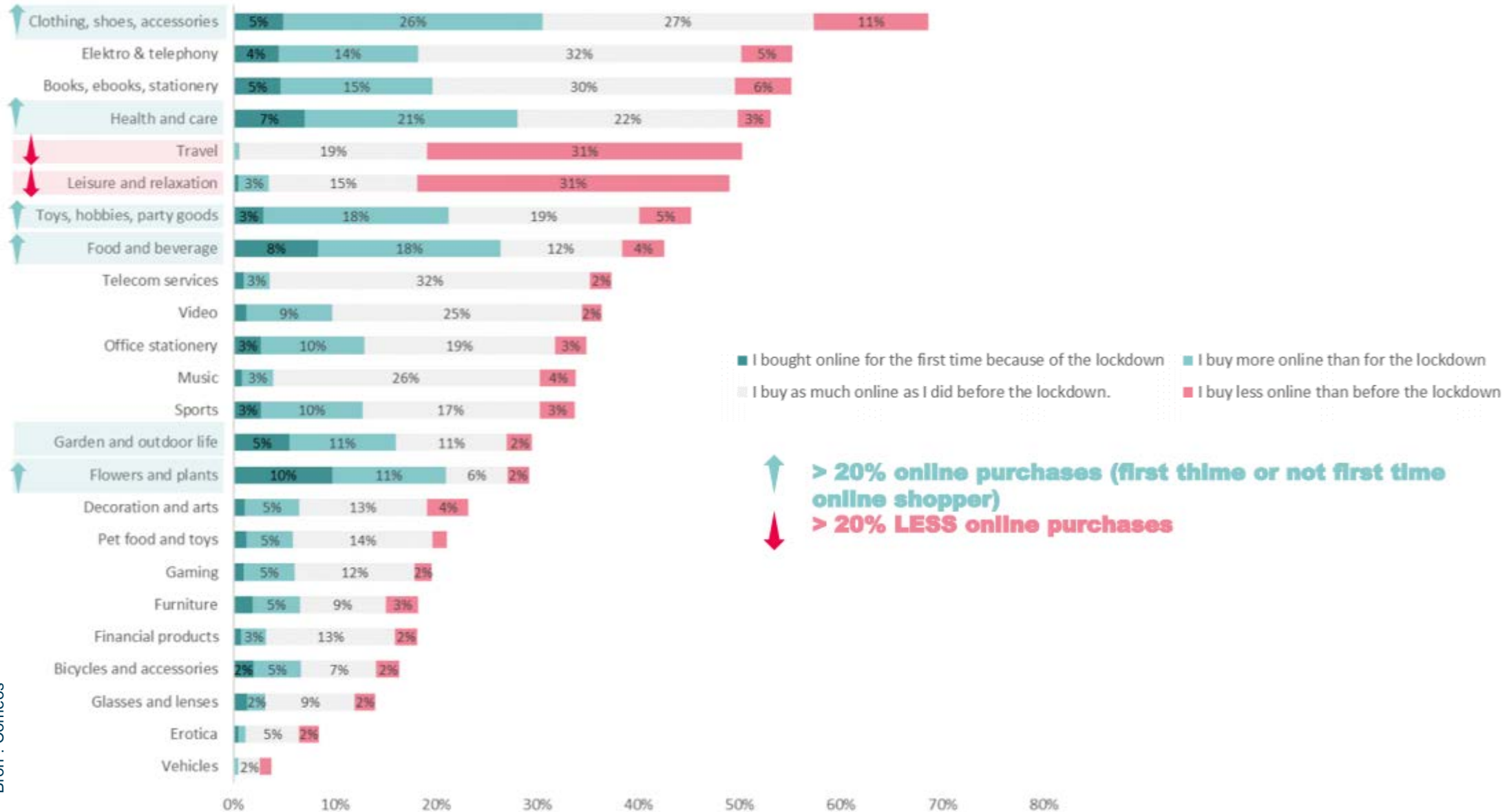
Current purchase new products

Q: Below we have listed all new products and services which you have bought in the past 12 months. Please indicate for each product/ service via which channel you bought it.

Nothing beats fashion, travel and leisure



E-shopping heeft een boost gehad door Corona maar niet in alle sectoren

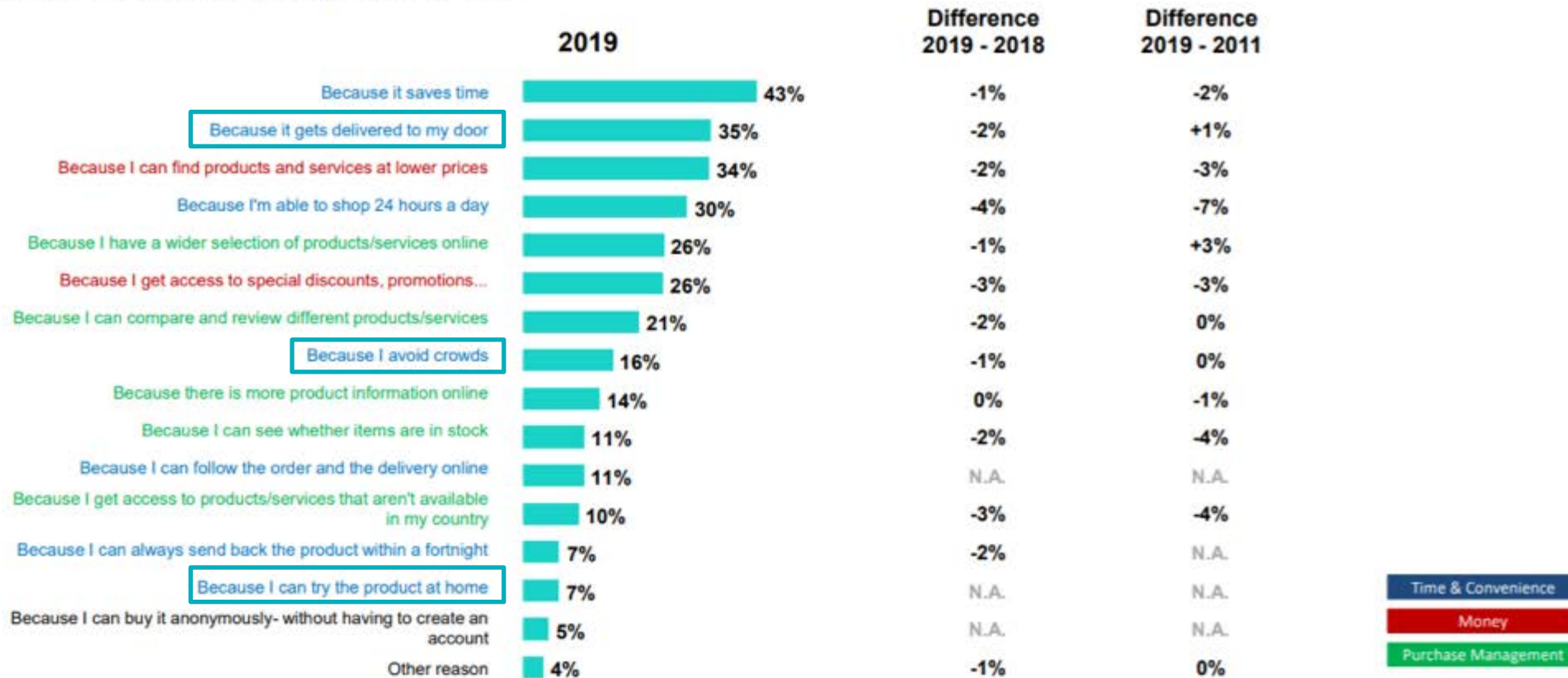


Omdat E-shop Corona proof is zal het ook na de lockdown goed scoren

E-commerce experience Drivers for E-commerce - Difference

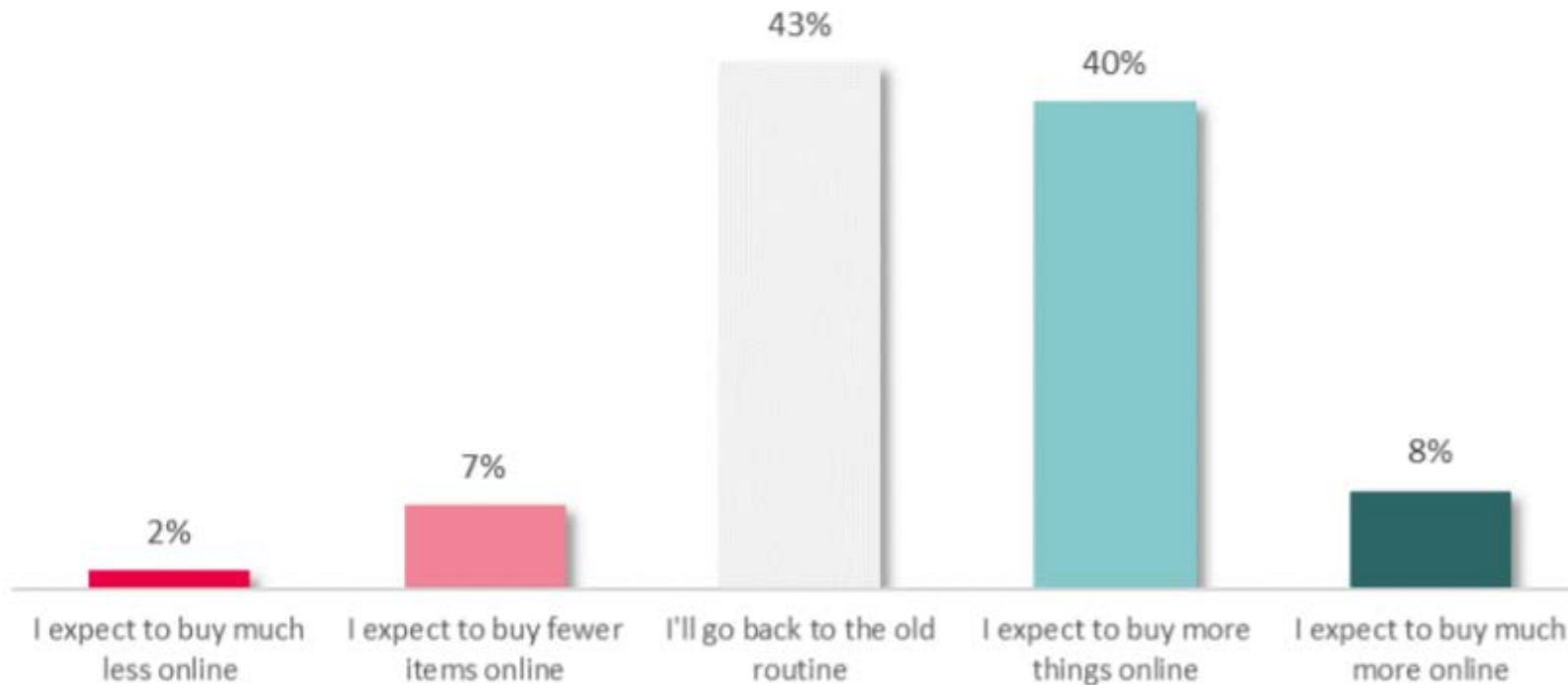
Q: What are the 3 main reasons why you bought <this product> online?

Decreasing importance of money-related drivers



Dat vertaalt zich in 48% shoppers die meer online zullen kopen dan voor Corona

Do you expect your purchasing behaviour to have changed permanently compared to before the lockdown?
(n=3029)



Heb ik iets nodig ?

- Product informatie (hoe komt het product tegemoet aan mijn noden)
- Promo's
- Nieuwe producten (lanceringen)
- Nieuwe functionaliteiten & mogelijkheden
- Tips van een expert
- Te vertrouwen (Becommerce label)

Welke oplossingen bestaan er?

- Prijs
- Voldoende (technische) product informatie
- Goeie en duidelijke foto's
- Customer service contact
- Voorraad in winkel raadplegen
- Customer reviews
- Vergelijkingengine
- Breedte van het gamma
- Duidelijk filters & categorieën

Geen gedoe

- Snelle levering
- Leveringsmogelijkheden
- Gratis return
- Online chat
- Snelle checkout
- Te vertrouwen (Becommerce label)

Als er problemen zouden zijn

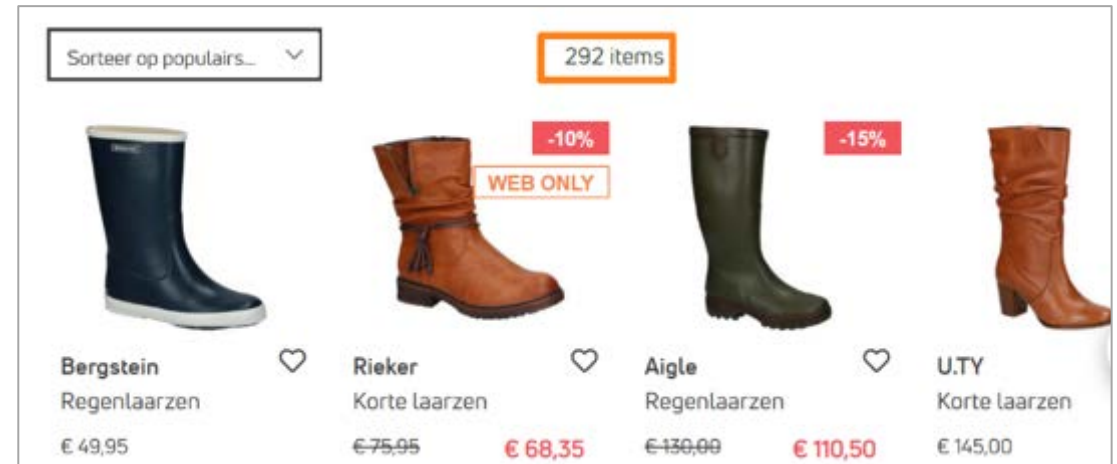
- Garantie
- Aftersales informatie (snelle online respons & online contact opnemen)
- Gemakkelijk geld terugstorten

Waarom zou jouw bedrijf met E-commerce starten?

Wat zijn de belangrijkste redenen voor een bedrijf om met E-commerce te starten?

Reden 1 : Meer verkoop

- Fysieke winkel of horeca is toe door Corona
- Groter gamma →
- Groter geografisch bereik
- Nieuwe type klanten aantrekken
- Repeat business




Wat zijn de belangrijkste redenen voor een bedrijf om met E-commerce te starten?

Reden 2 : Business model

- Abonnementen (pampers, de Tijd, inkt,...)

Fiscale nieuwsbrief

Step 1 - Uw winkelwagen

Product	Aantal	Prijs (Per stuk)	KORTING (Per stuk)	Totaal (Excl. btw)	Btw	Totaal (Incl. btw)
 FiscaalPRO ■ PRO Adviesbrief ■ Digitaal ■ Standaardaanbod ■ Looptijd: 1 jaar	1	255,00 €	0,00 €	255,00 €	6 %	270,30 €

[Winkel verder](#) [Ga naar stap 2](#)



Wat zijn de belangrijkste redenen voor een bedrijf om met E-commerce te starten?

Reden 2 : Business model

- Abonnementen (pampers, de Tijd, inkt,...)

Maaltijdboxen



gerechten	
Griekse pastasalade met kippengehaktballetjes	X
Zomerse risotto met scampi, broccoli en boontjes	X
Ovenschotel met Provençaalse worstjes, courgette en aubergine	X
totaal	€ 75.00

Wat zijn de belangrijkste redenen voor een bedrijf om met E-commerce te starten?

Reden 3 : Klantenbinding

- Klanten lopen weg als ik geen E-commerce heb
- Klanten willen niet meer aanschuiven
- Klanten hebben meer tijd 's avonds >< winkels toe



Wat zijn de belangrijkste redenen voor een bedrijf om met E-commerce te starten?

Reden 4 : Kosten ↓ en cash

- Snellere inning van facturen door voorafbetaling
- Automatiseren van repetitieve transacties



Wat zijn de belangrijkste redenen voor een bedrijf om met E-commerce te starten?

Reden 1 : Meer verkoop

- Fysieke winkel of horeca is toe door Corona
- Groter gamma
- Groter geografisch bereik
- Repeat business
- Klanten eisen
- Stock moet weg

Reden 3 : Klantenbinding

- Klanten lopen weg als ik geen E-commerce heb
- Klanten willen niet meer aanschuiven
- Klanten hebben meer tijd 's avonds >< winkels toe

Reden 2 : Business model

- SAAS (bv software downloaden)
- Abonnementen (pampers, de Tijd, inkt,...)

Reden 4 : Kosten ↓ en cash

- Snellere inning van facturen door voorafbetaling
- Automatiseren van repetitieve transacties

Wat bepaalt de rentabiliteit van E-commerce

Vuistregel voor een gemiddelde E-shop

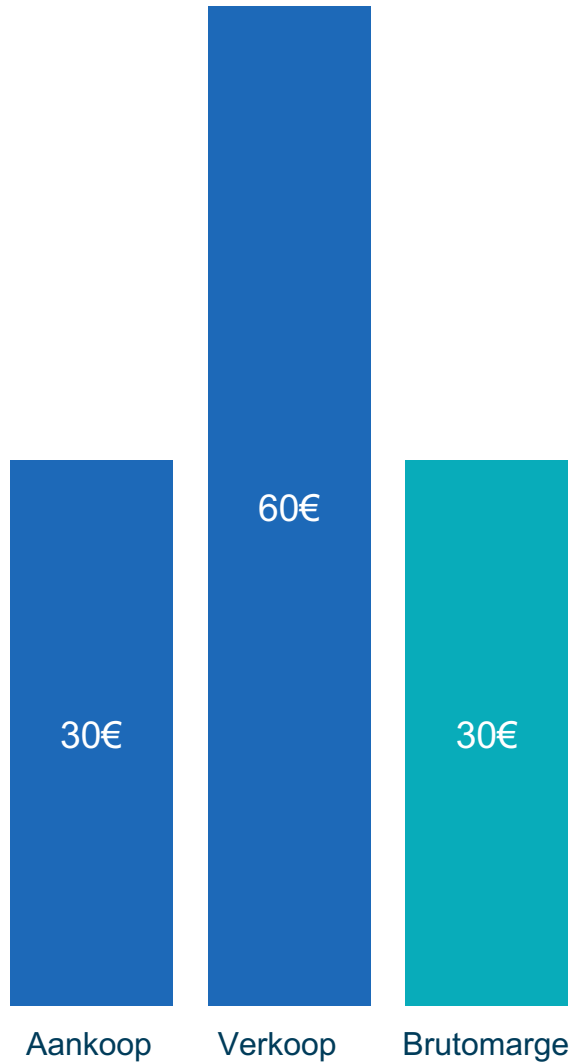


1e jaar =
Verlies draaien

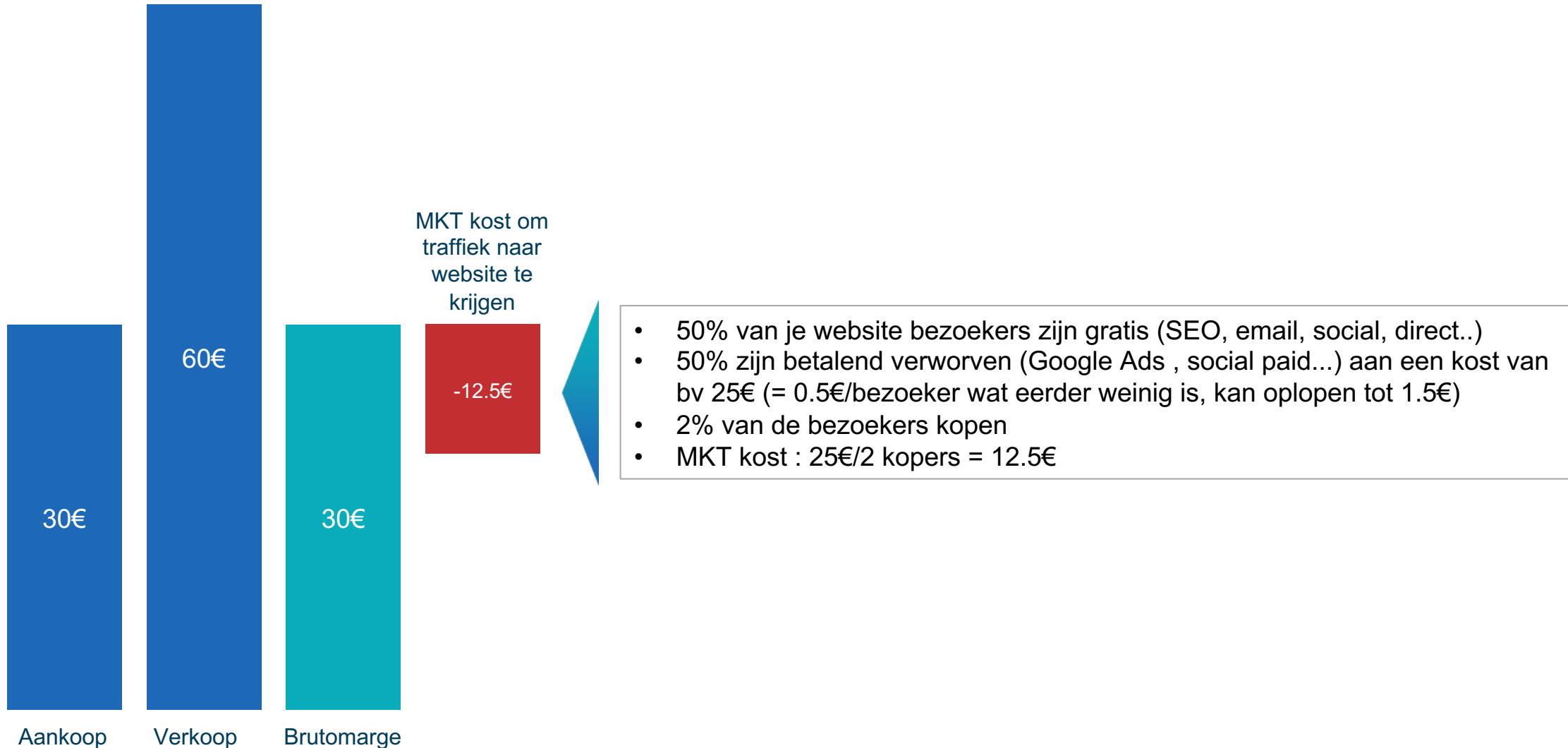
2e jaar =
Break even

3e jaar =
Kleine winst

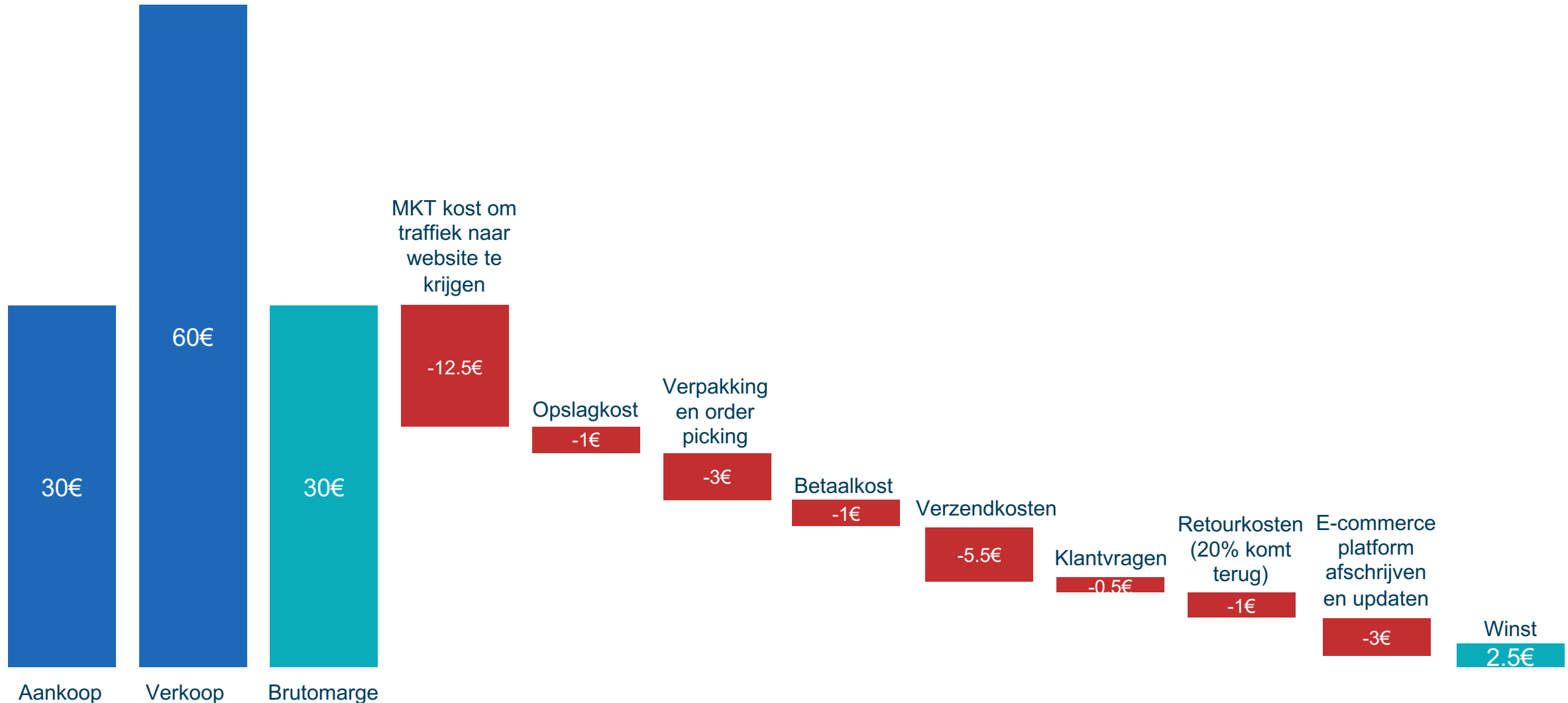
Winstsimulatie van 1 bestelling in eigen beheer



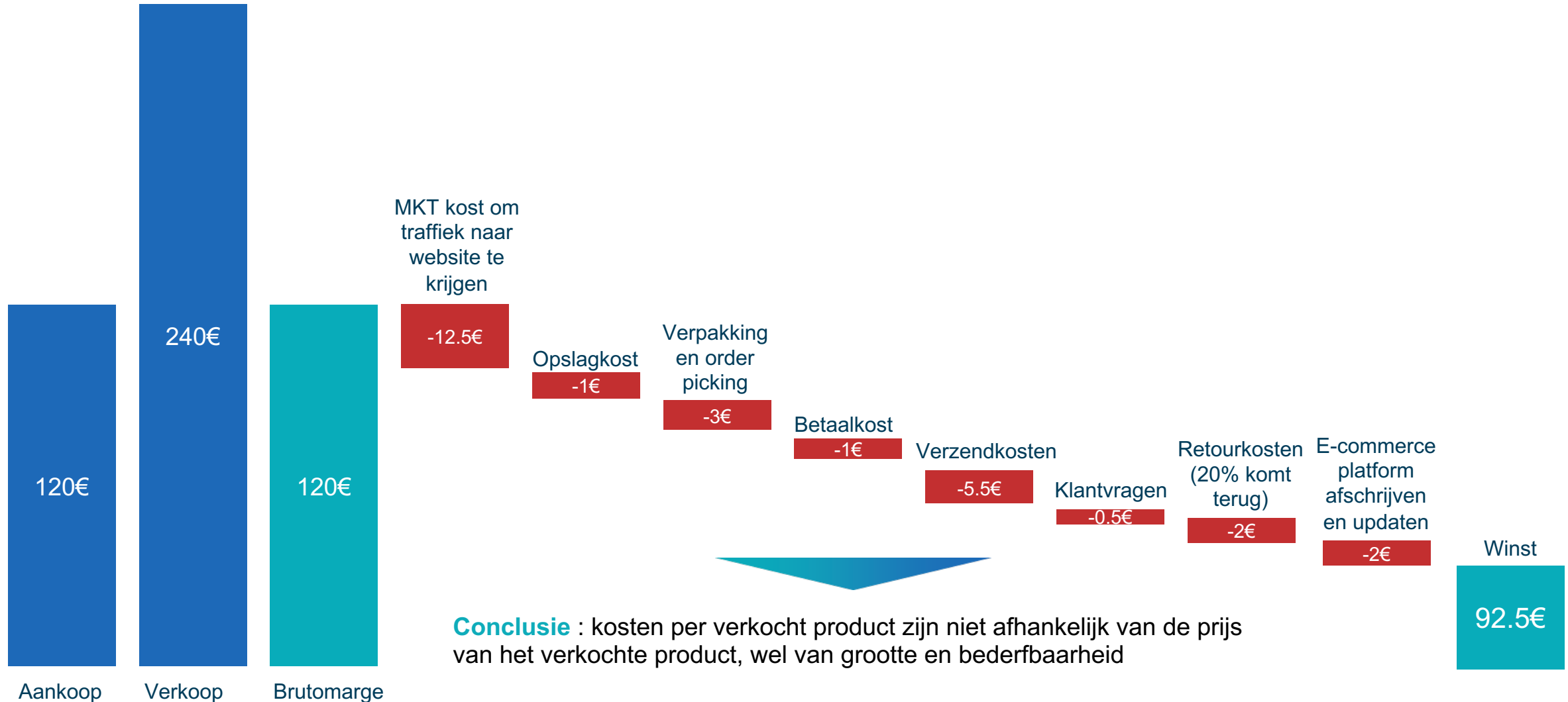
Winstsimulatie van 1 bestelling in eigen beheer



Winstsimulatie van 1 bestelling in eigen beheer

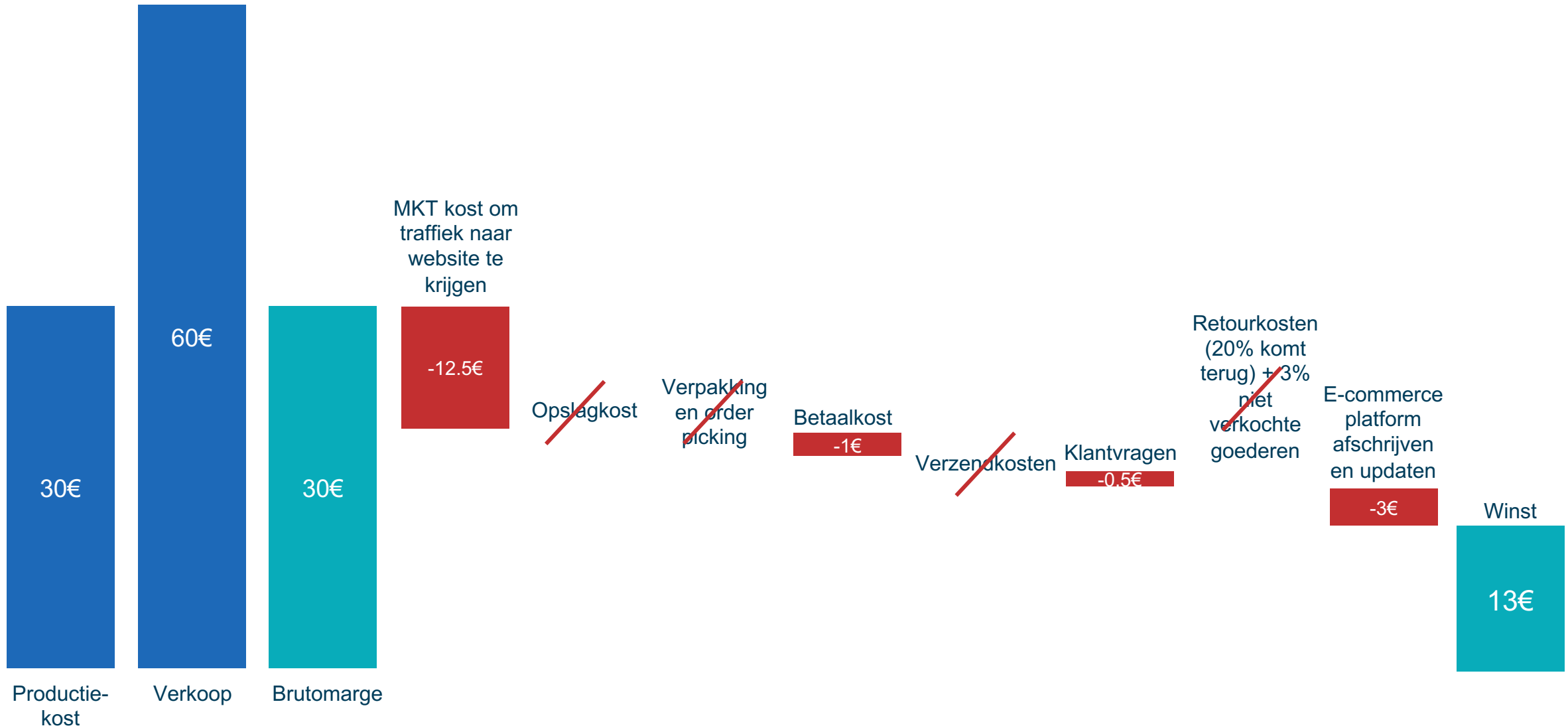


Winstsimulatie van 1 bestelling in eigen beheer



Conclusie : kosten per verkocht product zijn niet afhankelijk van de prijs van het verkochte product, wel van grootte en bederfbaarheid

Winstsimulatie SAAS model



Click en collect van een bakker >< in de winkel verkopen

HANDIG, MAAR...

Hoe werkt het?



STAP 1

Kies je bakker

Zoek op postcode, gemeente, bakker of op de kaart naar de bakker in je buurt.



STAP 2

Plaats je bestelling

Kies op je gemak uit het volledige assortiment en blijf op de hoogte van nieuwe acties.

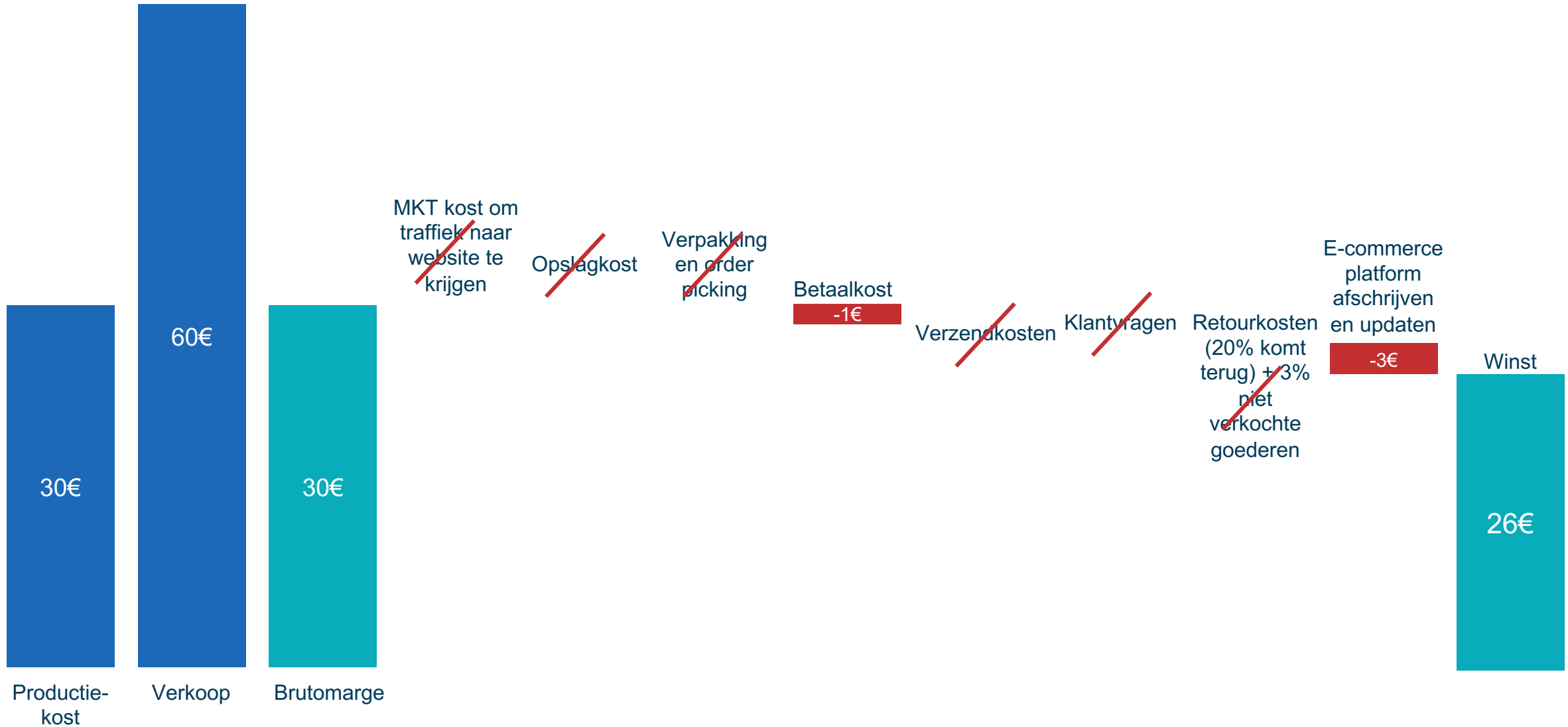


STAP 3

Haal af of laat leveren

Sla de wachtrij over en pik je bestelling op, of laat je bestelling leveren aan huis.

Click en collect van een bakker >< in de winkel verkopen



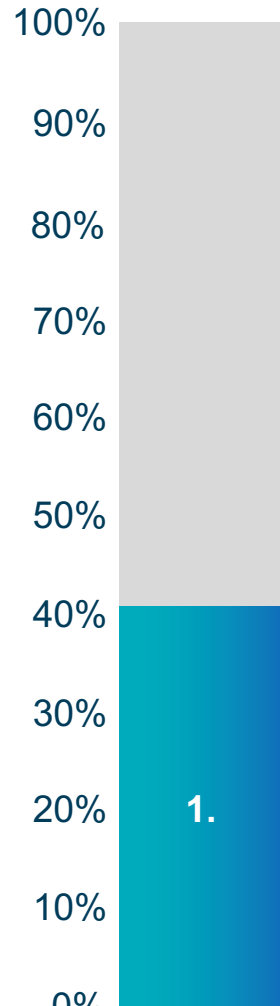
De rendabiliteit van E-commerce hangt af van 8 grote factoren

Belang van elke factor voor het succes van je webshop



Zoom op elke factor die het succes bepaalt : Je product/of dienst

Belang van
elke factor
voor het
succes van
je webshop



Je product of dienst

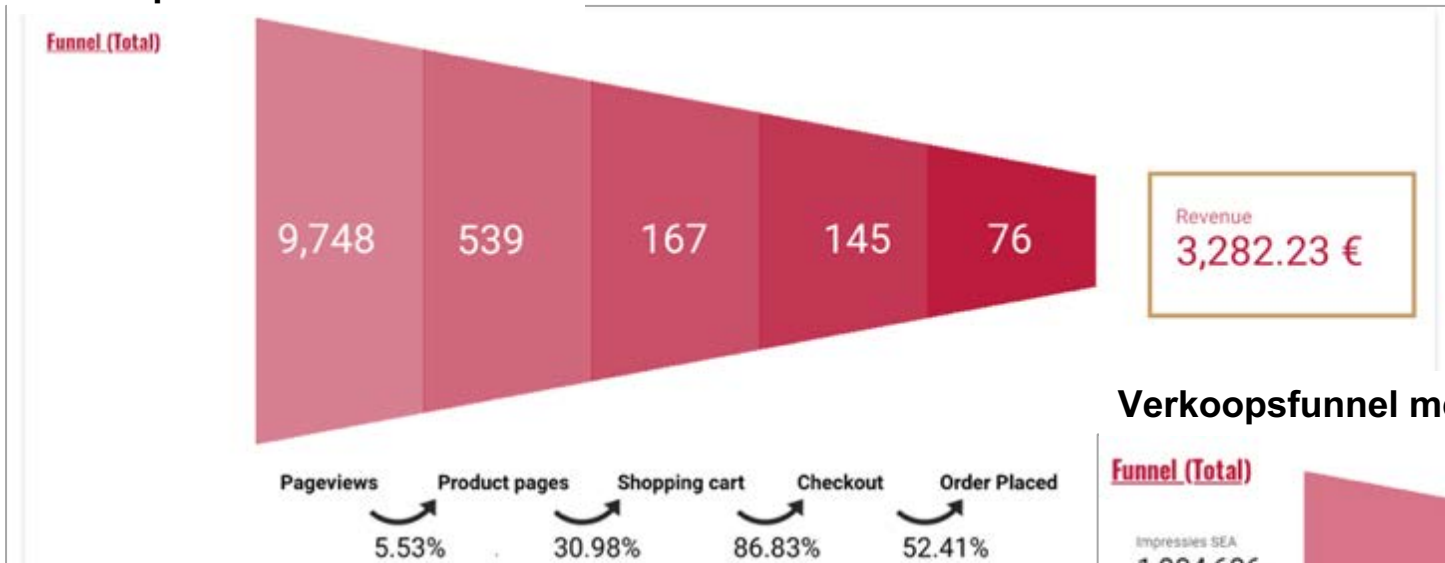
- De competitiviteit (prijs, uniekheid,...)
- De spread tussen inkoopprijs en verkoopprijs
- Grootte van de markt of juist heel niche
- Concurrentie
- Nieuw of bestaand product

- + Uniek
- + Vers 😊
- + Lokaal
- + Bekend product
- + Slechts 5 concurrenten

- + Uniek naaipatroon
- + Slechts 5 concurrenten 😊
- + Kleine kost om te proberen
- + Zeer goede uitleg hoe je jurk maakt

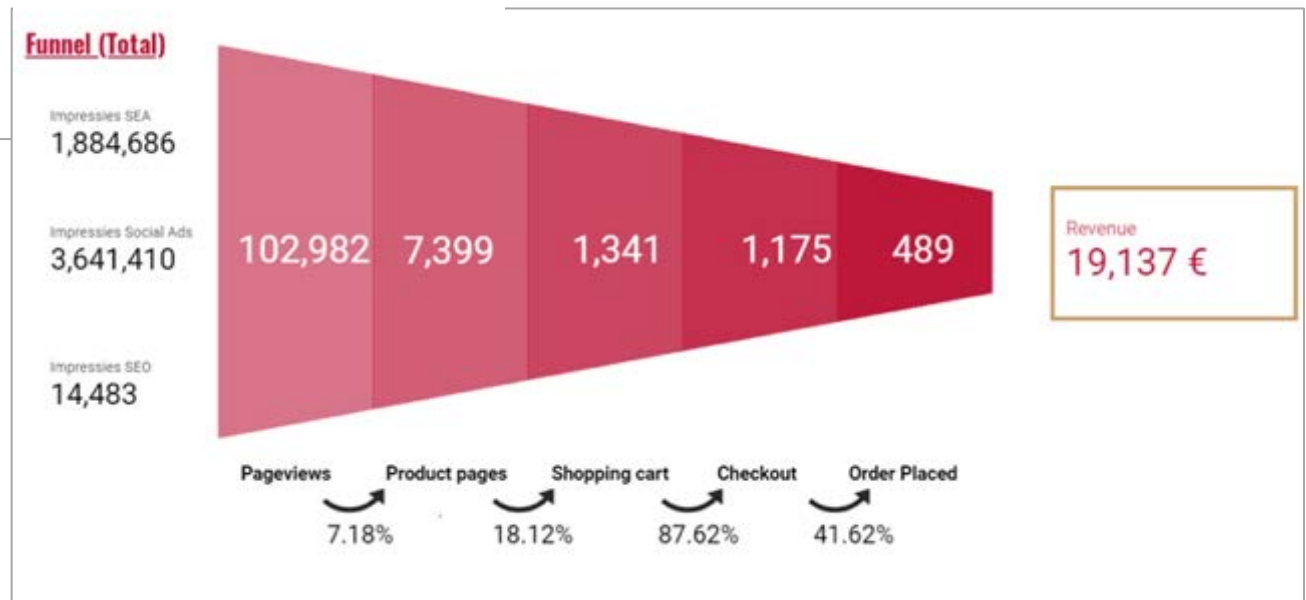
E-commerce evolutie van een klant van ons met een uniek product

Verkoopsfunnel februari 2020



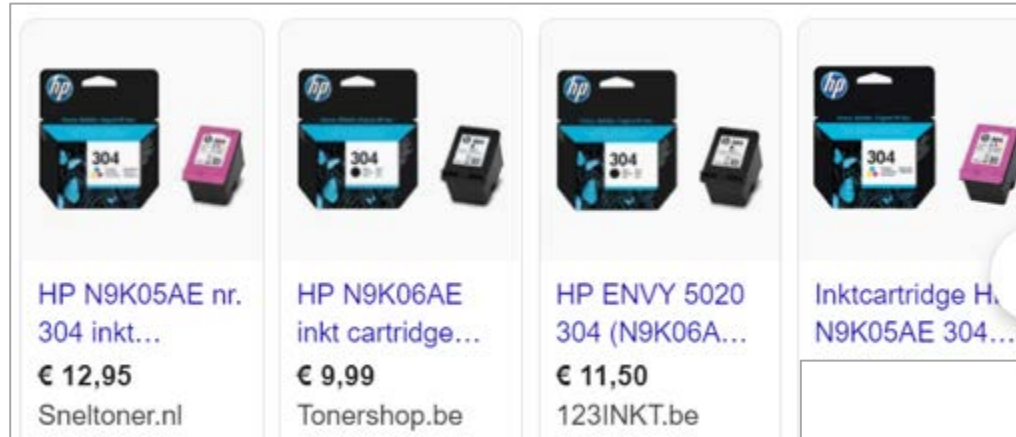
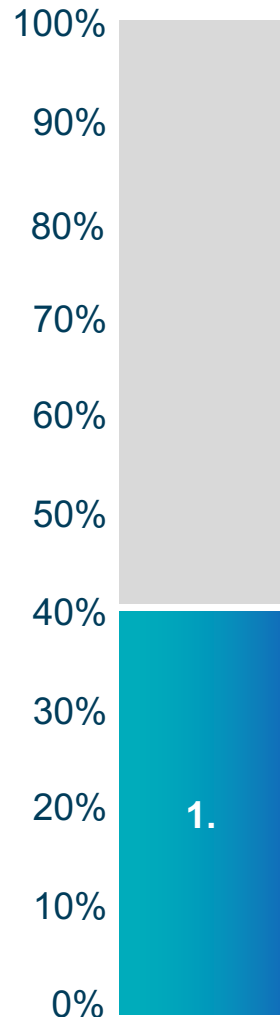
**Omzet X6
op 3 maanden**

Verkoopsfunnel mei 2020



Zoom op elke factor die het succes bepaalt : Je product/of dienst

Belang van elke factor voor het succes van je webshop



- Geen differentiatie
- Goedkoopste wint



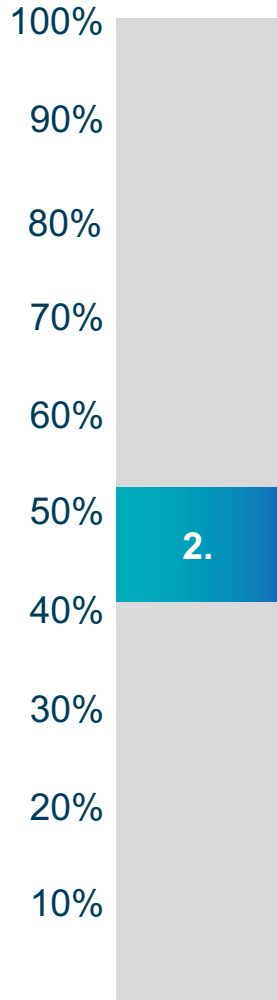
Je product of dienst

- De competitiviteit (prijs, uniekheid,...)
- De spread tussen inkoopprijs en verkoopprijs
- Grootte van de markt of juist heel niche
- Concurrentie
- Nieuw of bestaand product



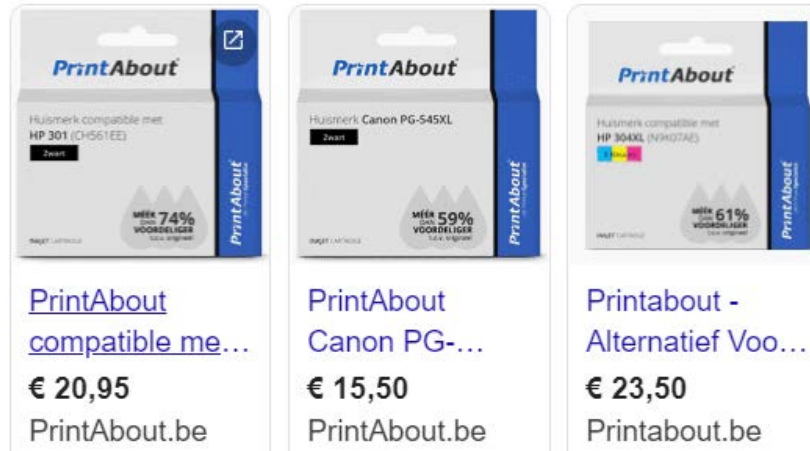
Zoom op elke factor die het succes bepaalt : Je product/of dienst

Belang van
elke factor
voor het
succes van
je webshop



2.

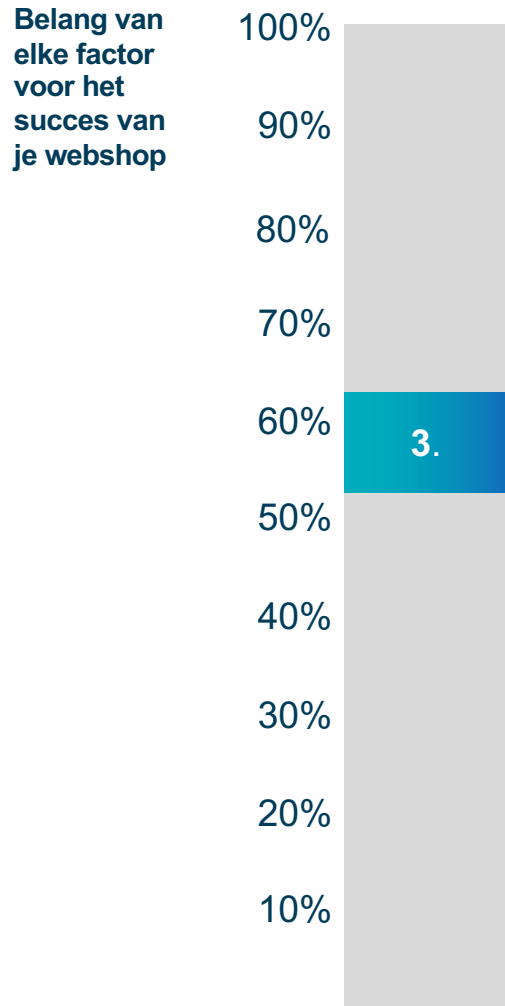
Herhaalproduct of
eenmalige aankoop



- + Niet 100% vergelijkbaar
- + Als je tevreden bent bestel je dat 5X per jaar en dus zijn er geen MKT kosten



Zoom op elke factor die het succes bepaalt : De conversie



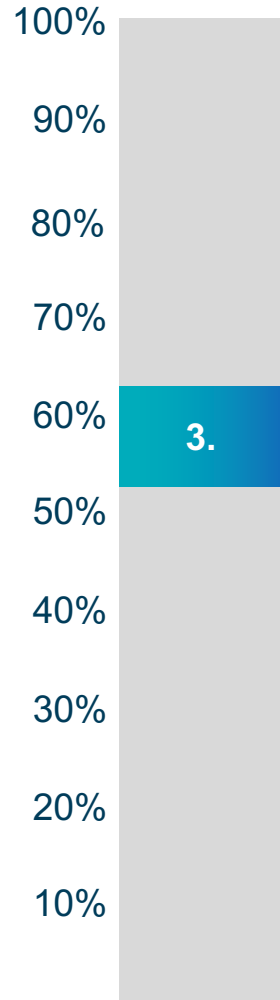
De conversie : Wat zijn factoren die de conversie beïnvloeden los van het product of dienst

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1. Product informatie												▼
2. Promo's												▼
3. Tips van een expert												▼
4. Website te vertrouwen en waarom												▼
5. Technische informatie												▼
6. Duidelijke foto's / 360°												▼
7. Customer service contact / Chat												▼
8. Vooraardinformatie												▼
9. Customer reviews												▼
10. Filters zijn fijn genoeg												▼
11. Vergelijksmotor												▼
12. Prijs												▼
13. Snelle levering												▼
14. Veel leveringsmogelijkheden												▼
15. Website te vertrouwen												▼
16. Gratis return												▼
17. Gemakkelijke en soepele return												▼
18. Garantie												▼
19. Uitgebreide FAQ met duidelijke antwoorden												▼
20. Afters sales informatie												▼
21. Feedback is gemakkelijk												▼

In conversieanalyse checken we >100 punten

Zoom op elke factor die het succes bepaalt : De conversie

Belang van elke factor voor het succes van je webshop



3.

De conversie

Verwarrend aanbod

Smartphone met abonnementen €899.99 €299

- + DataPhone 2 GB €20
2 GB inbegrepen x 24 maanden
[Details van de tarieven](#)
- + Mobilus XL Unlimited €42.99 /maand
Onbeperkte data* + Onbeperkt bellen + Onbeperkt sms'en
+ Favoriete app

Bestel nu

Verwarrend voor de klant

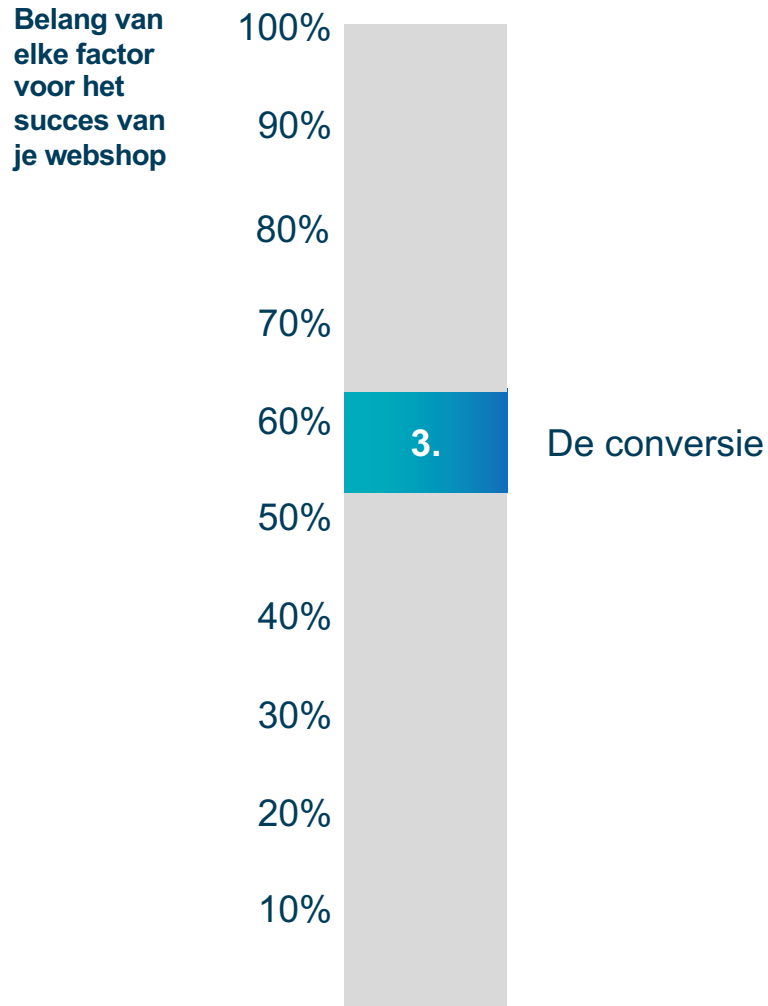
Raar checkout proces

Identificatie Configuratie Installatie **4** Levering Bevestiging

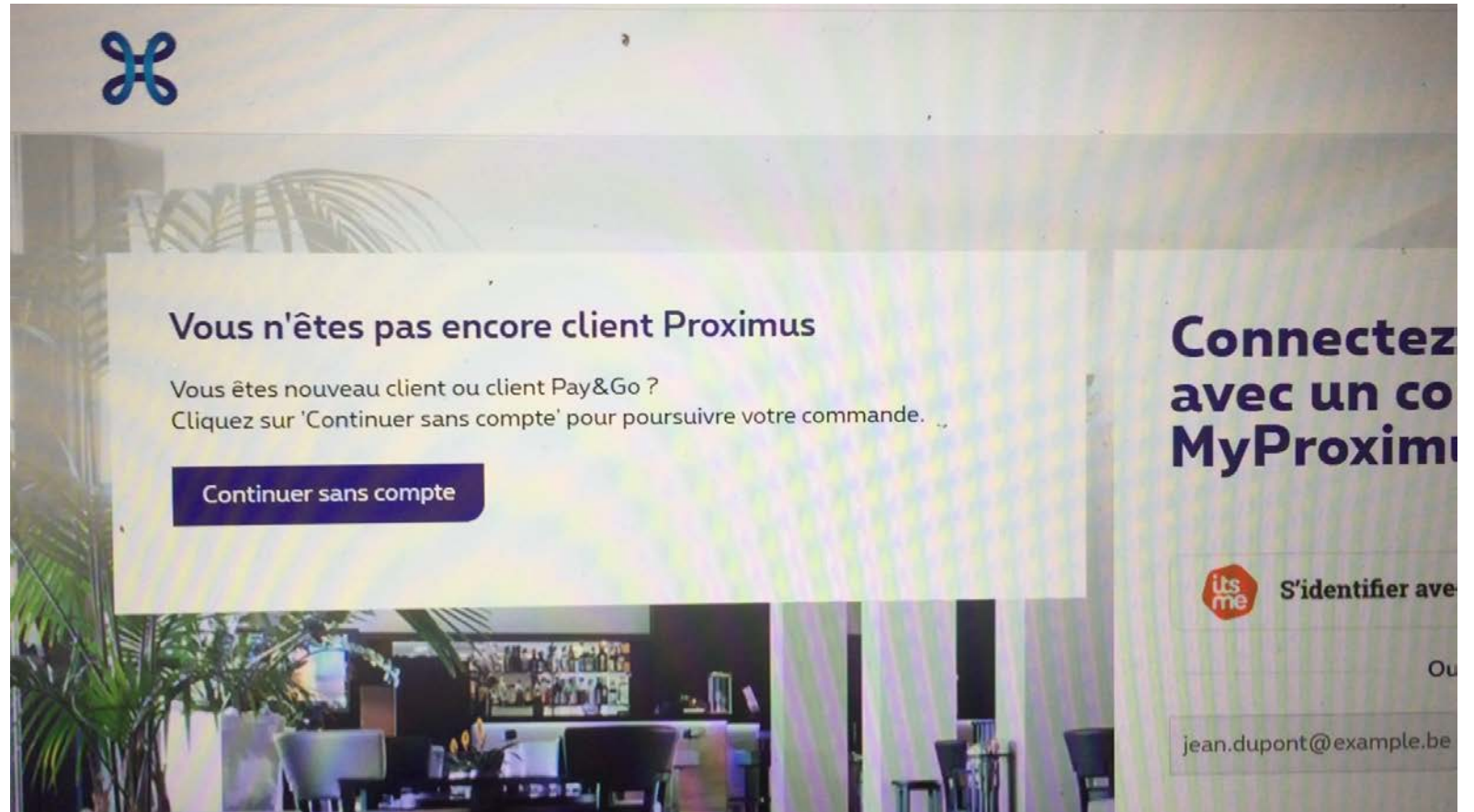
Verwarrend voor de klant: ik bestel een Handset maar Proximus wil weten of ik in een appartement of huis woon

Welk type huis heb je?
 Huis Appartement

Zoom op elke factor die het succes bepaalt : De conversie

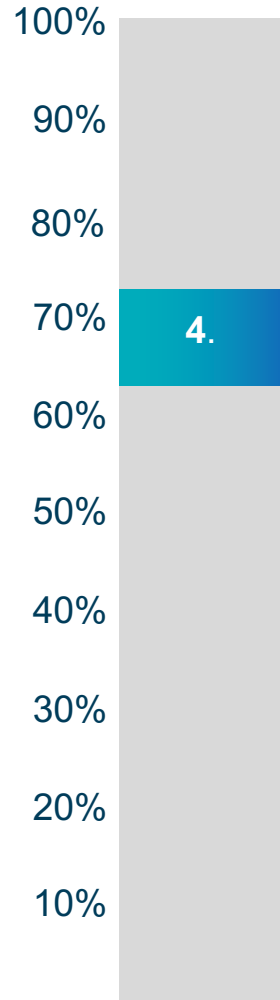


Checkout proces blokkeert en werd niet gemonitord



Zoom op elke factor die het succes bepaalt : Traffiek naar de website genereren

Belang van elke factor voor het succes van je webshop



De kosten van de traffic generatie

Vindbaarheid in Google

- Welke woorden typen mensen in als ze een product zoeken



Digitaal adverteren

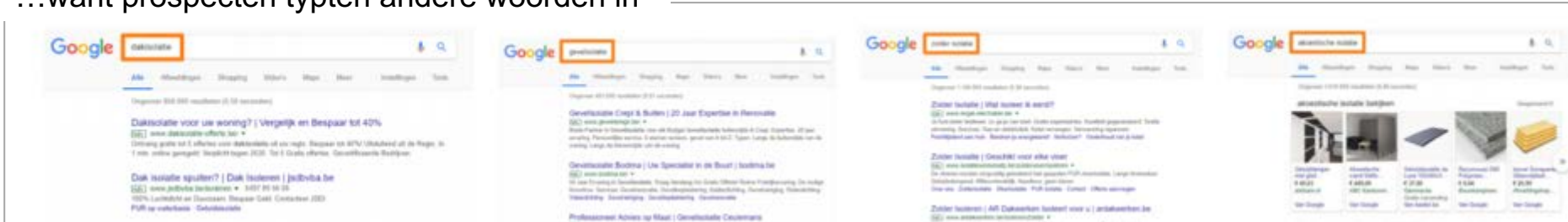
- Kost van een bezoekers= 0.5 à 1.5€*
- Dus hoe meer gratis traffic je kan genereren, hoe beter.



Website Recticel kwam niet voor op 1e pagina Google....



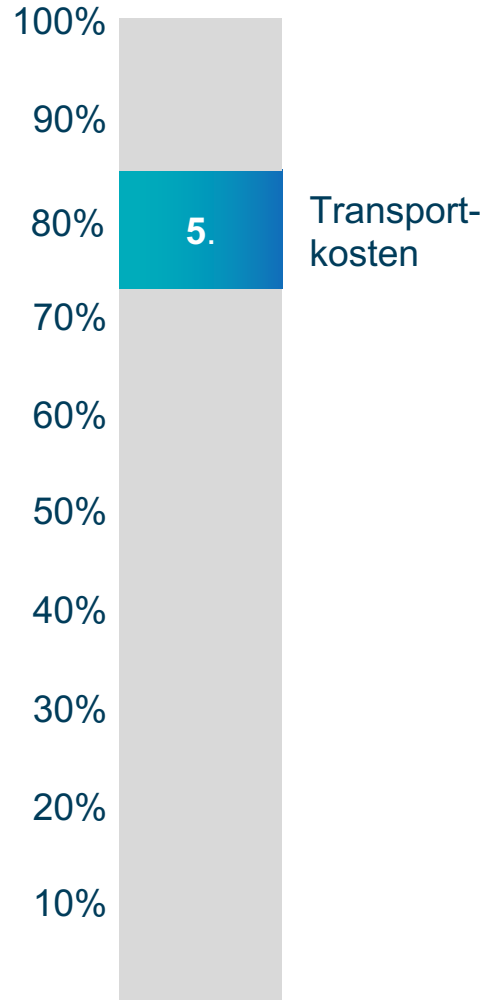
...want prospecten typten andere woorden in



* Sector afhankelijk en medium afhankelijk. Bv Voor een lead via Linked in kan dat >6€ zijn

Zoom op elke factor die het succes bepaalt : Transportkosten

Belang van
elke factor
voor het
succes van
je webshop




Kosten bedrijf

- 1 € stockage
- 3 € order picking + doos
- 4 à 7 € Transport
- 1 € retours (20% van pakjes komt terug)

Klant betaalt meestal

- 5 € als bestelling < 20
- 0 € als bestelling > 20 €

- 
- Gratis transport is niet rendabel voor bestellingen onder de 30€
 - Retour% kan je business torpederen

“Schoenen terugsturen mag niet gratis zijn”: Wouter Torfs vraagt Europa om in te grijpen

Zoom op elke factor die het succes bepaalt : Betaalkosten

Belang van elke factor voor het succes van je webshop



6. Betaalkosten

Mollie is interessant voor bancontact

Betaalmethode	Markt	Per transactie
Bancontact	België	€ 0.39
Mastercard	Persoonlijke kaarten (Europese Unie)	€ 0.25 + 1.8 %
	Zakelijke & buiten-EU kaarten	€ 0.25 + 2.8 %
Visa	Persoonlijke kaarten (Europese Unie)	€ 0.25 + 1.8 %
	Zakelijke & buiten-EU kaarten	€ 0.25 + 2.8 %
American Express	Wereldwijd	€ 0.25 + 2.8 %

Stripe is interessant voor kredietkaarten

INTEGRATED

Access a complete payments platform with simple, pay-as-you-go pricing

1.4% + €0.25 for European cards

2.9% + €0.25 for non-European cards

- Everything you need to manage payments
- Get hundreds of feature updates each year
- No setup fees, monthly fees, or hidden fees

GET STARTED IN MINUTES →

Bol.com of eigen E-commerce ?

Wat zeggen de cijfers?

50% van omzet
Bol.com komt
van partners

Voordelen

Jouw voordelen als partner via bol.com



Bereik van 10 miljoen klanten in België en Nederland



Een (extra) online winkel zonder opstartkosten



Alleen betalen voor wat wordt verkocht



Een betrouwbare partner die samen je onderneming laat groeien



Persoonlijke service met specialisten die klaar staan om je verder te helpen



Kennisdeling vanuit bol.com en de bol.com partners



Alle inkomsten en uitgaven op 1 factuur met maandelijkse uitbetaling



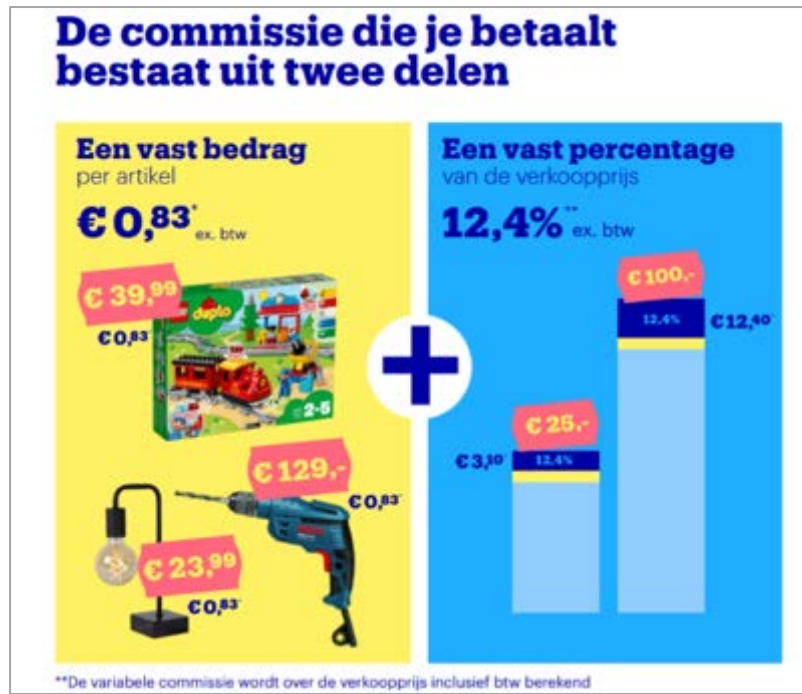
Bol.com betaalt jou al uit, ook als klant kiest voor achteraf betalen

Nadelen

- Je staat naast je concurrenten
- Je kan je niet differentiëren op service, nazorg,...
- Je kent eindklant niet
- Je krijgt maar beperkte data
- Als Bol.com commissiekost verhoogt heb je geen keuze
- % retours zijn hoger dan bij eigen webwinkel

Commissie/bestelling

- Vast bedrag : 0.2€ of 0.4€ of 0.83€
- Variabel : tussen 4 en 14.1%



Transportkosten/bestelling

- Tussen 4.2€ en 5.8€

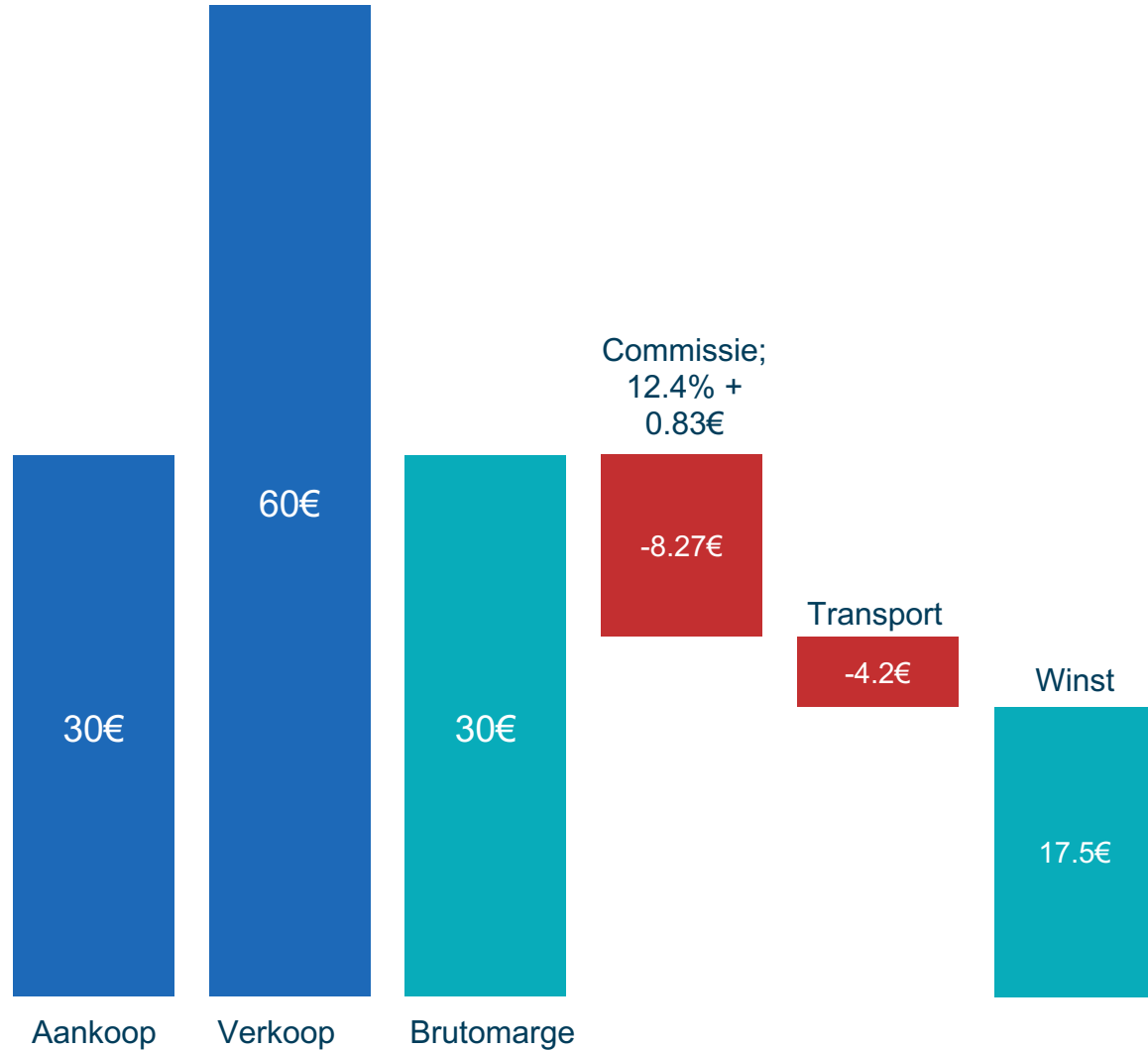


Deze tarieven zijn:

Inclusief:

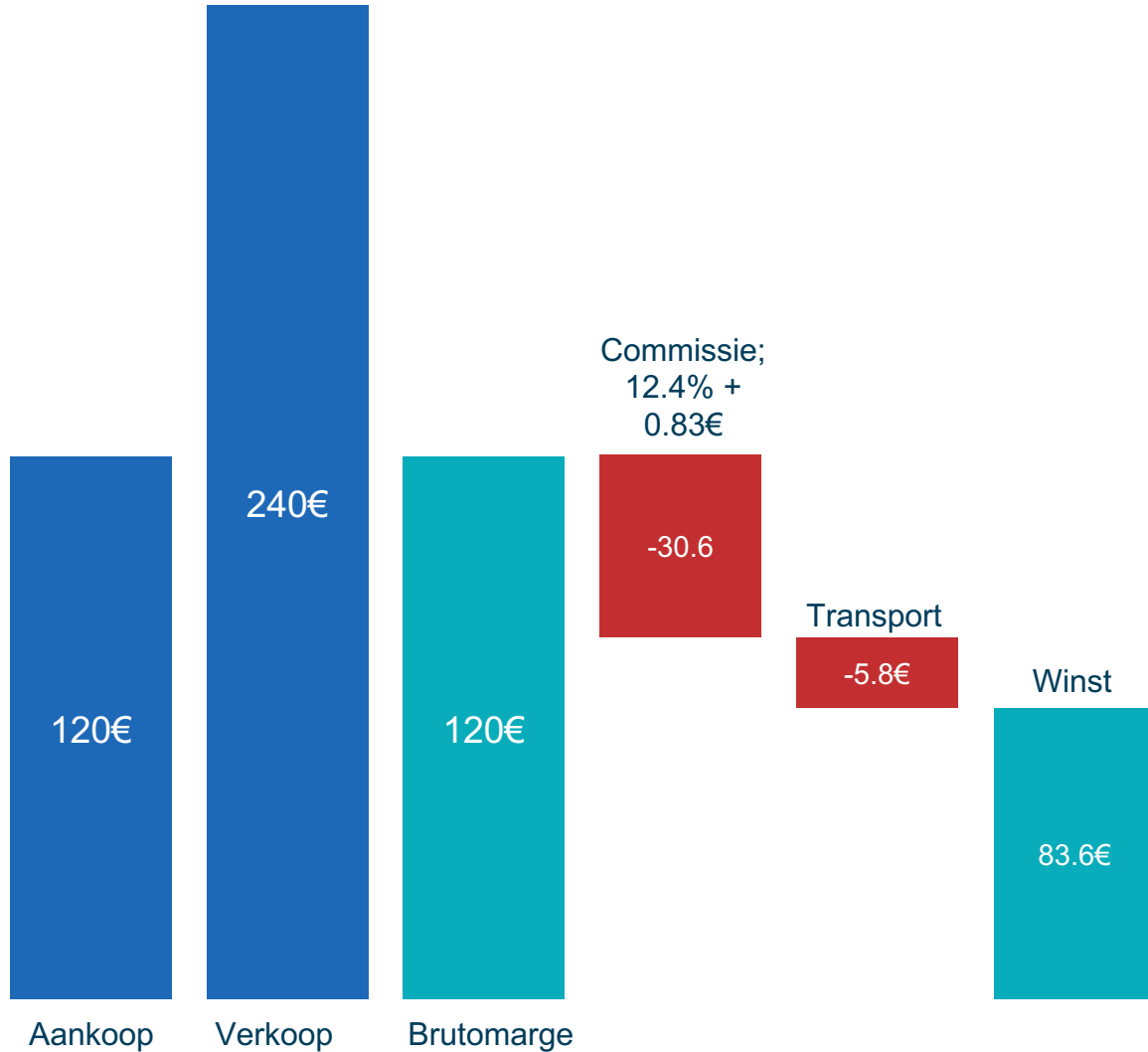
- Pick & pack kosten
- Verzenden
- Klantenservice
- Retouren

Winstsimulatie van 1 bestelling via



Conclusie : voor een webshop met kleine aantallen/maand en eerder goedkope producten ben je goedkoper bij Bol.com

Winstsimulatie van 1 bestelling via



Conclusie : voor een webshop met grotere aantallen/maand en duurdere producten ben je goedkoper in eigen beheer

Hoe kies ik het juiste E-commerce platform

Wat zeggen de cijfers?

Webshops zijn zoals “speelgoed”, voor elk kind wat wils

Marktplaats (BOL.com, facebook..)



- Je betaalt per verkoop
- Je kan niets zelf beslissen
- Je huurt

“Webshop in the cloud” (SAAS)



- Je betaalt elke maand huurprijs + commissie op verkoop
- Je kan het toch redelijk aanpassen
- Je huurt

Webshop die je zelf bouwt



- Je betaalt de bouwkosten en het onderhoud, dus opstartkosten ↑
- Je doet wat je wil
- Je bent eigenaar

Beslissingscriteria om het “speelgoed” te bepalen



	Marktplaats	CMS met Webshop*	Webshop*	Eigen platform
Eigen verhaal vertellen	-	++++	++	+++
Geschikt voor veel producten	+	+	+++	+++
Marge op verkoop < 60 EUR	++++	+++	++	++
Webshop = core business	5%	20%	50%	100%
Eigen marketing doen	-	+++	++	+++
Commissie op verkoop	-	++	++	+++
SEO optimaliseren	-	+++	++	+++
Koppeling met exotische systemen	-	++	++	+++
Kostprijs platform (=laag)	+++	++	+	-
Eigen processen bepalen	-	+	+	+++
Gemakkelijk opzetten	+++	++	++	-
Geschikt voor B2B	-	++	++	+++

Winnaar

Verliezer

*SaaS : Software As A Service – de dienstverlening zit in de cloud, maar je betaald een commissie op verkoop

*CMS : Content Management System – de software waarmee je de content kan beheren

Software as a service (SAAS) : De Lego van de E-commerce



<https://www.ccv.eu/be-nl/e-commerce>

Stap 1: Je kiest een maandabonnement

Pakket M	Pakket L	Enterprise
per maand € 24,95	per maand € 44,95	per maand € 99,95
50 producten	15.000 producten	50.000 producten
Eigen domeinnaam	Eigen domeinnaam	Eigen domeinnaam
1 e-mailadres	2 e-mailadressen	2 e-mailadressen
Koppeling met betaalsystemen	Koppeling met betaalsystemen	Koppeling met betaalsystemen
SEO-tools	SEO-tools	SEO-tools
Basis SSL certificaat	Basis SSL certificaat	Private DV SSL certificaat
Multishop	Multishop	Multishop
Fair Use Policy dataverkeer	Fair Use Policy dataverkeer	Fair Use Policy dataverkeer
Digitale producten (250 MB opslagruimte)	Digitale producten (1 GB opslagruimte)	Digitale producten (5GB opslagruimte)
Eenmalige kosten van €34,95	Eenmalige kosten van €34,95	Eenmalige kosten van €34,95
Koppeling met groothandels	Koppeling met groothandels	Koppeling met groothandels



Software as a service (SAAS) : De Lego van de E-commerce



Stap 2: ... je krijgt alle bouwblokken...



Strategie

Samen denken we na over belangrijke strategische beslissingen: wie is mijn doelgroep, welk type product wil ik verkopen, naar welke landen wil ik verzenden, hoe zet ik m'n webshop in de markt, etc.



Catalogus

Het succes van een webshop hangt samen met een goed opgebouwde productcatalogus. Wij ondersteunen je met het structureren van je categorieën en invullen van je productpagina's.



Verzending

Hoe verstuur je bestellingen? Is afhalen in een fysieke winkel mogelijk? Wij geven advies bij het kiezen van de juiste logistieke partners/mogelijkheden en de configuratie in je webshop.



Betaling

Met CCV Pay heb je toegang tot heel wat online betaalmethoden zoals Bancontact, Visa, etc. Wij stellen de gewenste opties voor je in en geven uitleg hoe je hiermee zelf aan de slag kan.



Lay-out

Met de juiste uitstraling en het nodige gebruiksgemak win je het vertrouwen van je bezoeker. We richten je webshop in op maat van je huisstijl en de uitstraling die jij voor ogen hebt.



Trust & contact

Communiceer duidelijk over de verzend- en betaalmogelijkheden, je retourbeleid, de contactopties en social mediakanalen. Wij ondersteunen je bij de uitwerking van deze informatie.



Juridisch

Als webshop ben je verplicht de algemene voorwaarden en verwerking van je klantgegevens duidelijk te vermelden. Samen met Safeshops.be helpen wij bij het opstellen en verwerken van deze informatie.



Marketing

Na het bouwen van je webshop wil je natuurlijk veel bezoekers en potentiële klanten trekken. Heb je geen idee hoe hieraan te beginnen of welke kanalen je best gebruikt? Wij brengen je in contact met onze gespecialiseerde partners.

Software as a service (SAAS) : De Lego van de E-commerce



Stap 3: ... en je volgt het stappenplan dat ze je aangeven

Gratis webshop aanvragen

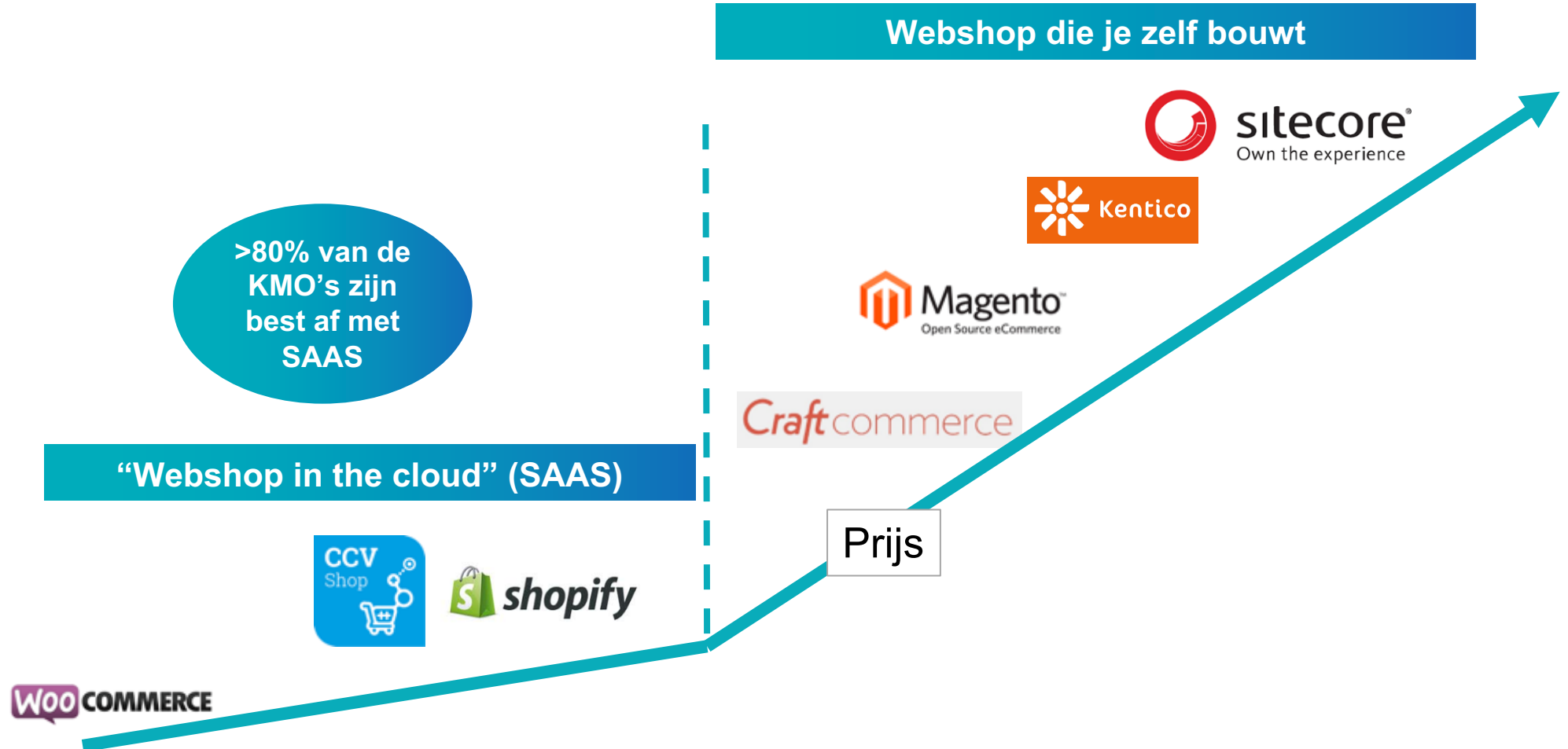
Hoe wil je jouw webshop noemen?

breipatronen|

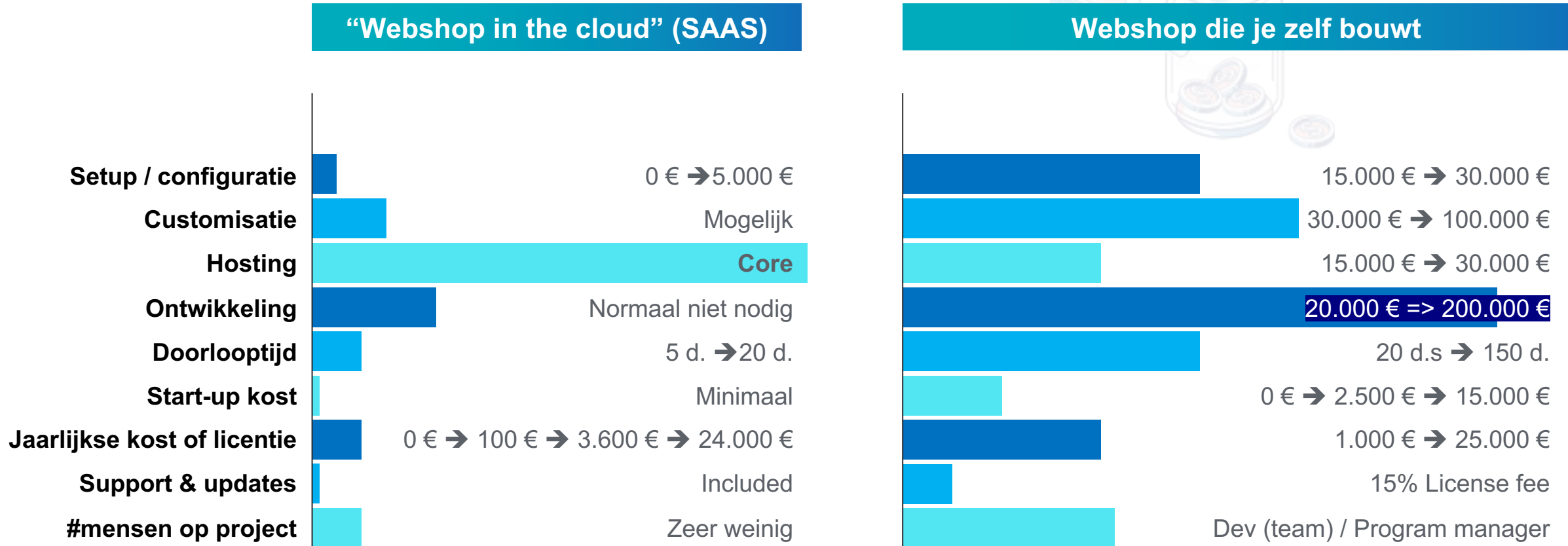
Jouw domeinnaam wordt: [http\(s\)://breipatronen.ccvshop.be](http(s)://breipatronen.ccvshop.be) (Je kunt dit later nog altijd aanpassen)

Ga verder →

Welke pakketten raden wij aan?



Info over prijzen en inspanningen



Welk team heb je nodig om te bouwen

“Webshop in the cloud” (SAAS)

In jouw onderneming

- Marketer & Sales Support - Internal

In je digital agentschap

- Digital marketeer specialisatie webshops

SAAS leverancier (geen fysieke meetings mogelijk)

- SPOC @SAAS (Support)



Webshop die je zelf bouwt

In jouw onderneming

- Digital strategist
- Marketer & Sales Support
- Technical knowledge
- Project Manager (eventueel)

Bij de webbouwer (fysieke meetings mogelijk)

- SPOC @Brand
- Support & Service Center



Case dumaplast

Hoe hebben we de E-shop gelanceerd voor Dumaplast

Wat waren de vereisten?

- Beperkt aantal producten
- Gemiddelde aankoop: 300 EUR
- Eigen beheer
- Snel opzetten
- Goedkoop
- Koppeling & Schaalbaarheid

Wat was het objectief?

- Meer verkoop door nieuwe markt aan te boren

Wat hebben we gebouwd?

- Webshop op subDomein
- Back-end met Product beheer
- Front-end met Content beheer
- Registratie, Order & betaalsysteem
- Mogelijkheid tot link ERP/CRM



Wat waren de resultaten?

- Omzet 1 week : Break-even
- 2e week: Omzet X2

Wat heeft dat gekost?

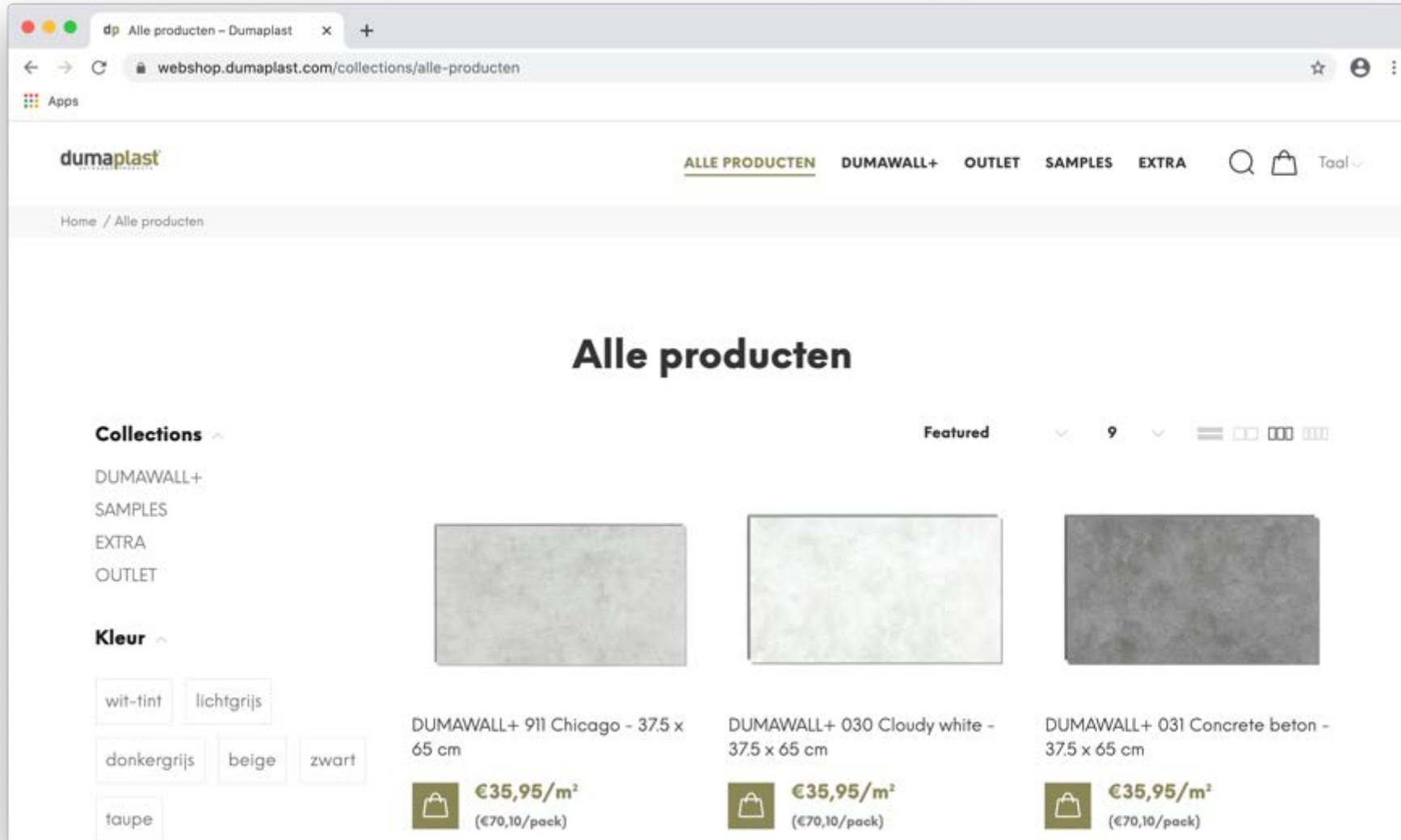
- Doorlooptijd : 5 dagen
- Opzet kost : 5000€
- Maandelijke SAAS lic. 290 €
- Operationeel houden : 3 dagen/m.

Volgende stappen

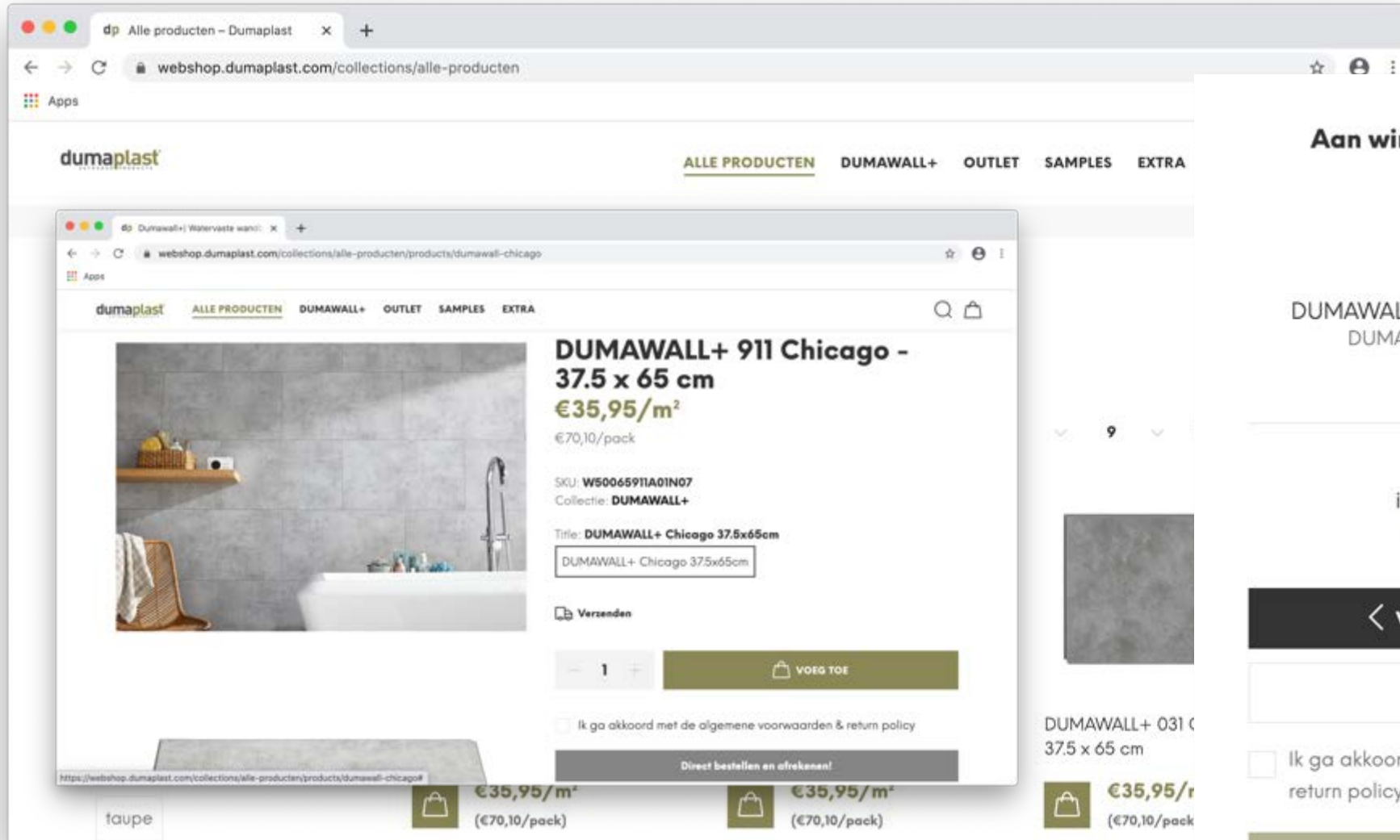
- Schaalbaarheid: koppeling ERP / CRM / Automation / . . .







CASE | Dumaplast - webshop.dumaplast.com



Aan winkelwagen toegevoegd!



DUMAWALL+ 911 Chicago - 37.5 x 65 cm
DUMAWALL+ Chicago 37.5x65cm
4 x **€70,10**

Er zijn 4 items
in jouw winkelwagen

Totaal: €280,40

[← Verdergaan met Shoppen](#)

[Bekijk Winkelwagen](#)

Ik ga akkoord met de algemene voorwaarden & return policy

[VERDERGAAN NAAR CHECKOUT](#)

Samenvatting

Wat hebben we geleerd vandaag

1

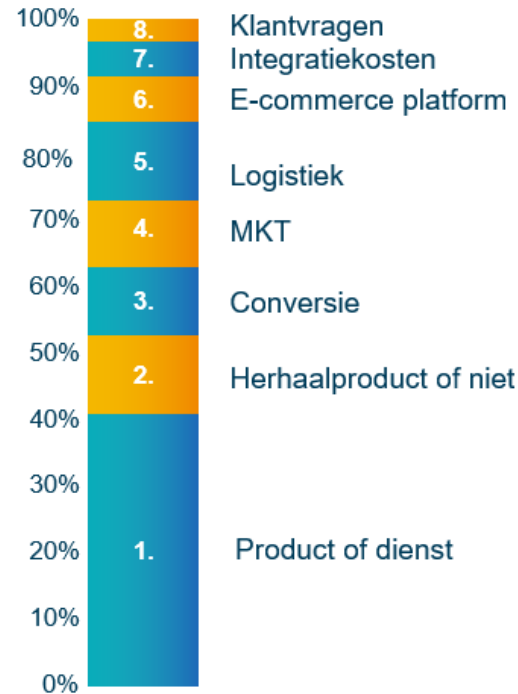
E-Commerce is een MUST voor veel bedrijven

7% groei elk jaar
12% van B2C €
B2B start nu



2

Je marge hangt af van 8 factoren



3

Marktplaats, Saas of custom: kies wat best bij je past



Marktplaats



SAAS



Custom built

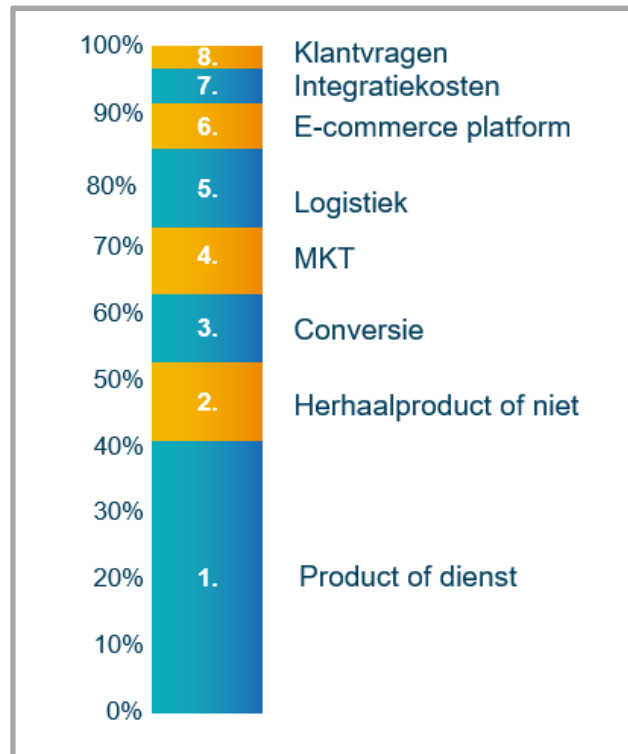
1

E-Commerce is een MUST voor veel bedrijven



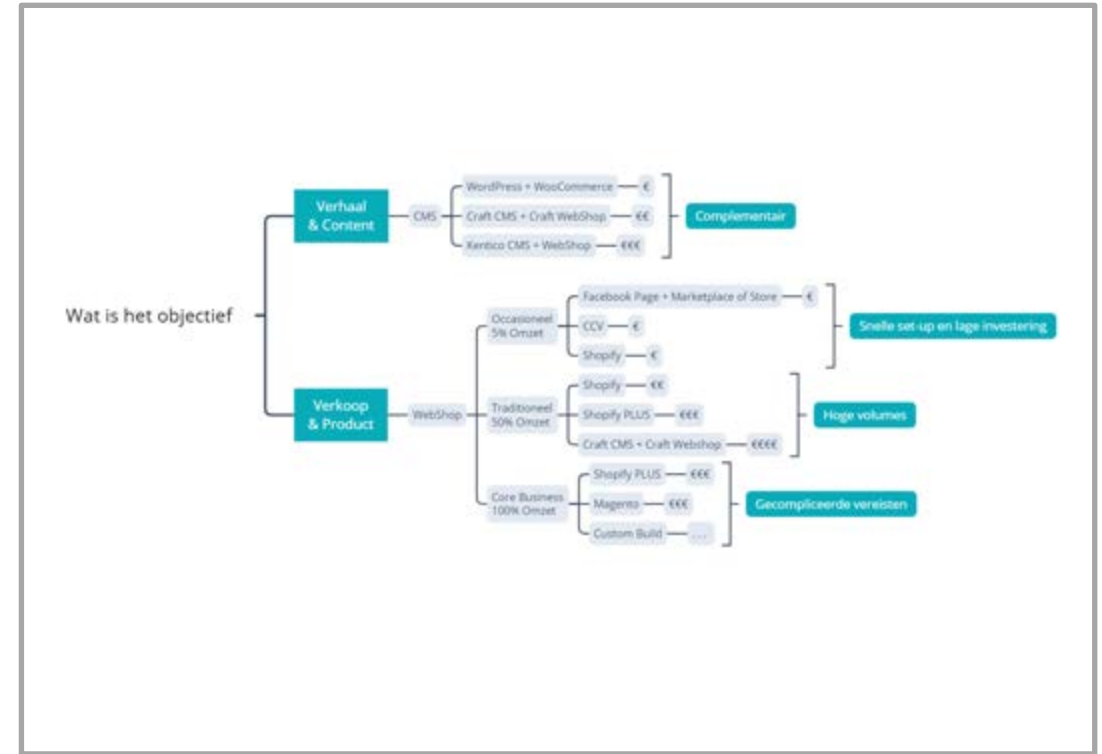
2

Je marge hangt af van 8 factoren



3

Marktplaats, Saas of custom: kies wat best bij je past



Wil je meer weten over E-commerce ?

Starten met een Webshop



Word volledig begeleid van strategie en opzet tot het in de markt zetten van jouw gloednieuwe webshop. Ons dynamisch team ontzorgt je door een full e-commerce service aan te bieden waarbij je begeleiding, advies en ondersteuning krijgt gedurende het hele proces van A tot Z.

[Lees Meer](#)

Bestaande Webshop Optimaliseren



Je hebt al een webshop, maar je twijfelt of je alle opportuniteiten voldoende benut? Onze experts werpen graag een kritische blik op je webshop en gebruiken hun kennis en expertise om de nodige optimalisaties door te voeren met een hogere ROI als doel.

[Lees Meer](#)

<https://www.invisiblepuppy.com/ecommerce>

Copyright © 2020 by Invisible Puppy NV

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher, except in the case of brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses permitted by copyright law. For permission requests, contact Invisible Puppy NV.

Thank you!

Dit ebook kwam tot stand in samenwerking met **CE^{VO}FO^{RA}** 

**Invisible
Puppy**
CREATING CUSTOMER LOVE