



Webshop wijs

STAPPENPLAN

**waar moet
ik beginnen?**

Wat heb je al gedaan?

Bij een webshop komt zoveel kijken dat je al snel met heel veel dingen tegelijkertijd bezig zult zijn. Ik weet hoe lastig het kan zijn om te weten waar je moet beginnen. Je wilt groeien met je webshop, maar alles lijkt belangrijk en daardoor doe je van alles een beetje, zonder echt resultaat te zien.

Daarom heb ik deze vragenlijst gemaakt. Door gewoon eerlijk te antwoorden, ontdek je precies welke bouwsteen jou nú het meeste verder helpt.

Zo weet je waar je aandacht aan moet geven, kun je doelgericht aan de slag en werk je stap voor stap aan een webshop die wél resultaat oplevert.

OPDRACHT

Wat heb jij allemaal al gedaan. Wat werkte wel voor jou en wat niet?

Wat zou je weer moeten doen? Wat zou je weer willen doen?

De basis is alles

Een goed fundament begint altijd met deze twee bouwstenen.

1. Cijfers & Groeien → zodat je inzicht krijgt in wat er echt gebeurt in je webshop.
2. Doelen & Focus → zodat je met focus en structuur werkt aan concrete verbeteringen.

Zonder inzicht in cijfers kun je geen goede doelen stellen en zonder doelen verlies je focus. Samen vormen deze twee de ideale startbasis. Check dus als eerste of die basis bij jou goed is.



Cijfers en groeien

beantwoord de vragen eerlijk

1. Kijk je maandelijks naar jouw cijfers?
2. Weet je welke cijfers écht belangrijk zijn voor jouw webshop?
3. Kijk je naast de omzet en bestellingen ook naar klantgedrag op je website, populaire producten en weet je waar jouw bezoekers vandaan komen?
4. Kun je aan de hand van je cijfers zien wat goed werkt en wat niet?
5. Gebruik je cijfers om (betere) keuzes te maken voor je webshop?
6. Analyseer je regelmatig of je acties (nieuwsbrieven, blogs, social media) effect hebben op je resultaten en wat deze daarnaast nog opleveren (aantal kliks etc)?

*Als je hier meerdere keren “nee” op antwoordt dan zijn jouw cijfers niet de basis voor alle vervolgkeuzes die je maakt. Als je wilt weten aan welke knoppen je moet draaien dan moet je een goed inzicht in je cijfers hebben. **Metten is weten.***

De minitraining cijfers & groeien met handig groeidocument helpt jou hiermee op weg.



Notities

Wat doe je al goed en wat vind je moeilijk of doe je niet?

De basis is alles



Doelen & focus

beantwoord de vragen eerlijk

1. Werk je het hele jaar met duidelijke doelen voor jouw webshop? (niet alleen aan de start van een nieuw jaar)
2. Heb je een planning om je doelen te behalen?
3. Werk je gericht en met focus, vermijd je go with the flow?
4. Maak je taken af voordat je weer met iets nieuws begint?
5. Heb je het gevoel dat veel van wat je doet resultaat oplevert?
6. Weet je wat jouw prioriteiten zijn voor groei?
7. Heb jij vaak een voldaan gevoel? (je takenlijst is af, hebt gedaan wat je van plan was en het levert ook wat op)

*Als je hier meerdere keren “nee” op antwoordt dan herken je waarschijnlijk het gevoel dat je alles hap snap doet. Als je helder hebt waar jouw prioriteiten liggen dan kun je makkelijker alle ruis weglaten. Heldere doelen en werken met een grove planning zijn de basis voor alle vervolgkeuzes die je maakt. Je hoeft echt niet elke dag van minuut tot minuut te plannen. **Just focus on your priorities.***

Het werkboek doelen & focus helpt jou hiermee op weg.



Notities

Wat doe je al goed en wat vind je moeilijk of doe je niet?

Waar liggen voor jou nog meer kansen?

Heb jij al een goede basis? Kijk je regelmatig naar je cijfers en werk je gericht met een goed plan? Super! Dan kun je kijken of je met de volgende bouwstenen jouw basis nog verder kunt versterken.

Seo optimalisatie: url-structuur & linkbuilding beantwoord de vragen eerlijk

1. Weet je hoe je jouw webpagina's logisch indeelt voor bezoekers en zoekmachines?
2. Heb je een duidelijke structuur voor al je categorie- en productpagina's?
3. Weet je hoe je interne links slim gebruikt om bezoekers door je webshop te leiden?
4. Gebruik je relevante interne links zodat klanten en zoekmachines makkelijk je content vinden?
5. Controleer je regelmatig of er dode links of verkeerde URL's in je webshop zitten?
6. Weet je hoe je met kleine link-aanpassingen meer bezoekers naar belangrijke pagina's kunt sturen?

Als je hier meerdere keren "nee" op antwoordt dan ligt hier nog een kans om jouw basis te verstevigen. Zoekmachineoptimalisatie klinkt vaak wat technisch, maar als je weet waar je moet beginnen, valt het allemaal reuze mee. Soms zit de grootste groei juist in de kleine, minder zichtbare dingen zoals je URL-structuur en interne links. Misschien heb je er nog niet eerder bewust naar gekeken, dan zou ik dat zeker eens doen.

Een duidelijke URL-structuur zorgt ervoor dat klanten beter zien waar ze zich bevinden. Ze vinden makkelijker hun weg door je webshop, klikken sneller door en ontdekken sneller wat ze zoeken. En zoekmachines? Die begrijpen je webshop beter, wat op de lange termijn zorgt voor meer zichtbaarheid.

Interne links werken als kleine weggetjes door je webshop. Ze verbinden je pagina's met elkaar, helpen bezoekers verder en zorgen dat ze langer blijven. Zo ontdek je dat één kleine aanpassing, een nieuwe link of een heldere URL, al een groot verschil kan maken voor de gebruikerservaring en conversies.

*Doorloop dit met gemak met de: **simpel je SEO tool: url-structuur & linkbuilding**. Een handig stappenplan met handleiding en checklist*

Notities

Ben jij op de hoogte hiervan en al eens actief mee bezig geweest?

WEBSHOPWIJS STAPPENPLAN
waar moet ik beginnen?



Seo optimalisatie: meta-titels, descriptions en alt-teksten beantwoord de vragen eerlijk

1. Weet je wat een meta-titel en meta-description zijn en waar ze voor dienen?
2. Zijn al je product- en categoriepage's voorzien van duidelijke meta-titels?
3. Schrijf je meta-descriptions die klanten uitnodigen om te klikken?
4. Gebruik je alt-teksten bij afbeeldingen zodat ze ook bijdragen aan vindbaarheid?
5. Controleer je regelmatig of meta-titels en descriptions overeenkomen met de pagina-inhoud?
6. Weet je hoe je deze teksten makkelijk en snel kunt optimaliseren?

Als je hier meerdere keren “nee” op antwoordt dan ligt hier nog een kans om jouw basis te verstevigen. Zoekmachineoptimalisatie klinkt vaak wat technisch, maar als je weet waar je moet beginnen, valt het allemaal reuze mee.

Een duidelijke URL-structuur zorgt ervoor dat klanten beter zien waar ze zich bevinden. Ze vinden makkelijker hun weg door je webshop, klikken sneller door en ontdekken sneller wat ze zoeken. En zoekmachines? Die begrijpen je webshop beter, wat op de lange termijn zorgt voor meer zichtbaarheid.

Interne links werken als kleine weggetjes door je webshop. Ze verbinden je pagina's met elkaar, helpen bezoekers verder en zorgen dat ze langer blijven. Zo ontdek je dat één kleine aanpassing, een nieuwe link of een heldere URL, al een groot verschil kan maken voor de gebruikerservaring en conversies.

*Doorloop dit met gemak met de: **simpel je SEO tool: titels, meta description, alt teksten***



Notities

Ben jij op de hoogte hiervan en al eens actief mee bezig geweest?

Seo optimalisatie: zoekwoorden

Beantwoord de vragen eerlijk.

1. Weet je op welke woorden jouw ideale klant zoekt in Google?
2. Heb je jouw zoekwoorden bewust gekozen, in plaats van op gevoel of wat “logisch klinkt”?
3. Weet je welke woorden passen bij jouw producten en aanbod?
4. Gebruik je jouw gekozen zoekwoorden op meerdere plekken in je webshop (pagina's, teksten, producten)?
5. Weet je of er voldoende wordt gezocht op de zoekwoorden die jij gebruikt?
6. Weet je welke zoekwoorden de meeste kans geven op bezoekers die ook echt bestellen?
7. Weet je hoe je AI kunt gebruiken om snel kansrijke zoekwoorden te vinden en te analyseren?
8. Gebruik je AI als hulpmiddel?

Als je hier meerdere keren “nee” op antwoordt dan ligt hier nog een kans om jouw basis te verstevigen. Zoekmachineoptimalisatie klinkt vaak wat technisch, maar als je weet waar je moet beginnen, valt het allemaal reuze mee.

Je kunt de mooiste producten hebben, de beste webshop ooit, maar als je klanten je niet vinden, worden er geen bestellingen geplaatst. Zoekwoorden zijn de brug tussen jouw webshop en je ideale klant. Het zijn de woorden waarop mensen zoeken in Google als ze jouw producten nodig hebben. Door de juiste zoekwoorden te gebruiken, weet je zeker dat jouw webshop zichtbaar is voor de klanten die er écht toe doen. Het helpt je niet alleen om meer bezoekers te krijgen, maar ook om bezoekers te trekken die daadwerkelijk iets kopen. Zo werk je slimmer, in plaats van harder, en vergroot je je kans op succes stap voor stap.

Met een goed zoekwoordenonderzoek heb je een concreet startpunt: je weet welke woorden werken, waar je content op kunt richten en hoe je jouw producten beter vindbaar maakt.

*Doorloop dit met gemakkelijker met de: **simpel je SEO tool: zoekwoorden***

Notities

Wat heb jij al voor zoekwoorden onderzoek gedaan? Welke zoekwoorden kwamen daaruit? Waar liggen hier nog kansen?

Productfotografie & uitstraling

Beantwoord de vragen eerlijk

1. Ben je tevreden over de uitstraling van je productfoto's?
2. Sluiten de foto's goed aan bij jouw merk en gevoel?
3. Vind je het makkelijk om producten aantrekkelijk vast te leggen?
4. Krijg je genoeg reacties en bestellingen via je social media?
5. Weet jij hoe je foto's makkelijk en snel kunt bewerken om ze net dat beetje extra te geven?
6. Ken jij alle smartphone tips en trics voor mooiere foto's?

Als je hier meerdere keren “nee” op antwoordt dan ligt hier nog een kans om jouw basis te verstevigen. Je productfoto's zijn vaak het eerste wat een klant van je webshop ziet. Ze bepalen in één oogopslag of iemand blijft kijken, vertrouwen krijgt in jouw product en uiteindelijk besluit te kopen.

Mensen kopen niet alleen een product, ze kopen ook het gevoel dat jouw foto's oproepen. Met sterke, consistente en persoonlijke productfoto's verkoop je niet alleen meer, maar laat je ook zien wie jij bent als ondernemer en waar jouw webshop voor staat. Het is de manier om je producten echt te laten spreken en je klanten te overtuigen zonder dat je er woorden aan hoeft te besteden.

De Picture perfect toolkit helpt jou hierbij om snel, simpel en effectief perfecte foto's voor je webshop maken.

Notities

Hoe tevreden ben jij over jouw productfotografie? Waar liggen er nog verbeterpunten?

Social media content

Beantwoord de vragen eerlijk.

1. Heb je duidelijk wat je wanneer moet posten of delen?
2. Levert jouw content genoeg op voor je webshop?
3. Heb je moeite om regelmatig content te plaatsen omdat je niet weet wat je moet delen?
4. Kost content maken je weinig tijd en energie?
5. Heb je een duidelijke strategie om zichtbaar te zijn op een manier die bij jou past?
6. Heb je genoeg inspiratie voor content?
7. Varieer je genoeg qua content? (Of heb je 't gevoel dat je steeds hetzelfde post?)
8. Weet je hoe je je producten leuk en aantrekkelijk kunt presenteren?
9. Heb jij een goede mix van persoonlijke en zakelijke content, zodat je niet alleen maar een 'reclame zender' bent?

Als je hier meerdere keren "nee" op antwoordt dan ligt hier nog een kans om jouw basis te verstevigen. Goede content zorgt ervoor dat jouw webshop gezien wordt, dat klanten je leren kennen en vertrouwen, en dat ze uiteindelijk ook bij jou kopen. Het gaat niet om ingewikkelde campagnes of urenlang posten, maar om slim en gericht delen van waardevolle berichten die aansluiten bij jouw merk en producten.

De Content Boost helpt jou hierbij zodat je niet dagen bezig bent met content bedenken en je een goede variatie in je content aanbrengt.

Notities

Hoe gaat het met jouw content? Denk je hier goed over na of doe je maar wat? Welke ideeën heb je nog en waar loop je tegenaan?



Verhoog je order bedrag

Beantwoord de vragen eerlijk.

1. Weet je welke producten vaak samen worden gekocht?
2. Stimuleer je klanten om iets extra's mee te bestellen?
3. Weet je hoe je het bestelbedrag verhoogt zonder te pushen?
4. Kijk je welke producten het meest opleveren?
5. Gebruik je bundels of slimme aanbiedingen?
6. Haal je alles uit je bestaande klanten?

Als je hier meerdere keren “nee” op antwoordt dan ligt hier nog een kans om jouw omzet verder te verhogen. Meer verkopen per klant betekent dat je sneller groeit zonder dat je meer klanten hoeft te vinden. Door slim te kijken naar welke producten vaak samen worden gekocht, bundels of aanbiedingen te gebruiken en bestaande klanten optimaal te bedienen, haal je meer uit je webshop.

Specialiseer je hierin met de **E-guide verhoog je orderbedrag**. Met deze 10 bouwstenen genereer jij straks ook meer omzet.



Notities

Weet jij je gemiddelde orderbedrag? Hoeveel zou jij deze willen verhogen?
Wat ga je daarvoor doen?

Bloggen

Beantwoord de vragen eerlijk.

1. Heb jij een blog?
2. Plaats je regelmatig blogs of artikelen op je website?
3. Weet je welke onderwerpen interessant zijn voor jouw ideale klant?
4. Heb je genoeg ideeën waarover je kunt bloggen?
5. Gebruik je blogs om meer bezoekers naar je webshop te trekken?
6. Schrijf je blogs op een manier die bezoekers enthousiast maakt en aanzet tot actie (kopen of inschrijving voor de nieuwsbrief)?
7. Gebruik je je blogs strategisch om beter gevonden te worden in Google?

Als je hier meerdere keren “nee” op antwoordt dan ligt hier nog een kans om jouw bezoekersaantal te verhogen. Goede blogs doen meer dan alleen informatie delen. Ze helpen je beter gevonden te worden in Google, trekken nieuwe bezoekers naar je webshop en laten zien waar jij voor staat. Zo bouw je vertrouwen bij je klanten en laat je zien dat jij een expert bent op jouw gebied.

En het mooie: bloggen hoeft echt geen uren te kosten. Met een slimme aanpak, een duidelijk plan en praktische tips kun je snel blogs maken die echt impact hebben, je vindbaarheid vergroten en je omzet stimuleren.

Specialiseer je hierin met het **werkboek bloggen**.

Notities

Wat doe jij met bloggen? Welke blogs worden goed gelezen? Wat levert het je extra op aan bezoekers en aankopen?

T

Wat kwam er bij jou allemaal uit? Waar liggen er voor jou nog kansen? Hoe ga je dit aanpakken? Noteer ze en ga er mee aan de slag!

[illegible]

Hi, ik ben Cindy

In 2016 ben ik zelf mijn webshop gaan maken. Ik ben van 1 bestelling per week naar bijna 7000 per jaar gegaan. Dat is natuurlijk niet vanzelf gegaan. Al mijn kennis en ervaring zet ik nu in om andere webshopeigenaren te helpen.

Ik heb cursussen, webinars en trainingen gevolgd. Daarnaast heb ik ook af en toe persoonlijke coaching gehad. Zodat ik gericht aan de groei van mijn webshop kon werken.

Met Webshopwijs bied ik verschillende diensten aan, zodat je kunt kiezen wat er op dit moment het beste bij jou en je webshop past.

Met de verschillende **werkboeken** kun je voor een kleine investering lekker zelfstandig aan de slag.

Wil je meer? Natuurlijk kun je ook bij mij terecht voor **persoonlijke begeleiding en coaching**. Ik help je graag!



Ik organiseer regelmatig **livedagen** waar we in kleine en persoonlijke setting met al jullie vraagstukken aan de slag gaan. Heb je liever **1 op 1 coaching** en begeleiding? Boek dan een **VIP Dag**, dan gaan we samen een hele dag voor jouw webshop aan de slag. Ik kan je ook persoonlijk helpen d.m.v. de **strippenkaart**.

Ik vind het leuk om iets van je te horen, wie ben jij en wat is jouw webshop. En natuurlijk wat zijn jouw plannen en doelen! Dit kun je delen via de mail hallo@webshopwijs.nl of stuur een berichtje via social media.

Lieve groet,
Cindy

WEBSHOPWIJS STAPPENPLAN
waar moet ik beginnen?