

# Advertorial: 2020: wat zijn de trends voor online ondernemers?

12-01-2020 22:57



**Een nieuw jaar brengt nieuwe trends met zich mee. Met de Webwinkel Vakdagen in het vooruitzicht zetten we 4 ontwikkelingen onder elkaar die komend jaar de nodige impact gaan hebben op [online ondernemen](#).**

## **Mobiele compatibiliteit & 5G**

Het is waarschijnlijk geen verrassing dat m-commerce deze lijst aanvoert. Het wint met het jaar meer terrein op de klassieke vorm van desktop-commerce, en lijkt in de komende jaren definitief het merendeel te gaan vormen van alle online verkoop. De komst van 5G, nóg sneller mobiel internet, draagt hier ook aan bij.

Waar mobiel winkelen vooral de consument meer gemak biedt, kunnen ook online retailers voordeel halen uit dit verkoopkanaal. Niet alleen zijn er veel meer mobiele telefoons dan desktops, ook converteren consumenten die mobiel winkelen over het algemeen sneller: mobiele zoekopdrachten resulteren in 50% van de gevallen binnen een uur in een actie.

Om hier het maximale uit te halen is een mobiele website noodzakelijk. Mobiel winkelen is snel en binnen handbereik. Als jouw website niet goed vertaalt naar een klein scherm, gelden deze voordelen niet meer, en verlies je zo klanten. Denk daarom aan [een mobiel compatibel thema](#) voor je webshop, en implementeer een customer journey met zo min mogelijk obstakels voor het afrekenen.

### **Meer betaalmethoden**

Online betalen werd in de begindagen van het internet vaak wantrouwend bekeken: hoe wist je zeker of je de persoon aan de andere kant wel kon vertrouwen? Tegenwoordig lijkt iedereen over deze angst heen te zijn, en heeft het merendeel van de Nederlandse bevolking wel eens iets online aangeschaft. Het gevolg: een explosie van online betaalmethoden.

Voor online ondernemers is dit een mogelijkheid om zichzelf te onderscheiden. Diensten als PayPal en Apple Pay zorgen ervoor dat consumenten niet iedere keer opnieuw hun gegevens in moeten vullen om af te rekenen. In plaats daarvan kunnen ze inloggen op een account dat ze vaker gebruiken om zo snel af te rekenen. Door onderzoek te doen naar welke betaalmethoden jouw betaalprovider aanbiedt en deze vervolgens te optimaliseren voor jouw publiek, kun je de conversie van je online onderneming flink verhogen.

### **Duurzaamheid**

Het is een trend in de horeca, in de retail, en nu ook online: duurzaamheid. ASOS maakt gebruik van herbruikbare verpakking, en PostNL minimaliseert hun hoeveelheid bezorgpogingen als iemand niet thuis is.

Als zelfstandige onderneming lijkt duurzaamheid misschien een groot - en duur - obstakel om te tackelen, maar ook kleine stappen helpen. Minimaliseer het gebruik van plastic bij het inpakken van bestellingen, of moedig je klanten aan om delen van de verpakking (tasjes, decoratieve doosjes) te hergebruiken. Communiceer deze boodschap ook op je website, en je zult zien dat mensen waarderen dat je meedenkt en zich in de toekomst prettiger voelen wanneer ze iets bij jou bestellen.

### **Make it personal**

Hoewel data en wat bedrijven met data doen altijd een gevoelig onderwerp blijft, blijkt de consument het te waarderen als ze bij het online winkelen een gepersonaliseerde ervaring krijgen. Grote spelers als Amazon passen dit principe al langer toe, maar ook voor kleinere ondernemers geldt dat je je kunt onderscheiden door gebruik te maken van verlanglijstjes, en - als je nieuwsbrieven verstuurt - persoonlijke afgestemde nieuwsbrieven met voor de consument relevante aanbiedingen.

29 en 30 januari vinden de Webwinkel Vakdagen plaats. [Lightspeed](#) zal daar aanwezig zijn om online ondernemers te voorzien in advies over - en het vinden van de juiste tools voor - het optimaliseren van hun webshop.