

Hoe kan online bijdragen naast jouw fysieke winkel?

07-01-2022 15:09



Je hebt al jaren een goedlopende winkel, maar je bent er nooit toe overgegaan om daarnaast ook een webwinkel te starten? Besef dan wel dat er in de komende jaren wellicht steeds minder aanloop zal zijn. Steeds meer mensen winkelen online en de wereldwijde pandemie heeft de webwinkels een flinke extra boost gegeven. Tegelijk daalde het aantal fysieke winkelbezoeken flink en die trend zal waarschijnlijk verder doorzetten. Er is dus - letterlijk - werk aan de winkel voor iedere ondernemer die tot nu toe bleef aarzelen en nog niet online te vinden is.

Geen winkel is hetzelfde

Hoewel veel winkels er dezelfde werkwijze op nahouden, kunnen we toch wel stellen dat geen winkel hetzelfde is. Als retailer zorg je er natuurlijk sowieso al voor dat jouw winkel zich onderscheidt van andere winkels. Bijvoorbeeld door een uniek assortiment aan te bieden of door een hogere servicegraad. Misschien ben je niet alleen de verkopende partij, maar ook de producent van wat er in jouw winkel ligt. In dat geval spreken we van [d2c](#) ofwel voluit direct to customer. Je maakt geen gebruik van de tussenhandel, maar levert rechtstreeks aan de klant. Maar die klant verwacht natuurlijk precies dezelfde service als elders. Dat geldt ook voor het doen van aankopen in jouw webwinkel. Je moet er dus voor zorgen dat die zich qua kwaliteit, snelheid en gebruiksgemak kan meten met de grote spelers in de markt.

Aandacht is alles

Een webwinkel opzetten is niet iets voor een verloren zondagmiddag. Het is een serieuze aangelegenheid,

waar je continu mee in de weer bent. Je doet een webwinkel er niet even bij, want dan wordt het nooit een succes. Je moet er voortdurend tijd in steken en ervoor zorgen dat alles steeds up-to-date is. Met behulp van [headless e-commerce](#) kun je de webwinkel zo inrichten dat die voldoet aan de hoogste eisen. Je zorgt er immers ook voor dat in jouw fysieke winkel alles er perfect uitziet? De consument verwacht online hetzelfde van je. Als de zaken daar niet goed op orde zijn, haakt men al snel af. Een klant kwijtraken is niet zo moeilijk, een klant terugwinnen des te moeilijker. Ga dus zeker niet over één nacht ijs, maar ga er wel mee aan de slag. Als je het nog langer uitstelt, loop je het risico dat je uiteindelijk te laat bent en klanten definitief verliest.