

E-commerce voor starters

Van idee tot eerste bestelling

Een praktische gids voor
(pré)startende ondernemers

liantis

SYNTRA
WEST



GIANNI BOONE

Externe marketingmanager/consultant voor KMO's
Docent bij [Syntra West](#)

Ik help ondernemers met marketingstrategie, leadgeneratie en groei.

Wat je vandaag leert:

Hoe je een webshop opstart, welk platform je kiest, wat het kost en hoe je je eerste klanten aantrekt.



Wanneer kiezen voor een webshop?

Wel een webshop als...

- ✓ Je producten verkoopt die je kunt verzenden
- ✓ Je klanten online zoeken naar wat jij aanbiedt
- ✓ Je 24/7 wil verkopen, ook buiten openingstijden
- ✓ Je je bereik wil uitbreiden buiten je regio

Misschien (nog) niet als...

- ✗ Je diensten verkoopt die persoonlijk contact vragen
- ✗ Je doelgroep niet online koopt
- ✗ Je geen tijd of budget hebt voor onderhoud
- ✗ Je product niet makkelijk te verzenden is



Tip: Een webshop is geen vervanging voor een fysieke winkel. Het is een extra verkoopkanaal.

Wat je gaat leren

In 8 stappen van idee tot eerste bestelling

1

Webshop vs marktplaats

Wat past bij jou?

2

Wettelijke verplichtingen

Wat moet je regelen?

3

Platform kiezen

Welke tool past?

4

Betaling & levering

Hoe regel je dat?

5

Kosten & marges

Is het rendabel?

6

Marketing

Klanten aantrekken

7

Beginnersfouten

Wat moet je vermijden?

8

Stappenplan

Van start tot lancering



STAP 1

Webshop of marktplaats?

Wat is het verschil, en wat past bij jou?

01

Webshop vs. marktplaats

	Eigen webshop	Marktplaats
Voorbeelden	 shopify 	   de winkel van ons allemaal
Opstartkosten	€500-5.000+	Gratis tot laag
Commissie	Geen (alleen betaalkosten)	5-15% per verkoop
Eigen merk	Volledig in eigen hand	Beperkt, hun regels
Klanten	Moet je zelf aantrekken	Bestaand verkeer
Controle	100%, jij beslist alles	Beperkt, hun voorwaarden
Data	Alle klantdata is van jou	Beperkte toegang

Tip: Je kunt ook combineren. Start op een marktplaats om te testen, bouw later je eigen shop.



STAP 2

Wettelijke verplichtingen

Wat moet je regelen voor je start?

022

Wat je wettelijk moet regelen

1

Ondernemingsnummer (KBO)

Inschrijving bij een ondernemingsloket

2

BTW-nummer

Verplicht als je verkoopt aan consumenten of bedrijven

3

Algemene voorwaarden

Verplicht op je webshop (herroeping, klachten)

4

Privacybeleid (GDPR)

Hoe je omgaat met persoonsgegevens van klanten

5

Cookiebeleid

Cookiebanner + uitleg welke cookies je gebruikt

6

Herroepingsrecht (14 dagen)

Consument mag product terugsturen zonder reden

7

Prijsvermelding

Altijd inclusief BTW, verzendkosten apart vermelden

8

Identificatieplicht

Naam, adres, KBO-nummer, e-mail zichtbaar op site



STAP 3

Het juiste platform kiezen

Welke tool past bij jouw situatie?

03

Welk platform past bij jou?

Platform	Type	Prijs	Best voor	Niveau
Shopify	Hosted (SaaS)	Vanaf €36/mnd	Snel starten, geen technische kennis	Eenvoudig
WooCommerce	WordPress plugin	Gratis + hosting	Flexibel, als je al WordPress hebt	Gemiddeld
Lightspeed	Hosted (SaaS)	Vanaf €59/mnd	Fysieke winkel + webshop (POS)	Eenvoudig
Etsy / Bol	Marktplaats	Commissie/verkoop	Testen zonder grote investering	Zeer eenvoudig

Tip: Keuze hangt af van je budget, technische kennis, of je ook een fysieke winkel hebt, en je groeiverwachting.



STAP 4

Betaling, levering & retour

De operationele kant van je webshop

04

Betaling, levering en retour regelen



Betaling

- Mollie of Stripe als provider
- Bancontact is een must in België
- Visa/Mastercard + iDEAL (NL)
- Klarna/Afterpay = later betalen



Levering

- Bpost, DHL, PostNL, GLS
- Vast, gratis vanaf bedrag, of incl.
- Track & trace altijd aanbieden
- Levertijd duidelijk vermelden



Retour

- 14 dagen herroepingsrecht
- Maak het retourproces eenvoudig
- Wie betaalt de retourzending?
- Snelle terugbetaling = vertrouwen



STAP 5

Kosten & marges

Is jouw webshop rendabel?

05

Ken je kosten, ken je marge

Typische kosten webshop

Platform / hosting	€30-100/mnd
Domeinnaam	€10-15/jaar
SSL-certificaat	Gratis (Let's Encrypt)
Betaalprovider	1,5-3% per transactie
Verzending	€4-8 per pakket
Verpakking	€0,50-3 per bestelling
Marketing	€200-500/mnd (start)

Je marge berekenen

Verkoopprijs

- Inkoopprijs
- Verzendkosten
- Betaalkosten ($\pm 2\%$)
- Verpakking
- Marketing per bestelling
- = **Jouw marge**



Streef naar min. **30% nettomarge**

Let op: Reken altijd VOOR je start. Veel webshops falen omdat de marge te laag is na alle kosten.



STAP 6

Klanten aantrekken

Marketing voor je webshop

06

Hoe trek je klanten naar je webshop?

Kanaal	Wat is het?	Kost	Wanneer resultaat?
SEO	Gevonden worden in Google op zoektermen van je product	€	Lange termijn (3-6 mnd)
Google Ads	Direct bovenaan in Google voor jouw zoekwoorden	€€€	Direct resultaat
Social media	Merkbekendheid + verkeer via Instagram, Facebook, TikTok	€	Middellange termijn
E-mailmarketing	Herhaalaankopen en abandoned cart recovery	€	Direct (bestaande klanten)
Influencer marketing	Samenwerking met relevante creators in je niche	€€	Snel bereik
Marktplaatsen	Bol, Amazon als extra verkoopkanaal naast je shop	Comm.	Snel, bestaand verkeer

Tip: Start met SEO + 1 betaald kanaal. Voeg e-mail toe zodra je klanten hebt.



STAP 7

Veelgemaakte fouten

Wat je absoluut moet vermijden

07

De 8 grootste beginnersfouten



Geen margeberekening maken

Reken alles door voor je start



Te veel producten tegelijk

Start met 10-20 topproducten



Slechte productfoto's

Investeer in goede beelden (eigen foto's!)



Geen aandacht voor SEO

Schrijf unieke productbeschrijvingen



Verzendkosten niet doorrekenen

Bouw ze in je prijs of toon ze vroeg



Geen retourbeleid communiceren

Wettelijk verplicht + vertrouwenwekkend



Geen marketing na lancering

Zonder verkeer = een lege winkel



Opgeven na 2 maanden

E-commerce heeft 6-12 maanden nodig



STAP 8

Jouw stappenplan

Van idee tot lancering in 10 stappen

08

Je webshop lanceren in 10 stappen

- 1 Valideer je productidee: is er vraag? Zoekvolume checken
- 2 Bereken je marges: alle kosten meerekenen
- 3 Kies je platform: Shopify, WooCommerce of marktplaats?
- 4 Regel het wettelijke: KBO, BTW, voorwaarden, GDPR
- 5 Bouw je shop: productpagina's, foto's, beschrijvingen
- 6 Stel betaling + verzending in: Mollie/Stripe + vervoerder
- 7 Test alles: bestelproces, betaling, mails, mobiel
- 8 Lanceer + deel: social media, netwerk, eerste klanten
- 9 Start met marketing: SEO + 1 betaald kanaal
- 10 Meet, leer, optimaliseer: data bekijken na 4 weken

E-commerce in 8 stappen

- 1 Kies: eigen webshop, marktplaats, of beiden
- 2 Regel het wettelijke: BTW, voorwaarden, GDPR
- 3 Kies een platform dat past bij jouw niveau
- 4 Stel betaling, verzending en retour goed in
- 5 Ken je kosten en mik op min. 30% marge
- 6 Trek klanten aan: SEO + 1 betaald kanaal
- 7 Vermijd de klassieke fouten
- 8 Volg het 10-stappenplan en meet na 4 weken

Bereken eerst. Bouw dan. Verkoop altijd.

Succes met je webshop!

Bereken eerst. Bouw dan. Verkoop altijd.

Meer weten over starten als zelfstandige?

Ga naar **liantis.be**

