

The background of the cover is a close-up photograph of several dark brown branches covered in bright red, round berries. The berries are in sharp focus in the foreground and become blurred as they recede into the background. The overall color palette is dominated by the vibrant red of the berries and the dark brown of the stems, set against a light, neutral background.

# Hét Feestdagen Handboek

VOOR WEBSHOPS



# Inhoud

## Hello

- 1 Deck the halls
- 2 Mobile first/only
- 3 Maak je mailinglist huge!
- 4 Doe het lekker anders
- 5 Zorg voor een gift guide
- 6 De Gouden Advent Formule
- 7 Focus op Instagram
- 8 Gebruik kortingen spaarzaam en strategisch
- 9 Urgentie werkt!
- 10 Bied (last minute) cadeaubonnen aan
- 11 Bouw vertrouwen op met social proof
- 12 Help je klanten (zo efficiënt mogelijk)

## Feestdagen checklist

## Merry Christmas!

# Hello

Al decennia lang halen retailers de hoogste omzet van het jaar binnen in de weken en maanden voor kerst. In 2020 groeide de feestdagen omzet door Corona met meer dan 30% ten opzichte van het jaar daarvoor. In de jaren erna ging dat niet meer zo hard, maar online shoppen blijft favoriet. Doe er je voordeel mee!

Als webshop eigenaar wil je natuurlijk ook komende feestdagen een flinke omzet maken, anders had je dit Feestdagen Handboek niet gedownload. In dit handige document laat ik je zien waar de kansen liggen en waar je het beste op in kunt zetten om er het állerbeste van te maken. Ook geef je alvast wat tips voor komend jaar.

Want helaas, je bent niet de enige webshop, er zijn veel kapers op de kust. Het goede nieuws is dat je heel veel kunt doen om je shop zo goed mogelijk voor te bereiden zodat ook jij een mega succesvol seizoen draait!

Laten we het jaar met een knal afsluiten. Ik weet hoe, mag ik je helpen?

You rock BIG time,  
Mariko & team [SYSO](#)



P.S.: Ken jij onze **5-daagse videotraining ‘Maak je webshop awesome’** al? Meld je gratis aan en ontdek hoe je jouw webshop mega succesvol maakt. Op basis van alles wat we bij SYSO voor jou in store hebben maakte ik voor jou deze gratis training. Geen moeilijke dingen, maar slimme quick fixes waarmee je je shop eenvoudig een snelle update geeft.

[Meld je hier gratis aan.](#)

# Wat is SYSO?

Augustus 2013, Applepiepieces, mijn sieradenmerk en webshop, bestond inmiddels vijf jaar. Ergens rond twee uur in een warme zomernacht, lag ik te piekeren over de vele vragen van andere vrouwen die ook een webshop wilde opzetten. Elke stap, elke actie en elk cijfer over ons Applepiepieces-avontuur had ik tot dan toe nauwkeurig bijgehouden en ineens ging er een lichtje branden. Het moet een boek zijn!

Een uitgever was gelukkig al gauw gevonden en zes maanden later lag het eerste webshop werkboek van Nederland in alle boekhandels van Nederland en België. De vijfde druk heeft alweer duizenden webshop eigenaren geholpen.

SYSO is nu al 10 jaar een onderneming waarmee we andere online ondernemers verder helpen op weg naar hun succes. Want dat is precies de reden dat SYSO bestaat. Om succes te maken, te hebben en vooral: te delen!

Je bent bij SYSO op de juiste plek als je zonder onzin het allerbeste uit jezelf en je (webshop) onderneming wilt halen. Want een succesvol bedrijf betekent... vrijheid. Wij weten hoe dat werkt en helpen jou daar graag mee.

Meer over ons (Mariko en Mark) [lees je hier](#) en op de website van ons brandingbureau [Loaded ink BNO](#).



foto: Eise Visser

# 1 Deck the halls

Één van de eenvoudigste manieren om je webshop klaar te maken voor de feestdagen is om je shop visueel feestelijk te decoreren. Maak een mooie campagne-stijl die je laat terugkomen op:

- de homepage in de header-afbeelding
- tijdelijke gift guide
- feestdagen pagina waar je alle belangrijke info zet + levertijden
- social media accounts
- nieuwsbrieven

Denk aan rode en groene achtergronden, afbeeldingen met jouw feestdagen-thema, zelfs misschien wel animatie... Hiervoor kun je prima gebruik maken van [Creative market](#). Daar vind je tal van leuke grafische elementen om jouw feestdagen-campagne mee vorm te geven.

Als je de homepage liever niet wilt aanpassen, maak dan in elk geval een feestelijke landingspagina. De timing? Na Black Friday kun je los.

Zoek bij [Creativemarket.com](#) op 'christmas' en je vindt vast geschikt artwork.



**Snowy Christmas script font & logos** \$18  
by Tabita's shop in Fonts



**Christmas Lights Vector** \$8  
by Kelly Jane Creative in Graphics



**Knitted Christmas Patterns** \$9  
by JuliaMalinovskaya in Graphics



**Christmas Gnomes Watercolor Wi...** \$22  
by Watercolor Nomads in Graphics



**Watercolor Christmas Clipart** \$4  
by DigitalArtsi in Graphics



**Christmas Bundle** \$19  
by Zeppelin Graphics in Graphics

## 2 Mobile first/only

Is je in de statistieken ook opgevallen dat mobiel bezoek alsmaar blijft groeien? Niet zo vreemd, want consumenten kopen tegenwoordig namelijk steeds meer via hun mobiel in plaats van via een desktop. Ter illustratie: er zijn nu in 2023 15 miljard mobiele apparaten op de wereld en 79% van alle online verkopen worden mobiel gedaan.

De prognose is dat het dit jaar weer hoger zal liggen dan vorig jaar. Op Fonk las ik hierover: "De komende jaren neemt het aandeel van mobiel binnen online aankopen snel toe. Zo gebruikt nu ongeveer twee derde van de (Nederlandse) online kopers hun mobiel om via internet te shoppen. In 2024 shopt bijna iedereen mobiel."

Zorg daarom dat jouw webshop voor 100% mobile-friendly is komende feestdagen. De up to date software die wij zelf gebruiken en aanbevelen is **Shopify** en daarbij aansluitend thema's van betrouwbare leveranciers zoals Out of the Sandbox of Pixel Union. Shopify is mobile friendly en voorloper op dit gebied. Ik zou zo gauw vóór de feestdagen niet meer switchen van systeem, maar mocht je het overwegen, dan is dat wellicht een goede to do voor het begin van het nieuwe jaar.

Wil je alvast een idee? Kijk dan on demand [dit webinar](#) eens.



The advertisement features a light blue background with a yellow starburst icon on the left containing a storefront icon and the text "GRATIS + 10 STAPPENPLAN PDF". The main headline is "Waarom en hoe verhuis je naar Shopify?". Below it, the text reads "Gratis masterclass voor webshops Door Mariko Naber". At the bottom left is the logo for "Sell your stuff online awesome ecommerce" (SYSO), and at the bottom right is the "shopify partners" logo.

## 3 Maak je mailinglist huge!

E-mailmarketing lijkt op het eerste gezicht misschien niet meteen de hipste marketingtrend, maar schijn bedriegt. De nieuwsbrief blijft jaar na jaar stijgen in populariteit én effectiviteit.

Geloof je het niet? Tijdens Black Friday 2021, zorgde e-mailmarketing campagnes voor meer dan 35% van alle online verkopen.

Verzamel je nog geen e-mailadressen, dan kun je beter nu direct beginnen. Als het tijd is om die feestdagen e-mails te verzenden, ben je maar wat blij dat je de tijd hebt besteed aan het uitbreiden van je lijst.

De eenvoudigste manier om relatief snel e-mailadressen te verzamelen, is een vriendelijke pop-up in je shop in te stellen. Met een vriendelijke (!) pop-up haal je de bezoekers van je webshop/site over om op de mailinglist te abonneren. Shopify heeft tegenwoordig een eigen gratis app waarmee je dit heel makkelijk regelt!

*Dit is een voorbeeld van een heel succesvolle pop-up die leidt naar een van onze [handige webinars](#).*



The image shows a screenshot of a website with a red pop-up advertisement. The background of the website is a sunset over water. The pop-up is red and features a small dog wearing a red scarf. The text on the pop-up reads: "Gouden Advent Formule Webinar", "Maak een steengoede omzet de komende feestdagen!", and "MELD JE HIER GRATIS AAN". There is also a small 'X' icon in the top right corner of the pop-up. Below the pop-up, the text "Hi webshop ondernemer," is visible.

## 4 Doe het lekker anders

Het is geen geheim dat we bij SYSO anders proberen te denken om jou op een leuke manier onder de aandacht te krijgen bij potentiële klanten. Mede hierdoor is in 2020 ons happy lifestyle platform en shopping guide **Happlify** ontstaan.



### Waarom is Happlify interessant voor jou?

In de propvolle online markt van nu is het voor kwalitatieve MKB webshops steeds moeilijker om goed op te vallen. Social media posts verdwijnen vrijwel direct en in adverteren op die kanalen gaat steeds meer geld en frustratie zitten.

### Hoe val je dan nog op, ook (of juist) tijdens feestdagen?

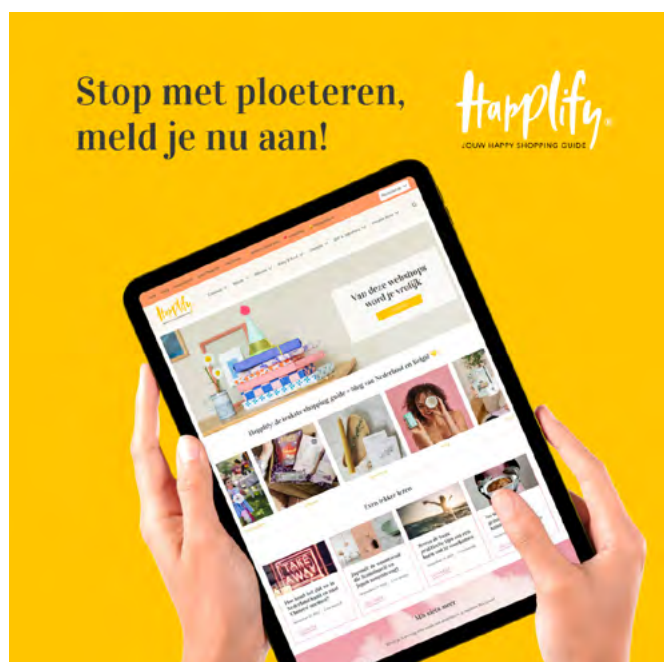
Laten we er niet omheen draaien: jouw publiek is hard toe aan positiviteit en een echte, persoonlijke benadering. Ze willen zich geen nummer voelen en zoeken inspiratie in een veilige omgeving met gelijkgestemden.

### Wat is Happlify?

Happlify is een hard groeiende, kwalitatieve shopping guide voor vrouwen (30+ jaar) die een positieve en vertrouwde plek zoeken waar zij kennis kunnen maken met leuke, bijzondere en veilige webshops. Het content platform trekt dagelijks veel bezoekers door inspirerende artikelen over lifestyle, shoppen, leuke uitjes en recepten.

Ook jij kan een uniek plekje creëren binnen onze hard groeiende happy place.

[Klik hier en word zichtbaar!](#)





## 5 Zorg voor een gift guide

Gift guides zijn onze feestdagen favourite en ik adviseer deze optie vaak omdat het nou eenmaal werkt. Een gift guide is een categorie waar je producten in plaatst die passend zijn bij het onderwerp, in dit geval Feestdagen cadeautips.

Een grotere gift guide kan bestaan uit meerdere categorieën zodat de klant meteen zijn of haar weg vindt naar cadeautjes van een bepaalde prijs categorie, voor jongens, meisjes, opa's, oma's, de romantische, stylish, fashionable, liefste, stoere, reislustige, sportieve moeder of vriendin enz. Kijk welke opties bij jouw winkelend publiek past.

Met een goede gift guide haal je de stress bij de klant weg, je maakt het hem of haar makkelijk en toch voelt het als een eigen keuze (dat werkt positief op het aankoopgedrag).

De cijfers liegen er niet om: bijna tweederde van de kerstinkopers geven aan graag een gift guide te gebruiken om hen te helpen de juiste keuze te maken. Gift guides (aka cadeaugidsen) spelen in social proof en wekken vertrouwen op.

Zie ook dit artikel: [Alles over de gift guide voor je webshop + walk through](#)

### HOLIDAY GIFT GUIDE

The ultimate guide for finding creative gift ideas for everyone on your list.



Great Gifts for Men



Unique Gift Ideas for Women



Cool Gifts for Kids

## 6 De Gouden Advent Formule

Dé manier om de feestdagen gepland en lucratief door te komen is onze Gouden Advent Formule. In het kort: je telt wekelijks af met een leuke aanbieding, winactie en tip. Op deze manier maak je aantrekkelijke content en heb je je (potentiële) klant ook echt wat te bieden.

### Wat is de Gouden Advent Formule?

Je telt hiermee af naar een event zoals Kerst. Net als die adventskalenders van vroeger waar je elke dag een vakje open mocht maken. Vaak waren er 25 vakjes/hokjes waarmee je aftelde naar eerste Kerstdag. Wij zetten dit graag in als campagne.

### Waarom zou je die moeite doen?

Omdat het werkt. Als je doet wat wij deden/adviseren dan heeft deze manier een imago element, een spel element en een verkoop element in zich. En die combinatie is goud! Het werkt omdat het een goed gevoel geeft, omdat je mensen helpt én omdat je on top of mind blijft bij jouw doelgroep!

**Word vandaag nog SYSO VIP** en je vindt er exclusief toegang tot al onze tools, de Gouden Advent Formule en meer handig advies om flink te verkopen.



**SYSO**  
**VIP**

voor jou: exclusief  
toegang tot alle  
SYSO tools en  
de SYSO VIP hangout



## 7 Focus op waar je doelgroep is

Als je voor social media kiest, ga dan voor waar je doelgroep is. In veel gevallen is dat Instagram, al is het natuurlijk wel afhankelijk van de markt, je branche en je publiek dus. De gemiddelde Shopify-bestelling die via Instagram binnen kwam was in 2019 gemiddeld \$65,-. Dat was toen al 15% hoger dan Facebook.

Hoe stimuleer je de verkoop met Instagram? Je begint met taggen van producten. Als je dat nog niet hebt gedaan is het nu hoog tijd om je Instagram om te zetten naar een zakelijk account en gebruik te maken van Instagram shopping. Is dat ingesteld en werkt het naar behoren, dan heb je een grote kans dat je producten zelfs in de spotlight terecht komen bij Instagram's op maat gemaakte shopping-feeds.

### 10 x meer traffic dan alle social media samen

De nieuwsbrief het meest effectieve marketingmiddel. Met deze cursus leer je álles: een converterende lay out, opzet, lezers geboeid houden, je mailinglist (als vanzelf) laten groeien, bonus-tips met als doel: meer omzet.

Handig om te weten: de [E-mailmarketing magic cursus](#) is los verkrijgbaar, maar ook bij [SYSO VIP](#) inbegrepen!



# 8 Gebruik kortingen spaarzaam en strategisch

Feestdagen-shoppers zijn altijd op zoek naar koopjes. Er zijn veel soorten deals die je kunt aanbieden: 15% korting, Koop 1 ontvang 1 gratis, Besteed €100,- of meer en bespaar 20% enz.

Een manier om erachter te komen welke strategie het beste bij jouw shop past is om te kijken naar eerdere statistieken. Kijk naar de verkoopgegevens van vorig jaar (of gegevens van eerder dit jaar), kun je voorspellen wat de bestsellers zullen zijn en welke producten mogelijk het meest geschikt zijn voor korting?

Een andere manier is om je klanten te vragen wat voor soort deals ze zouden willen zien. Doe een poll op social media of in je nieuwsbrief, en stem de kortingen vervolgens af op de verwachtingen van je klant.

## Liever geen korting?

Verzendkosten zijn conversie killers. Ongeveer 60% van de online shoppers beweren dat ze hun winkelwagen verlaten als de verzendkosten bekend worden gemaakt. Gratis verzending lijkt -helaas- gegroeid van een nice-to-have tot een must-have. Wil je een extra verkoop push voor de feestdagen? Overweeg dan een tijdelijke 'gratis verzending' actie (bij een bestelling vanaf een bepaald bedrag).

Meer weten? Luister dan naar de [SYSO podcast: 20 ideeën voor korting + alternatieven](#)



## 9 Urgentie werkt!

‘Alleen vandaag!’, ‘Tijdelijke aanbieding!’ en ‘Zolang de voorraad strekt’ zijn allemaal termen die je eerder hebt gehoord in Tel Sell commercials, en om een goede reden. Ze creëren een gevoel van urgentie en bieden een directe oproep tot actie. Als shoppers zien dat ze weinig tijd hebben om te profiteren van een voordeel, is de kans groter dat ze de bestelling doen.

Misschien lijken bovenstaande voorbeelden wat oubollig en teveel gebruikt, er zijn slimme strategische manieren om dezelfde boodschap over te brengen zonder dat het cheezy klinkt.

### Daar is een app voor

Met [Sales Pop up - social proof](#) kun je verschillende dingen fixen die heel goed zijn voor de conversie van je webshop, niet alleen met de feestdagen. Als het om urgentie gaat dan kun je met deze app bijvoorbeeld heel snel en eenvoudig een mooie countdown timer maken. Maar ook een voorraad afteller én -iets wat we zelf altijd inzetten- de sales notificatie. Nog meer goed nieuws? De app gaat pas wat kosten als het geld heeft opgeleverd. Nice!



# 10 Bied (last minute) cadeaubonnen aan

Cadeaus kopen is leuk én moeilijk. Je loopt eigenlijk altijd het risico dat je iets geeft wat uiteindelijk niet wordt gebruikt.

De cadeaubon is dan op zoveel manieren dé redding! Voor onzekere shoppers zijn cadeaubonnen een geweldige manier om een cadeau te geven waar de ontvanger zeker wat aan heeft. Er kan zelf gezocht worden naar iets wat écht bij hem of haar past.



**TIP:** Maak de cadeaubon leuk, verpak het als een cadeau en doe er een sample, kleinigheidje of snoepje bij. Zo ziet het er niet uit als een ongeïnteresseerde ‘noodgreep’ en is het direct ‘betaalde reclame’.

## Last minute redding

De digitale cadeaubon wordt ook vaak als laatste redmiddel in gezet op de laatste dagen voor Sinterklaas of Kerst. In die dagen is het niet



meer te garanderen dat een bestelling ook echt met de post op de plaats van bestemming komt. Een digitale cadeaubon biedt dan uitkomst. Met [Shopify](#) kun je deze handige online cadeaubonnen heel mooi regelen.

Bij [Bol.com](#) kun je kiezen voor een kaartontwerp. Misschien ook een leuk idee voor jouw digitale cadeaubonnen?

# 11 Bouw vertrouwen op met social proof

Weet je nog dat de Modewijzer van MB het populairste item was bij meisjes en op elk verlanglijstje stond? Of de Gameboy? Mensen willen wat anderen hebben. In de e-commerce wereld staat dit fenomeen bekend als 'social proof'.

Een geweldige manier om social proof op te bouwen, is door meldingen van recente verkopen te laten zien. Deze subtiele pop-upjes geven

je shop het gevoel van een bruisende stenen winkel. Men ziet van elkaar wat er wordt gekocht, wat hot is en dat helpt vertrouwen op te bouwen bij je bezoekers, wat gaandeweg zorgt voor toenemende conversies. De eerder genoemde app [Sales Pop up - social proof](#) doet dit onder andere voor jou. Eenmaal geïnstalleerd, kun je eenvoudig de layout en de frequentie van de meldingen beheren. De app houdt ook bij hoeveel conversie de pop-ups hebben bijgedragen.



## Over conversie gesproken...

Met een hogere conversie ligt groei binnen handbereik. Een hogere conversie klinkt misschien als magic, maar daar is echt geen magie voor nodig. Een paar eenvoudige tweaks, die je vaak zelf kunt fixen, kunnen al zorgen voor een enorme omzet boost. [Lees hier meer](#) over het boosten van je conversie. De conversie booster vind je ook bij [SYSO VIP](#) inbegrepen.

# 12 Help je klanten (zo efficiënt mogelijk)

Als webshop ondernemer weet je dat klantenservice belangrijk is. Als je de vragen van je klanten niet kunt beantwoorden, zullen ze waarschijnlijk niet blijven, laat staan kopen.

Daarom moet je altijd zo snel mogelijk positief reageren op e-mails, tweets, Facebook-berichten en Instagram DM's. Maar, maar het kost zo gruwelijk veel tijd. En... hoe langer het duurt voordat je de vraag hebt beantwoord, hoe groter de kans dat je de bestelling/klant verliest en ze bij de concurrent slagen.

## Maak een FAQ pagina

De Frequently Asked Questions pagina, of te wel, de 'veelgestelde vragen' pagina. Hier plaats je alle relevante vragen die je doorgaans worden gesteld door klanten. Je kan ook prima zelf vragen bedenken waarmee klanten zouden kunnen zitten en dan antwoorden met handige linkjes, tips en advies natuurlijk. Handig voor je klanten en goed ook voor de SEO.

## Maak gebruik van e-mailtemplates

Helaas kunnen wij jouw klanten niet automatisch beantwoorden en je mailbox leeg houden. We kunnen je wél helpen met het structureel verlichten van de e-mailtaak. In het e-book [Tijdbesparende e-mailtemplates voor je webshop](#) vind je:

- 26 zakelijke én vriendelijke e-mailtemplates
- 10 uitgebreide tips om de e-mailtaak te verlichten
- een goed functionerend, efficiënt retourformulier



## Gebruik een chatfunctie

De beste manier om klanten direct te helpen is een chatfunctie. Als een klant kan tegelijkertijd met jou kan chatten terwijl er geshopt wordt, zal dat de conversieratio zeker verhogen. [Tawk.to](#) is een fijne chat service.



# Feestdagen checklist

- ✓ Hang de slingers op in je webshop. Check [Creativemarket.com](https://creativemarket.com).
- ✓ Zorg dat je webshop voor 100% mobile-friendly is komende feestdagen. Maak eens een gratis demo aan bij [Shopify](https://shopify.com) (super mobile friendly).
- ✓ Maak je mailinglist huge door onder andere een goede en vriendelijke pop-up in te zetten.
- ✓ Plan goede nieuwsbrieven in en vergeet ook zeker niet om verlaten winkelwagen-e-mails in te stellen! Kijk eens naar [E-mailmarketing Magic](https://emailmarketingmagic.com).
- ✓ Maak een gift guide en overweeg [SYSO VIP](https://syso.com) voor veel meer van zulke handige tips.
- ✓ Social media? Kies waar je doelgroep zit.
- ✓ Gebruik kortingen spaarzaam en strategisch en overweeg tijdelijk gratis te verzenden als extra service.
- ✓ Urgentie werk en met de [Sales Pop up - social proof](https://salespop.com) maak je eenvoudig een mooie countdown timer.
- ✓ Bied cadeaubonnen aan. Zowel fysieke die je als cadeautje opstuurt, als digitale die als last minute redmiddel kunnen worden ingezet.
- ✓ Bouw vertrouwen op met social proof en neem in het nieuwe jaar je [algehele conversie](https://algeheleconversie.nl) onder de loep.
- ✓ Meld je aan voor de 5-daagse videotraining [Maak je webshop awesome](https://maakjewebshopawesome.com).

# Dankjewel

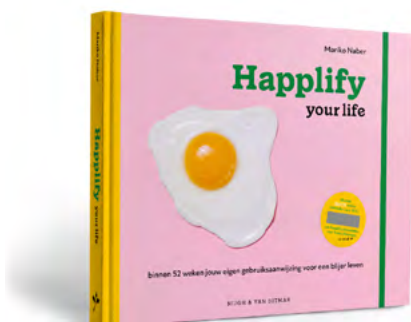
...voor het lezen van dit handboek, we wensen je heel fijne en succesvolle feestdagen toe en hopen je ook in het nieuwe jaar te mogen helpen met het nog succesvoller maken van jouw onderneming.

**Afgelopen jaar is weer voorbij gevlogen, maar je zit (nog steeds) in de juiste business!**

Hebben we een onderwerp gemist of heb je vragen over branding, webshop bouw en/of coaching? Neem even contact met ons op:

[hello@sellyourstuffonline.nl](mailto:hello@sellyourstuffonline.nl)

En vergeet je in december ook niet een beetje tijd voor jezelf te maken?



You rock BIG time!

Mariko & team [SYSO](#)

P.S.: Zoek je nog een onvergetelijk cadeau voor jezelf (of iemand anders) voor onder de kerstboom? Geef dan eens een écht gelukkig(er) nieuwjaar met mijn boek [Happlify your life](#).

# Merry Christmas!