

MAAK JE WEBSHOP  
HERFST READY  
*checklist*



Sell your stuff online  
awesome ecommerce



# MAAK JE WEBSHOP HERFST READY - checklist

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

---

Heb jij, als het einde van de zomer nadert, ook altijd zo'n zin in de herfst? Dan wordt het weer 'gezellig', we kunnen uitkijken naar leuke (en interessante inhaak) dagen zoals Dierendag, Halloween, Thanksgiving, Sint Maarten en natuurlijk Sinterklaas. Een webshop moet dan startklaar staan om er het meeste omzet uit te halen en je kunt hiermee niet vroeg genoeg zijn. Daarom deze handige checklist, zodat je concurrentie het nakijken heeft.

## ○ 1 - WAT WIL JE BEREIKEN DEZE HERFST?

Zonder er doekjes omheen te winden: wat wil je verdienen de komende maanden? Denk aan de komende maanden en bedenk wat er binnen die tijd binnen moet komen. Dat is je doel. Daar ga je naar werken en vanaf dat punt is het terugrekenen: wat moet ik daarvoor verkopen en dus inkopen, hoe zichtbaar moet ik zijn en waar doe ik dat? Wie kocht er vorig jaar en wat verkocht ik toen veel. Welk succes kan ik herhalen? Duizelt het je nu? Wil je hulp, dan kan ik het (nu al) niet laten om je te vertellen dat ik je hiermee kan helpen. Bijvoorbeeld met [1-op-1 Business coaching](#). Want juist uit de herfst en de feestdagen is zoveel te halen als je het slim speelt! Hoe dan ook: bepaal je doel en bedenk je acties! Zin in coaching? [Laten we bellen](#) of [mail](#) me even.

## ○ 2 - MÁÁK HET HERFST!

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

- de homepage in de header-afbeelding
- tijdelijke gift guide (sowieso al slim om die nu in te richten)
- social media accounts
- nieuwsbrieven

Denk aan najaarsachtergronden en afbeeldingen: herfstblaadjes, warme tinten, gezelligheid enz. Hiervoor kun je prima gebruik maken van [Creative market](#). Daar vind je tal van leuke grafische elementen om jouw najaarscampagne mee vorm te geven.

De timing? Check een beetje het weer, maar rond 1 september kun je zéker los.

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

## ○ 3 - GROEI MET DIE MAILINGLIST

De nieuwsbrief blijft als geliefd marketingmiddel jaar na jaar stijgen in populariteit én effectiviteit. Verzamel je nog geen e-mailadressen, dan kun je beter nu direct beginnen. De eenvoudigste manier om relatief snel e-mailadressen te verzamelen, is een vriendelijke pop-up in je shop in te stellen. Wij gebruiken daar inmiddels [MailerLite](#) voor, een heel fijn e-mailmarketingsysteem, waarmee mooie popups binnen no-time gemaakt zijn.

**Mooi voorbeeld:** Voor de webshop Staartjes en Strikjes ontwierpen en plaatsten we een popup die binnen een week direct zorgde voor 76 nieuwe inschrijvingen (leads) en 17 bestellingen. En dat was in 'slow season' eind maart. I rest my case.

**TIP:** Wil je nu eens écht goed aan de slag met je nieuwsbrief (slim!!), doe dan gewoon onze [online cursus E-mailmarketing magic](#).



# MAAK JE WEBSHOP HERFST READY - checklist

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

---

## ○ 4 - PLAN JE SUCCES

Gedver wat klinkt dat gladjes. Maar toch is het zo. Denk hierbij vooral aan content marketing. Plan je blogposts, nieuwsbrieven en socials de komende paar maanden nu eens echt vooruit. Doe het nu en bedank jezelf later, want als het druk is heb jij echt geen zin en tijd om al die dingen te fixen. Nu kun je nog helder denken en meters maken. Denk aan blogonderwerpen waarmee je je (potentiële) klant echt helpt zoals: 'Zo pak je al je cadeaus vliegensvlug in', '5 onvergetelijke kerstcadeaus voor minder dan €25', '3 hippe sinterklaassurprise ideeën' enz.

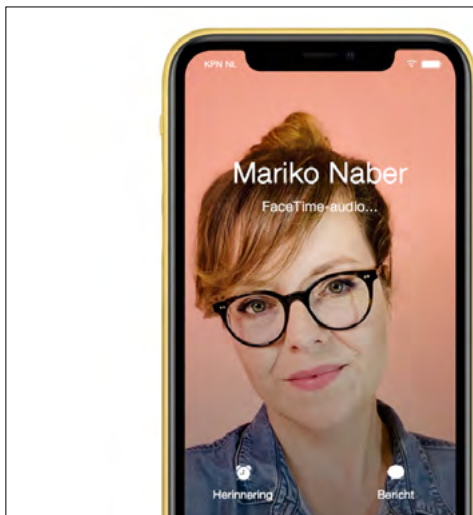
**Doen hoor!** Weet je niet waar te beginnen, doe het [Content coach programma](#), as simple as that! [Mail](#) me even dat je in wilt stappen, komt goed!

## ○ 5 - VERWEN JE KLANTEN EN BLIJF ON TOP OF MIND

Het is tijd om op te vallen en in het hoofd van je klant te blijven rondzingen. Dat doe je met het rondstrooien van leuke extra's zoals kortingen, cadeautjes, winacties en verrassingen. Maak het je klanten makkelijk om mee te doen. Waarom? Mensen hebben het druk (net als jij) en kiezen altijd de weg van de minste weerstand. Als shoppen en/of iets krijgen bij jou makkelijk is, dan kiezen ze daarvoor. Werk als het kan samen met andere shops of merken als het gaat om leuke acties. Waarom? Omdat de vijver dan groter is honey! Meer vis. Maak acties ook niet te ingewikkeld voor jezelf: gemak dient de mens. Lees ook: [Maak de snelste Instagram winactie ever](#)

## ○ 6 - RETARGET

Zet bij een drukke periode altijd retarget ads aan. Onderzoek wijst uit dat shops slechts 1% tot max. 3% van hun bezoekers omzetten in betalende klanten. Met andere woorden, gemiddeld gezien zullen slechts 2 van de 100 bezoekers een aankoop doen. Dit komt omdat het ongeveer 6 tot 8 aanrakingen kost voordat een klant besluit om van jou te kopen. En veel van jouw bezoekers komen nooit meer terug. De oplossing is om ze op je mailinglist te krijgen (zie punt 3) en/of met online retargeting advertenties. Hiermee laat je de producten elders nog eens zien die jouw bezoek bekeek toen ze bij jou waren. Een ander idee om ze terug te halen in de verlaten winkelwagen mail. Succes!



### DE VOLGENDE STAP

Je kunt deze checklist helemaal zelf fixen en afvinken. Maar zou je het fijn vinden dat je hiermee geholpen wordt en alles veel sneller op de rit staat zodat je kunt gaan omzetten? Dan help ik je daarmee graag.

[KLIK HIER](#) voor meer informatie

[KLIK HIER](#) om een focus call in te plannen