

Hoeveel bezoekers heeft  
een webshop nodig om  
ervan te kunnen leven?

*HET BEWAAR ARTIKEL +  
DE (INVUL)FORMULES*



Sell your stuff online  
awesome ecommerce



# HOEVEEL BEZOEKERS HEEFT EEN WEBSHOP NODIG OM ER VAN TE KUNNEN LEVEN?

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

---

Zo, laten we niet om de hete brei heen draaien: hoeveel bezoekers heeft een gezonde webshop nodig? Een webshop die jou voorziet van een goed inkomen of... meer, hoeveel traffic is daar dan voor nodig? Maandelijks, wekelijks en dagelijks? En wat kost het eigenlijk, meer bezoekers naar je shop krijgen? Dat antwoord vind je in dit artikel mét de beste tips om dat bezoekersaantal op te krikken.

## STAP 1 - WAT WIL JE VERDIENEN?

Om te weten hoeveel bezoekers jouw webshop nodig heeft moet je even helemaal terug naar het begin en jezelf deze vraag stellen: 'Wat wil je verdienen?'. Deze vraag stel ik bijna altijd aan het begin van een coachingstraject. Het valt me op dat veel ondernemers het moeilijk vinden te bepalen wat ze per maand aan winst willen maken. Vaak wordt er 'zoveel mogelijk' gezegd en dat begrijp ik, maar hiermee maak je niet inzichtelijk wat je daarvoor moet doen. En als je dat doel niet helder voor ogen hebt, dan doe je uiteindelijk maar wat en dát leidt vaak tot niks.

Laten we als voorbeeld het modaal gemiddeld inkomen nemen. Dat ligt momenteel rond de €3.100 bruto per maand.

## NOTEER HIER IN WAT JIJ WILT VERDIENEN (BRUTO PER MAAND)

---

## STAP 2 - WAT IS DE GEMIDDELDE BESTELWAARDE IN JE SHOP?

De gemiddelde bestelwaarde bereken je het makkelijkst door de bedragen van alle bestellingen van de afgelopen 90 dagen bij elkaar op te tellen en te delen door het aantal bestellingen. Dat is de gemiddelde bestelwaarde en die is per webshop afhankelijk van verschillende factoren zoals onder andere de branche waarin je je begeeft, de tijd van het jaar enz. Als je een shop hebt in stationery ligt jouw bestelwaarde een stuk lager dan bij een webshop die SMEG koelkasten verkoopt. Ik noem maar wat. Laten we voor het rekenvoorbeeld een gemiddelde bestelwaarde van €65 aanhouden en als we dat voor het gemak door twee delen heb je de gemiddelde brutowinst per verkoop (alle kosten eraf gehaald): €33.

## NOTEER HIER IN WAT JIJ WILT VERDIENEN (BRUTO PER MAAND)

---

## STAP 3 - HOEVEEL BESTELLINGEN HEB JE NODIG?

Nu we weten wat we willen verdienen en wat de gemiddelde bestelwaarde is kunnen we uitrekenen hoeveel bestellingen je per maand nodig hebt om aan jouw inkomen te komen. Hiervoor deel je de brutowinst door de bestelwaarde.

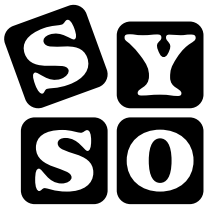
Gewenste brutowinst p/m €3.100 (brutowinst, dus omzet minus inkoopprijs)

Gemiddelde bestelwaarde €33 (ook brutowinst)

Aantal gemiddelde bestellingen nodig per maand 94

Aantal gemiddelde bestellingen nodig per week 24

Aantal gemiddelde bestellingen nodig per dag 3 tot 4



# HOEVEEL BEZOEKERS HEEFT EEN WEBSHOP NODIG OM ER VAN TE KUNNEN LEVEN?

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

---

De cijfers kun je uiteraard zelf nu gaan aanpassen naar jouw gewenste inkomen en gemiddelde bestelwaarde en dan heb je daar het aantal bestellingen wat je wekelijks nodig hebt.

**NOTEER HIER DE GEMIDDELDE BESTELWAARDE VAN JOUW SHOP (BRUTO)**

---

**MAAK NU DE SOM 'BRUTO WINST : BESTELWAARDE = GEM. AANTAL BESTELLINGEN P/M NODIG'**

Voorbeeld:  $3.100 : €33 = 94$  bestellingen per maand nodig

---

Maar... hoe kom je aan die bestellingen?

## WAT IS CONVERSIE?

Conversie betekent eigenlijk heel eenvoudig 'het behalen van een vastgesteld doel'. Als jij bijvoorbeeld vaststelt dat het doel van je webshop is dat bezoekers een bestelling doen dan is dat 'conversie'. Maar je kunt ook als doel hebben dat bezoekers zich inschrijven voor je nieuwsbrief door hun e-mailadres achter te laten.

Het conversiepercentage van MKB webshops- en sites ligt vaak rond de 1%. Dat betekent dat 1 op de 100 bezoekers overgaat tot de actie die je als doel hebt gesteld. Met andere woorden 99% van de webshop bezoekers doet niets (van wat jij wilt) en gaat weer (met lege handen) weg. Met SYSO proberen we altijd te streven naar een conversie tussen 2 - 3% en liefst hoger.

**Dus 100 bezoekers maakt 1 bestelling = 1% conversie**

## STAP 4 - WAT IS DE CONVERSIE VAN JOUW WEBSHOP?

Bij goede webshop software zoals [Shopify](#) heb je een lekker overzichtelijk dashboard en dat heet Analytics. Daar vind je heel handig cijfers als: totale omzet, bezoekers, percentage terugkerende klanten, conversiepercentage, gemiddelde bestelwaarde enz. Precies de getallen die nodig zijn en zoals hierboven ook beschreven. Heb je zo'n shop dan lepel je die getallen er hier zo uit.

## STAP 5 - DE REKENSOM

Stel dat we uitgaan van 1% conversie zoals de gemiddelde MKB webshop heeft, dan komen we op de volgende rekensom:

### Voorbeeld 1

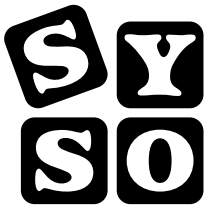
$94$  aantal gemiddelde bestellingen per maand  $\times 100 = 9.400$  maandelijkse bezoekers.

$9.400 : 30$  dagen =  $313$ . Dan heb je dus  $313$  bezoekers per dag nodig (voor een modaal inkomen).

### Voorbeeld 2

Heb je een goed geoptimaliseerde webshop die 3% converteert dan gaat de som zo:

$94$  bestellingen  $\times 33 = 3.100$  maandelijkse bezoekers.  $3.100 : 30 = 103$ . Dan heb je  $103$  bezoekers per dag nodig (voor een modaal inkomen).



# HOEVEEL BEZOEKERS HEEFT EEN WEBSHOP NODIG OM ER VAN TE KUNNEN LEVEN?

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

---

Wat lekker hè, om het zo eens voor je te hebben. Want, trust me - zorgen dat je traffic 100 bezoekers per dag is, is echt goed te doen. En nog meer goed nieuws: je conversie verhogen ook.

**NOTEER HIER JOUW CONVERSIEPERCENTAGE**

---

**MAAK NU ZELF DE SOM 'GEM. AANTAL BESTELLINGEN P/M X CONVERSIEGETAL = AANTAL MAANDELIJKSE BEZOEKERS NODIG'**

Voorbeeld:  $94 \times 100 = 9.400$  maandelijkse bezoekers (gedeeld door 30 = aantal dagelijkse bezoekers)

---

## STAP 6 - JE CONVERSIE EEN FLINKE BOOST GEVEN

Er zijn ongeveer 20 valkuilen die je dicht kunt gooien als het om conversie gaat. En als je hiermee van 1 naar 3% gaat, dan zie je hierboven wat dat doet met je maandelijkse omzet. 1% verhoging is vaak al een verdubbeling van je inkomen! Maar hoe doe je dat? Daarmee helpen we je graag. En dat kan heel goed met onze slimme Conversie booster, één van de meest populaire losse tools van SYSO.

Met de Conversie booster verhoog de conversie van jouw webshop of website. Je leert hiermee wat je moet weten over conversie. Je scant je webshop op alle cruciale punten en verbetert direct waar nodig. Want je weet nu: als de conversie omhoog gaat, stijgt de omzet. Je kunt de booster los bestellen voor €197,- of met mijn hulp erbij €497,-

Wil je graag meer van dit soort handige tools? Kijk dan eens serieus naar een SYSO VIP abonnement. Hiermee krijg je direct toegang tot alle SYSO tools en de SYSO VIP hangout waar je een fijne community aan ambitieuze ondernemers vindt met als motto 'We rise by lifting others'. SYSO VIP is dé manier om te groeien met plezier!

## HOE ZORG IK VOOR MEER BEZOEKERS?

Goed, nu je de formule weet en wellicht ook al je eigen cijfers, dan mis je wellicht nog één ding. Want aan alle cijfers kun je 'trekken'. Zo kun je je conversie verhogen, met de booster bijvoorbeeld. Ook zijn er handige tricks om je bestelwaarde te verhogen, maar het grootste hangijzer blijft altijd: hoe zorg ik voor meer bezoekers (aka traffic)?

SYSO geeft hier regelmatig een webinar over, 'Boost your traffic als een marketing pro' is er zo één. De replay hiervan vind je in de SYSO webinar tv, deze tool is los te bestellen, maar is ook inbegrepen bij het SYSO VIP abonnement.

Voor meer bezoekers heb je marketing nodig as simple as that. In het kort heb je gratis en betaalde traffic. Denk bij gratis traffic aan content marketing, SEO, organische social media posts, het versturen van nieuwsbrieven, een steengoede klantenservice enz. Gratis is dit niet echt, want jouw tijd kost natuurlijk geld en een nieuwsbriefcursus bijvoorbeeld ook.

Maar met betaalde traffic worden vaak advertenties bedoeld zoals Google en social media ads.



# HOEVEEL BEZOEKERS HEEFT EEN WEBSHOP NODIG OM ER VAN TE KUNNEN LEVEN?

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

---

## WAT KOST MEER TRAFFIC?

Wij hebben soms ads die op €0,10 per resultaat lopen, maar er zijn er ook die doorschieten naar een aantal euro. De prijzen lopen flink uiteen en zijn ook afhankelijk van onnoemelijk veel factoren zoals branche, de tekst, vormgeving, timing, soort media, publiek enz.

Je hoort over het algemeen vaak dat in een snel rekenvoorbeeld een lead ongeveer €1,- kost.

In dat geval kost 1.000 meer bezoekers je €1.000,-

Als 1% dan iets bestelt van €33 (bruto)...

Dat is niet echt een lekker idee hè? Gelukkig zijn er veel manieren van marketing (betaald en gratis) te combineren. Wij noemen dat 'jouw magic mix', een combinatie van een paar super effectieve middelen die voor jou goud zijn als het gaat om meer bezoekers. Want echt, dat alles kan, betekent niet dat alles moet.

Handig weetje: het gemiddelde van marketing kosten wordt vaak op 20% gezet.

Lees ook eens: [De \(bijna\) onschatbare waarde van jouw bestaande klant](#)

## EEN GOEDE WEBSHOP HEEFT HET ALLEMAAL

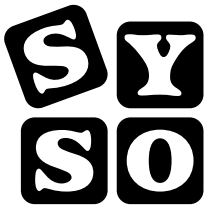
Een goede webshop converteert, trekt bezoekers aan en is zo aantrekkelijk dat je publiek terugkomt. Dit is de homebase van je onderneming, waar je met gemak aan je cijfers kunt trekken en je (potentiële) klanten een fijne, veilige plek geeft om keer op keer te komen shoppen.

Regelmatig kloppen ondernemers bij SYSO aan voor een restyling van hun branding, vaak in combinatie met een verhuizing van hun webshop naar Shopify. Dat zijn mooie projecten waarbij we geweldige resultaten zien.

Suzanne van Little Suzies deed dit en maakte er een compleet traject van door voor een Golden ticket te gaan. Toen ze bij ons terecht kwam was het naar eigen zeggen 'erop of eronder'. Ze had geen richting met haar sieraden shop, verkocht bar weinig, kon haar webshop niet zelf besturen. Laat staan er een carrière van maken. Nu 1 jaar, een rebranding, nieuwe webshop, een coachingstraject en SYSO VIP abonnement later heeft ze haar draai volledig gevonden. Haar oorbellen verkopen als zoete broodjes, ze werkt aan een wholesale kanaal en haar webshop draait als een malle. Niet alleen haar onderneming is veranderd, het heeft ook een enorme impact op haar leven en het plezier dat ze nu heeft.

*"Zonder SYSO en golden ticket was mijn webshop nog steeds een frustratie punt, waar het nu een goedlopend bedrijf is", Suzanne - Littlesuzies.nl*

Naast een compleet Golden ticket kun je uiteraard gaan voor een goede (re)branding, want uiteindelijk valt of staat daar in het begin alles mee. Of als je branding op orde is, maar je shop gewoon ram-melt kun je verhuizen of gaan voor een Shopify revamp.



# HOEVEEL BEZOEKERS HEEFT EEN WEBSHOP NODIG OM ER VAN TE KUNNEN LEVEN?

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

---

## JE WEBSHOP LATEN REVAMPEN, WAT IS DAT?

Het doel van een Shopify revamp is een shop waar jouw merk en producten veel beter uit de verf komen.

We adviseren je over een gloednieuw thema met heel veel handige marketing tricks

We maken je pagina's conversie gericht op

We kijken naar je SEO en je krijgt een cheatsheet om hiermee aan de slag te gaan

We geven je tips voor slimme apps (en installeren die)

We maken je shop multilanguage (automatisch met een app naar twee extra talen)

Tot slot krijg je een coachingssessie met mij om alles goed door te lopen en alle vragen te stellen die je nog hebt.

## ZIN IN EEN REVAMP?

Door de grote vraag naar onze diensten nemen we drie revamps per maand aan. Zo houden we genoeg tijd voor elk project, kunnen we de kwaliteit van ons werk waarborgen én blijft het ook nog eens heel leuk. Neem even [contact](#) op om te weten wat de prijs is en wanneer we jouw revamp kunnen doen.

## LONG STORY SHORT:

### HOEVEEL BEZOEKERS HEEFT EEN WEBSHOP NODIG OM ER VAN TE KUNNEN LEVEN?

- 1 Reken eerst uit wat je wilt verdienen per maand.
- 2 Kom achter de gemiddelde bestelwaarde van je webshop.
- 3 Bereken hoeveel bestellingen je per maand nodig hebt om aan je gewenste maandinkomen te komen.
- 4 Weet wat de conversie van je webshop is.
- 5 Probeer je het conversiepercentage van je webshop te verhogen als je meer wilt gaan verdienen.
- 6 Vind jouw eigen magic marketing mix.
- 7 Maak een strategie om meer bezoekers naar je webshop te krijgen.
- 8 Laat SYSO je [helpen](#) als je het moeilijk vindt dit alleen voor elkaar te krijgen.

## HANDIGE LINKS UIT DIT ARTIKEL

[SYSO VIP](#)

[Golden ticket](#)

[Conversie booster](#)

[Content coach programma](#)

[1-op-1 business coaching](#)

[SYSO webinar tv](#)

[Webshop revamp](#)

[Webshop](#)

[Branding](#)

## VOND JE DIT PITTIG?

In de maandelijkse masterclasses van [SYSO VIP](#) worden dit soort zaken in de groep behandeld. Wil je liever 1-op-1 geholpen worden? Deze berekeningen kan ik 1-op-1 doen met jou doen in een [business coachingstraject](#). Dat geeft zoveel meer inzicht en plenty handvaten om jouw groeiplan te maken!



# HOEVEEL BEZOEKERS HEEFT EEN WEBSHOP NODIG OM ER VAN TE KUNNEN LEVEN?

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL



**SYSO VIP 2023**

## SYSO VIP

Word nu SYSO VIP en je krijgt:

- alle SYSO tools (t.w.v. €2.513,-)
- 12 Masterclasses, groei challenges en 12 inloopochtenden
- toegang tot de besloten SYSO VIP hangout
- voorrang op alle acties, nieuws, leuke extra's, handige downloads en elk seizoen gezamenlijke giveaways

**DE INTRODUCTIE DEAL:** stap je nu in voor een heel jaar (2023), dan betaal je maar 10 maanden én krijg je de rest van 2022 cadeau.

## SELL YOUR STUFF ONLINE:

### JOUW GEHEIM VOOR SUCCESVOL ONDERNEMEN!

Ik ben Mariko Naber - branding en online marketing specialist voor ondernemers die een succesvolle carrière willen maken van hun webshop of online onderneming. Samen met mijn man Mark heb ik Loaded ink design agency BNO. Daarnaast runde ik 10 jaar het populaire sieradenmerk Applepiepieces met webshop (nu verkocht). Op basis van deze kennis en ervaring help ik nu andere online ondernemers aan meer klanten, meer omzet en meer tijd voor zichzelf (balans!). Volgens mij kan iedereen een online onderneming of webshop beginnen, maar het succesgeheim ligt in de combinatie van een steengoede planning, je onderscheiden en je eigen marketingmix vinden (die leuk is!).

**Branding is onze oorsprong, daarvoor kun je al 20+ jaar bij ons terecht. Benieuwd? [Klik hier.](#)**



**OVER ONS**

✓ **INSPIRERENDE CASESTUDIES VIND JE HIER: [SELLYOURSTUFFONLINE.NL/CASESTUDIES](https://sellyourstuffonline.nl/casestudies)**