

Webshop starten: de complete checklist

Druk deze checklist af en vink stap voor stap af wat u al geregeld heeft. Zo weet u precies waar u staat voordat u uw webshop laat bouwen.

1. Concept en product

- ☐ Welk type product ga ik verkopen?
- ☐ Is er voldoende vraag naar dit product?
- ☐ Waarom zou een klant bij mij kopen, en niet elders?
- ☐ Is dit een eenmalige aankoop, of kan een klant terugkomen?
- ☐ Maak ik het product zelf, koop ik het in, laat ik het produceren, of werk ik met dropshipping?
- ☐ Gelden er specifieke regels of certificeringen voor dit product?

2. Doelgroep en concurrentie

- ☐ Wie is mijn ideale klant, zo concreet mogelijk?
- ☐ Welk probleem of welke behoefte lost mijn product op?
- ☐ Wat is het budget van mijn doelgroep?
- ☐ Via welke kanalen bereik ik hen?
- ☐ Wie zijn mijn belangrijkste concurrenten?
- ☐ Hoe verhouden mijn prijzen, aanbod en service zich tegenover hen?
- ☐ Wat is mijn onderscheidende factor?

3. Financieel plan

- ☐ Wat zijn mijn opstartkosten (webshop, voorraad, ...)?
- ☐ Wat zijn mijn vaste kosten (hosting en onderhoud jaarlijks, SEO/GEO maandelijks)?
- ☐ Wat houd ik netto over per bestelling, na inkoop, verpakking, verzending, transactiekosten en btw?
- ☐ Hoeveel bestellingen heb ik nodig om break-even te draaien?
- ☐ Heb ik een buffer voor onvoorziene kosten?
- ☐ Hoeveel startkapitaal heb ik nodig, en hoe financier ik dat?
- ☐ Heb ik voor mezelf een tijdlijn uitgezet van waar ik met mijn webshop wil staan (bv. over 3 maanden, 1 jaar, 3 jaar)?

4. Voorraad en leveranciers

- ☐ Hoeveel budget kan en wil ik vastzetten in voorraad?
- ☐ Wat is mijn kritieke minimumvoorraad, rekening houdend met de levertermijn van mijn leveranciers?
- ☐ Zet ik dropshipping enkel in als aanvulling op mijn eigen gamma, of als hoofdmodel?
- ☐ Heb ik voldoende producten/assortiment om geloofwaardig over te komen bij mijn doelgroep?
- ☐ Wie zijn mijn leveranciers, en hoe betrouwbaar zijn ze?
- ☐ Waar en hoe sla ik mijn voorraad op?
- ☐ Wat doe ik met beschadigde of geretourneerde producten?
- ☐ Kan ik snel bijbestellen als een product plots populair wordt?

5. Juridisch en administratief

- ☐ Heb ik een ondernemingsvorm gekozen en ben ik ingeschreven bij de KBO?
- ☐ Ben ik geregistreerd voor btw?
- ☐ Heb ik duidelijke algemene voorwaarden?
- ☐ Respecteer ik het wettelijke herroepingsrecht van 14 dagen?
- ☐ Heb ik duidelijke leverings- en retourvoorwaarden, en heb ik zelf bepaald wie de retourkosten draagt?
- ☐ Heb ik een correct privacybeleid (AVG/GDPR)?
- ☐ Gelden er specifieke regels voor mijn product (bv. voeding, cosmetica, elektronica)?

6. Betalen, verzenden en retourneren

- ☐ Welke betaalmethodes wil ik aanbieden (o.a. Bancontact, iDEAL en de courante creditcards)?
- ☐ Wie betaalt de verzendkosten: ikzelf, de klant, of gratis vanaf een bepaald bedrag?
- ☐ Verzend ik enkel binnen België, of ook internationaal?
- ☐ Hoe organiseer ik retours en terugbetalingen?
- ☐ Wat is mijn beleid bij een beschadigd of verkeerd geleverd pakket?

7. Klantenservice en logistiek

- ☐ Hoe snel verzend ik na een bestelling?
- ☐ Wie verpakt en verstuurt de bestellingen?
- ☐ Tot waar wil ik verkopen: enkel België, België en de buurlanden, heel Europa, of wereldwijd?
- ☐ Bied ik mijn webshop in meerdere talen aan, afgestemd op mijn doelgroep en verkoopgebied?
- ☐ Hoe optimaliseer ik mijn verzendkosten (bv. via een verzendplatform met meerdere vervoerders)?
- ☐ Via welke kanalen kan een klant mij bereiken (e-mail, telefoon, WhatsApp)?
- ☐ Binnen welke termijn antwoord ik op vragen of klachten?
- ☐ Wat doe ik als een pakket vertraging heeft of verloren gaat?

8. Vertrouwen en branding

- ☐ Heb ik een naam, logo en huisstijl die professioneel overkomen?
- ☐ Zijn mijn productfoto's en -beschrijvingen van goede kwaliteit?
- ☐ Wat is mijn onderscheidende factor, waarom kopen bij mij?
- ☐ Vertel ik een overtuigend verhaal over wie ik ben en waarom ik deze webshop ben gestart?
- ☐ Hoe verzamel en toon ik reviews of andere bewijzen dat klanten mij vertrouwen?

9. Aankondigen en promoten

- ☐ Heb ik al een bestaand netwerk (winkel, klanten, social media) dat ik vooraf kan aankondigen?
- ☐ Zijn mijn concept, doelgroep en financieel plan al concreet genoeg om mee te starten?
- ☐ Weet ik dat vindbaarheid (SEO/GEO) pas écht op gang komt na de lancering, en dat dit standaard vanaf de start wordt meegenomen?

Nog vragen?

Contacteer ons vrijblijvend voor een eerste gesprek.

M 0496 28 38 05

info@website-designer.be