

white
paper

20
19

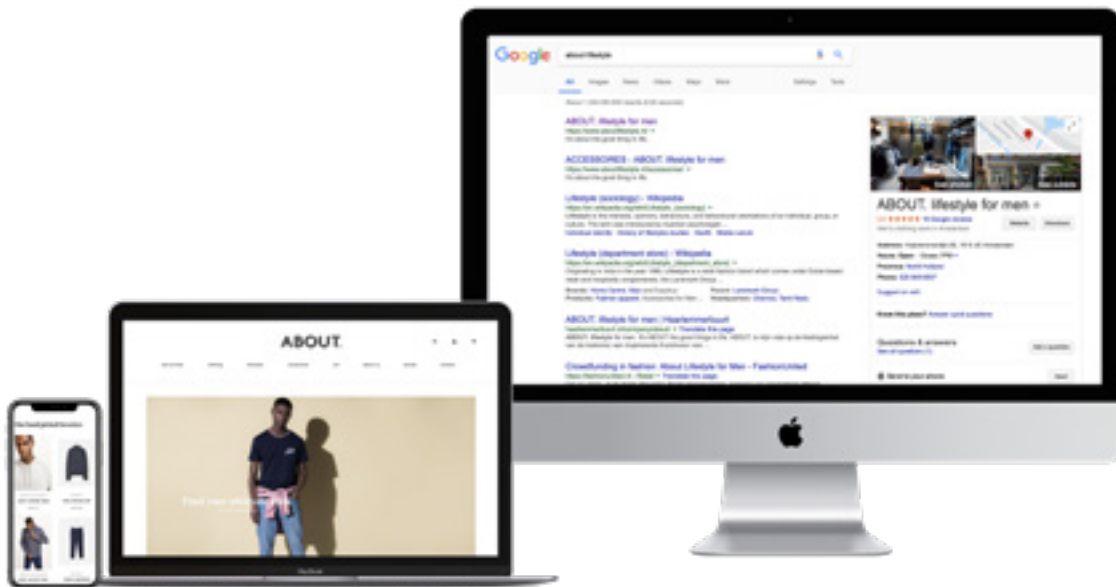
Koopgids WW Webshopsoftware 2019

Vind het beste eCommerce
platform voor jow bedrijf

Inleiding

Wegens het grote aanbod van webwinkelsoftware is het voor ondernemers vaak moeilijk om een eCommerce platform te kiezen dat het beste aansluit bij hun behoeftes en wensen. Je ziet veelal door de bomen het bos niet meer, en het kan lastig zijn om een onderscheid te maken tussen de verschillende systemen. Wat heb je nou écht nodig?

Daarom willen wij u met deze checklist graag op weg helpen om de juiste keuze te maken voor uw bedrijf. Leer welke eigenschappen een goede webshopsoftware moet hebben, zodat u deze kunt bespreken met de potentiële software providers en zodoende de juiste beslissing kunt nemen.



Open Source of SaaS?

Begin bij het begin en bedenk allereerst hoeveel tijd, kennis en kapitaal je hebt om aan webwinkelsoftware te besteden. Heb je genoeg web developer kennis en tijd om zelf de software in te duiken en aan de code te sleutelen? Heb je de middelen om een externe web developer in te huren of wil je liever zelf de flexibiliteit hebben om de webwinkel eenvoudig om te zetten en aan te passen, zelfs wanneer je geen technische achtergrond hebt?

Kortom, jouw situatie is de hoofdfactor bij het kiezen van een passende software. Als je een webwinkel wilt opzetten, dan kun je kiezen uit twee soorten platforms:

- » **Open Source (OS)**: de webwinkel broncode wordt volledig door jou of een web developer gecreëerd en beheerd. Updates gebeuren niet automatisch en zijn normaliter ook niet gratis.
- » **Software as a Service (SaaS)**: de webwinkel wordt gehost op de server van een webwinkelleverancier en je kunt de webwinkel helemaal personaliseren voor jouw bedrijf. Je betaalt een periodiek vast bedrag voor het gebruik van de webwinkel. Programmeerkennis is niet vereist en bij sommige SaaS-aanbieders zijn alle software updates gratis

Omdat Open Source vrije toegang tot de code biedt, is het voor sommigen aantrekkelijk om hun webwinkel te bouwen met een OS software. Toch kan het voor o.a. (beginnende) ondernemers beter zijn om hun webwinkel met een SaaS software te bouwen, mede omdat je dan niet afhankelijk bent van een dure web developer en betaalde updates. Ook bieden moderne SaaS platformen een enorm pakket aan functionaliteiten waar je voordeel uit kunt halen.



Open Source of SaaS?

Hieronder vind je de voordelen en nadelen van een OS en SaaS software:

Open Source Software	SaaS Software
VOORDELEN	
<ul style="list-style-type: none">» Je hebt complete vrijheid dankzij de toegankelijkheid van de code.» Je bent zelf de eigenaar van de software en zit niet vast aan één leverancier.» Je kunt de webwinkel overal hosten en kunt zelf het programma verrijken met plugins en andere extra's.	<ul style="list-style-type: none">» Je hoeft niets te installeren en hoeft enkel in te loggen op het platform.» Je hebt in principe geen technische vaardigheden of web development kennis nodig. De installatie en implementatie wordt grotendeels uitgevoerd door de leverancier.» Je hebt minder ontwikkelingstijd nodig om de webwinkel op te zetten en aan te passen. Je kunt binnen no-time online zijn en starten met verkopen.» Je werkt altijd met de laatste technologie, omdat de leverancier gratis en regelmatig de updates doorvoert.» Je kunt het platform uitbreiden met eenvoudig te integreren apps.» Je kunt geïntegreerde data-rapporten creëren en analyseren.



Open Source of SaaS?

Open Source Software	SaaS Software
NADELEN	
<ul style="list-style-type: none">» De opzet vereist (externe) web experts en developers; dit brengt hogere kosten met zich mee.» Het ontwikkelingsproces kost veel tijd en vraagt om een hoog startkapitaal.» De software is technisch complex en er zijn veel verschillende additionele onderdelen nodig.» Er zijn extra kosten voor de hosting, de software updates en het onderhoud.	<ul style="list-style-type: none">» Je bent geen eigenaar van het platform.» Je hebt minder aanpassingsvrijheid dan bij een OS software. Voor zeer specifieke en persoonlijke aanpassingen kun je echter te allen tijde met een goede maatwerkpartner werken.

Bij gebrek aan web development kennis alsook voldoende tijd en kapitaal is een SaaS software veelal een betere keuze wanneer ondernemers online willen verkopen.

Tevens werk je, net zoals bij een OS platform, met de nieuwste technologieën, maar je bent zelf niet verantwoordelijk voor de doorvoering van de updates.



01

Gebruiksvriendelijkheid

De backend van een webwinkel moet eenvoudig in gebruik zijn. Niet alleen voor jezelf, maar ook voor de medewerkers van jouw bedrijf. Het hele team moet met minimale training met het platform kunnen werken. Ook wanneer er iets aangepast moet worden, een product snel toegevoegd moet worden of als er een module mist.

Veel Open Source systemen zijn zo uitgebreid en technisch dat het vaak ingewikkeld is om het platform zonder voorkennis te gebruiken. Een SaaS platform is dan een betere oplossing, zeker als je zo flexibel mogelijk wilt zijn en geen dure programmeur wilt inhuren voor de opzet en toekomstige wijzigingen.

Hier moet je op letten:

Snelle log-in, navigatie en een overzichtelijke interface.

Hoofd-dashboard met informatie over o.a. bezoekers, omzet en bestellingen.

Zoekfunctie om snel de juiste feature te kunnen vinden.

Knop om direct naar de voorkant van de webwinkel te gaan.

Overzicht van alle bestellingen, inclusief offertes, facturen, verzendingen en retouren.

Overzicht van alle producten, omschreven met foto's, merk, leverancier, prijs en visibiliteit in de webwinkel.

Lijst van alle klanten en klantgroepen.

Eenvoudig de kleuren, banners, afbeeldingen, lettertype, contactgegevens en het logo van de webwinkel aanpassen.

- ✓ De checklist gaat verder op de volgende pagina.



01

Gebruiksvriendelijkheid

Hier moet je op letten:

Makkelijk de links van social media knoppen aanpassen.

Met een klik de gefeaturede producten en productcategorieën wijzigen.

Nieuwe productcategorieën onder een hoofdcategorie toevoegen.

Email-, offerte-, verzending- en factuurtemplates binnen het platform aanpassen.

Website content snel en gemakkelijk binnen het platform aanpassen.

Presets (Bijvoorbeeld: vooraf de productinstellingen zoals kledingmaat en kleur invoeren).

Productvarianten (Bijvoorbeeld: maten en kleuren).

Geïntegreerde lijsten van leveranciers wanneer er snel voorraad ingekocht moet worden.

Eenvoudig de kleuren, banners, afbeeldingen, lettertype, contactgegevens en het logo van de webwinkel aanpassen.

Accounts creëren om gebruikersrechten toe te kennen aan het personeel (Bijvoorbeeld: wanneer je omzet-rapporten en andere statistieken wilt afschermen).

Gratis support wanneer je er zelf niet uitkomt.



02

Templates and Design

De look and feel van jouw webwinkel is bepalend voor het succes van de webwinkel. Het is daarom belangrijk om een design te gebruiken die je volledig kunt personaliseren.

Hiermee voorkom je dat jouw webwinkel te veel lijkt op die van een concurrent en kun je een merkervaring creëren die de klanten van jou gewend zijn.

Het is aan te raden om te werken met een webwinkelleverancier die design-templates aanbiedt. Deze zijn al met oog op conversieoptimalisatie gebouwd en kun je naar eigen smaak en stijl aanpassen. Denk bijvoorbeeld aan de logo's, afbeeldingen en de achtergrondkleur van de hoofd-, product- en assortimentpagina's.

Hier moet je op letten:

Mogelijkheid om design-templates te downloaden.

Templates die responsive (mobile-friendly) zijn.

Templates die geoptimaliseerd zijn voor conversie.

Verschillende presets per design template.

De mogelijkheid om een achtergrondfoto toevoegen of de kleuren van de achtergrond, header en footer veranderen.

Mogelijkheid om productfoto's, categoriefoto's en merkfoto's wel of niet te croppen.

Bedrijfslogo toevoegen of verwijderen.

Groot aantal Google Web fonts beschikbaar.

Kun je de kleuren van jouw emails instellen?

Kun je de volgorde van assortimentpagina's aanpassen?

Kun je Drop-down menus, filters en een zoekfunctie voor prijsbereik toevoegen?

Zoom en quick view opties voor productfoto's.

Mogelijkheid om tot 10 foto's per product toe te voegen.

Mogelijkheid om extra aanpassingen in de code door te voeren met een HTML en CSS editor.

Beschikbaarheid van een open API waarmee je makkelijk met koppelingen en apps kunt werken.

Netwerk van gespecialiseerde design partners voor eventueel maatwerk.



03

Voorraadbeheer

Jouw assortiment en de winstgevendheid daarvan is waar het allemaal om draait, dus is het belangrijk om het voorraadbeheer tip top in orde te hebben. Je moet je hardlopers kennen en kunnen zien wat minder goed verkoopt en daarop inspelen. Daarnaast is het ook van belang dat je op tijd nieuwe producten inkoop wanneer de voorraad op dreigt te raken.

Hier moet je op letten:

Duidelijk voorraadsysteem waarin je de voorraad kunt bijhouden en wijzigen.

Zoekveld om producten sneller op naam te vinden.

Import- en exportfunctie om voorraden in bulk snel en gemakkelijk over te zetten.

Mogelijkheid om productfoto's ook aan de backend toe te voegen voor betere vindbaarheid en een visuele weergave.

Mogelijkheid om artikelcode's, barcode's en SKU's per productvariant in te voeren, alsook de mogelijkheid om code's te scannen.

Mogelijkheid om te filteren op leverancier, merk, product set, specificaties, en de datum van toevoeging.

Producten met een klik onzichtbaar maken in de webwinkel en automatisch zichtbaar laten maken wanneer het weer op voorraad is.

Korte en lange productbeschrijvingen toevoegen in verschillende talen.

Eenvoudig producten dupliceren.

- ✓ De checklist gaat verder op de volgende pagina.



03

Voorraadbeheer

Hier moet je op letten:

Meerdere productvarianten toevoegen voor verschillen in bijvoorbeeld: maat, gewicht of kleur.

Specificaties toevoegen over een product, bijvoorbeeld: technische specificaties of wasvoorschriften.

Extra velden toevoegen om een product en de service beter te omschrijven, zoals velden voor inpakken als cadeau of afspraaktijden.

Mogelijkheid om direct van de backoffice naar de desbetreffende productpagina te schakelen.

Goed overzicht van de inkooprijzen van producten.

Voorraadhoeveelheid eenvoudig wijzigen, een minimum hoeveelheid invoeren en een notificatie instellen wanneer de voorraad onder een bepaalde hoeveelheid komt te zitten.

Minimum en maximum inkoophoeveelheid instellen.

Retouren inzien, alsook de reden van de retour en de vereiste vervolgacties.

Multi-shop optie voor het beheren van meerdere webwinkels vanuit één backend.

Omnichannel optie voor het koppelen van een winkelvoorraad voor het geval dat je ook een fysieke winkel hebt.



04

Bestellen en betalen

Hoe zorg je ervoor dat de bestelling zo snel en efficiënt mogelijk op het gekozen adres van de klant komt? Zorg dat de webwinkelsoftware de juiste tools heeft om een overzicht te creëren van alle bestellingen, de juiste pakbonnen en facturen uit te draaien en de bestellingen van deur tot deur te volgen.

Wat je vooral wilt voorkomen is dat bezoekers hun winkelmandje vullen, naar de checkout gaan en dan ergens in het proces afhaken en geen bestelling plaatsen. Een goed systeem kan jou helpen dat te voorkomen.

Hier moet je op letten:

Overzicht van alle bestellingen met duidelijke labels wat nog verzonden moet worden en wat al de deur uit is.

Eenvoudig een nieuwe bestelling toevoegen voor privé- of businessdoeleinden.

Mogelijkheid om Auto-Fill in te schakelen bij de checkout zodat klanten sneller kunnen afrekenen.

Verschillende soorten kortingen toevoegen per product of per bestelling.

Klanten ook als gast of met hun Facebookaccount laten afrekenen.

Automatische statusmeldingen en betaalherinneringen over de bestelling versturen naar klanten, die eveneens eenvoudig aan te passen zijn.

Directe integratie met grote verzendpartners, zoals SendCloud.

Verschillende belangrijke betaalmethoden beschikbaar.

Een aangepaste prijs, zoals administratiekosten, toevoegen aan een betaalmethode.

Mogelijkheid om notities toe te voegen aan een bestelling.

Mogelijkheid om bestellingen te dupliceren en/of te verwijderen.

Mogelijkheid om betaalde en onbetaalde facturen in één overzicht bij te houden.

Mogelijkheid om verzendingen bij te houden.

Pakbonnen uitdraaien met geïntegreerde verzendlabels.

Gescheiden bestellingen, facturen en pakbonnen, zodat je met backorders (ofwel een bestelling met meerdere verzendingen) kunt werken.



05

Internationale verkoop

Met een webwinkel is internationaal ondernemen nog gemakkelijker. Wel is het belangrijk dat jouw webwinkel voorbereid is om in een ander land te verkopen. Zo moet je meerdere talen kunnen ondersteunen, de producten in verschillende valuta's weer kunnen geven en de mogelijkheid aanbieden om de BTW te verleggen.

Bezoekers uit het buitenland vinden het ook belangrijk dat er lokale betaalmethoden zijn; dit draagt bij aan de betrouwbaarheid van de webwinkel. Ook het tonen van klantenfeedback, het liefst lokaal, draagt bij aan het vertrouwen.

Als je wilt kijken waar je kunt uitbreiden, dan kun je binnen Europa starten met grote markten zoals Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, België en Frankrijk.

Hier moet je op letten:

Mogelijkheid om naast een standaardtaal meerdere talen in te stellen voor de webwinkel.

Mogelijkheid om naast de standaard valuta verschillende valuta's toe te voegen.

Instellen van welke landen je bestellingen accepteert en waar je bestellingen levert.

Verzendmethodes en betaalproviders van verschillende landen toevoegen.

Mogelijkheid om met vertaalpartners kwalitatieve vertalingen voor de webwinkelcontent te doen.

Zelf content direct in de backoffice vertalen als je met een internationaal team werkt.

Tijdzones instellen voor buitenlandse collega's.

Let op dat er binnen de software rekening wordt gehouden met de juridische aspecten van bepaalde landen, en dat de leverancier ervaring heeft met verkopen over de grens.

Zelf BTW toevoegen en aanpassen alsook verkooprapporten per land splitsen voor bijvoorbeeld: de belastingaangifte.

Mogelijkheid om de BTW automatisch te verleggen bij intracommunautaire leveringen (wanneer je vanuit Nederland goederen exporteert naar ondernemers in andere EU-landen dan Nederland).



06

Marketing & SEO

Zonder een goede marketingstrategie en vindbaarheid via zoekmachines zoals Google en Bing zal het moeilijk zijn om zowel nieuwe als bestaande klanten te werven voor jouw webwinkel. Zij komen jou dan simpelweg niet tegen. SEO (search engine optimisation) bijvoorbeeld ontwikkelt zich continu. Waar het vroeger vooral ging om het genereren van zoveel mogelijk externe linking (op veelal bedenkelijke en spamgevoelige websites) gaat het nu vooral om kwalitatieve linking en het aanbieden van gebruiksvriendelijke en kwalitatieve content op jouw website.

Een logische navigatiestructuur, het invoeren van een goede meta-titel, -beschrijving en -keywords, hoge kwaliteit categorie- en productomschrijvingen en het gebruik van producttags dragen allemaal bij aan een betere SEO en online vindbaarheid.

TIP: Lees ook [deze whitepaper](#) als je meer wilt weten over SEO optimalisatie.

Hier moet je op letten:

Mogelijkheid om metadata (titel, beschrijving, keywords, Google categorie, URL opzet en producttags) toe te voegen binnen het platform.

Zichtbaarheid op zoekmachines eenvoudig aan en uit zetten.

Sitemap standaard beschikbaar.

Mobiele versie van de webwinkel aanwezig.

Webwinkel pagina's zijn opgemaakt volgens de richtlijnen van W3C en zijn eenvoudig indexeerbaar door zoekmachines zoals Google.

Mogelijkheid om feedback tools in het systeem te integreren, zoals Trustpilot en Kiyoh.

Overzicht van alle reviews per auteur, product, ster en emailadres.

Mogelijkheid om in samenwerking met partners een affiliate campagne op te zetten.

- ✓ De checklist gaat verder op de volgende pagina.



06

Marketing & SEO

Hier moet je op

Integraties beschikbaar met shoppingnetwerken zoals Facebook, Amazon en Beslist.nl.

Blog's creëren binnen het systeem voor SEO optimalisatie.

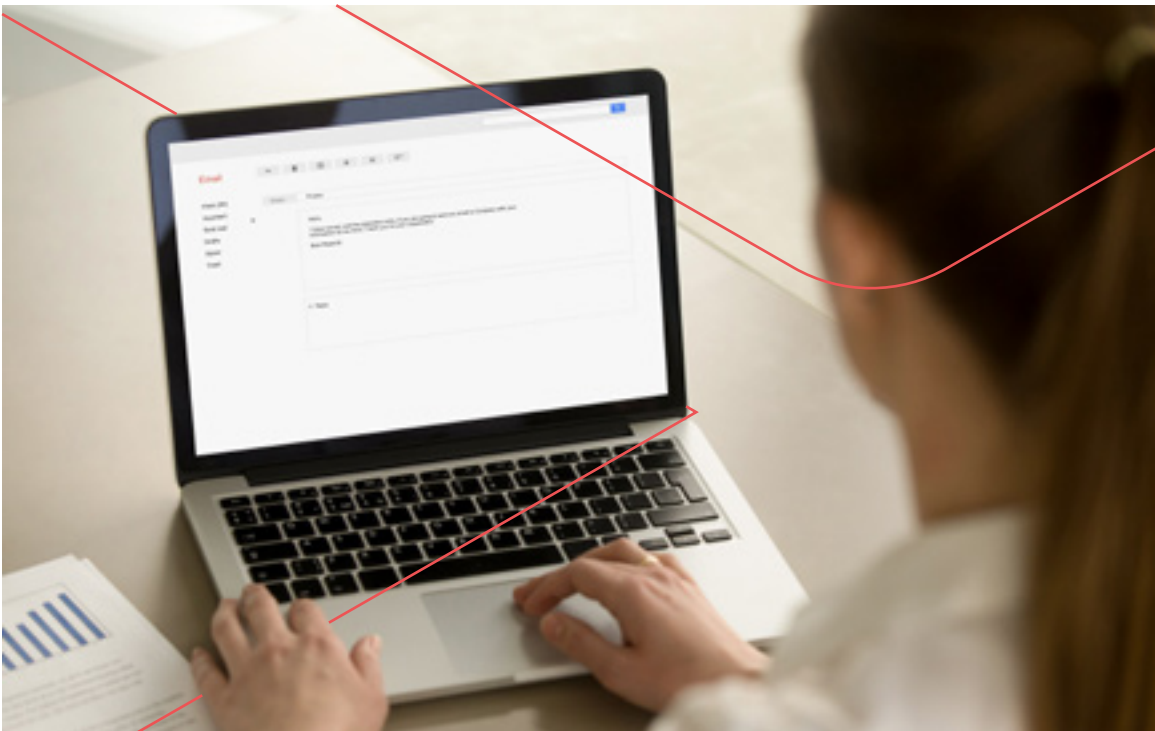
Binnen het systeem kortingscodes en -regels creëren.

Producten groeperen om als productbundel met korting te verkopen.

Tot 10 gerelateerde producten toevoegen om upselling te promoten.

Support aanvragen bijhouden binnen het systeem.

Een webwinkelkeurmerk toevoegen.



07

Veiligheid en betrouwbaarheid:

Een betrouwbare webwinkelhosting vormt de basis van een veilige webwinkel. Bij een onbetrouwbare hostingprovider kan de server er wel eens uitliggen, waardoor jouw webwinkel offline is. Dit heeft direct negatieve gevolgen op jouw SEO en vervolgens ook de verkoop en omzet. Daarbij zorgt een kwalitatieve hosting dat jouw bezoekers snel door jouw webwinkel kunnen klikken, een prettige gebruikerservaring hebben en veel gemakkelijker overgaan tot een conversie.

Geef klanten het gevoel dat ze je kunnen vertrouwen. Professioneel omgaan met bijvoorbeeld creditcardgegevens is zeer belangrijk, een veilige verbinding is dus een must. Verder is een versleuteling van persoonlijke gegevens noodzakelijk om te voorkomen dat privacygevoelige informatie in de verkeerde handen vallen. SSL-verbindingen moeten daarom altijd actief zijn wanneer een klant inlogt en bestelt.

Hier moet je op letten:

SSL-certificaat bij de webwinkel aanbieder verkrijgbaar.

De software aanbieder werkt samen met een autoriteit op het gebied van hosting.

De software aanbieder geeft duidelijkheid over de veiligheid die zij bieden.

De grenzen van het hostingpakket zijn duidelijk aangegeven.

Je wilt dat jouw domein duizenden bezoekers per dag aankan, ook bij bijvoorbeeld onverwachte media-aandacht.

Het platform heeft in het verleden weinig downtime gehad OF wist downtime binnen een korte periode te verhelpen.

De aanbieder van het webwinkelplatform deelt transparant informatie over veiligheidsproblemen, downtime en de status van het oplossen.

De server-infrastructuur is redundant (servers spiegelen elkaar - wanneer een server uitvalt, kan een andere server het overnemen).

Er worden regelmatig automatische backups gemaakt van de webwinkel.

De servers van de webwinkel staan in een betrouwbaar datacenter.

Er is een SLA (Service Level Agreement) aanwezig waarin staat dat hardware en/of software problemen binnen enkele uren opgelost worden.

Het webwinkelplatform Lightspeed voldoet aan bovenstaande lijst. Maar voor welke webwinkel aanbieder je ook kiest, hou dit lijstje bij de hand.



08

Support

Kun je iets niet vinden? Ben je iets kwijt? Heb je het gevoel dat je meer uit je backend kunt halen? Kom je er even niet uit? Dat kan. Zorg dat je snel en vooral gratis antwoord op jouw vragen kunt krijgen.

Wanneer je vragen hebt, wil je graag direct geholpen worden. Zeker wanneer jouw bedrijf internationaal is en bestaat uit medewerkers in verschillende landen en tijdzones, is het essentieel dat de supportmedewerkers jou in verschillende talen kunnen bijstaan. Op elk moment van de dag en zelfs tot in de late uurtjes.

Hier moet je op letten:

Het support team is 24 uur per dag en 7 dagen per week beschikbaar.

Het telefoonnummer, emailadres en een (online) support aanvraagformulier zijn makkelijk te vinden.

Er is een online Help Center om zelf het antwoord op een vraag te vinden.

Er is een community forum waarin je kunt zien of jouw vraag al eens eerder is gesteld.

Het support team is gespecialiseerd en beschikt over genoeg kennis om jou te helpen.

Vragen worden binnen een korte tijd beantwoord.

Vragen en problemen die je eerder hebt gehad worden bijgehouden door het support team.



09

Data & Statistieken

Hoe gaat het met de verkoop in jouw webwinkel? Verkoop een product beter dan het ander? En hoe gaat het met de checkout, kun je daar nog op optimaliseren zodat minder mensen op de laatste meters afhaken en hun winkelwagen achterlaten?

Wie goed naar zijn data kijkt heeft een beter overzicht van wat wel en niet goed gaat in de webwinkel. Op basis hiervan kun je makkelijker beslissingen maken over o.a. de voorraad, de producten die in worden gekocht, de communicatie met klanten en leveranciers en de webwinkel in het algemeen. Het is daarom van belang dat een webwinkelsoftware in het systeem overzichtelijke data rapporten aanbiedt en dat deze ook overzichtelijk zijn, zodat jij de service kunt verbeteren en verder kunt groeien.

Hier moet je op letten:

Hoofd-dashboard met de belangrijkste data in beeld: het aantal bezoekers, de hoogte van de omzet per dag/week/maand en het aantal bestellingen.

Automatische grafieken die duidelijk de financiële data (totale kosten, gemiddelde bestelwaarde, gemiddelde winst per dag en totale nettowinst) en de conversiedata (unieke bezoekers, geplaatste bestellingen, conversiepercentage) weergeven.

Mogelijkheid om de webwinkel te koppelen aan Google Analytics of [andere rapportage software](#) voor meer specifieke statistieken en data.

Kun je zelf de periode instellen waarvoor je de data wilt zien?

Het afrekenproces bij de checkout A/B testen en de resultaten opvolgen.

Rapporten over de bestellingen, facturen en verkoopdata creëren en exporteren.



10

Apps

Door jouw webwinkelsoftware te koppelen met andere software, kun je de dagelijkse werkzaamheden voor jou en jouw team verlichten. Daarnaast bieden apps, plugins en andere extra's jou de mogelijkheid om bijvoorbeeld: jouw service te verbeteren en klantloyaliteit te verhogen. Het is daarom altijd goed om te kijken of een webwinkelsoftware een uitgebreid netwerk aan app-partners heeft die eenvoudig gekoppeld kunnen worden met het platform. De basis heb je, maar met apps kun je de software zodanig personaliseren dat het helemaal past bij jouw bedrijf.

Hier moet je op letten:

Een groot en groeiend netwerk van app partners.

Apps die jou helpen bij het automatisch beheren van de boekhouding.

Apps waarmee je een live chat kunt toevoegen aan de webwinkel.

Apps waarmee je verlaten winkelwagentjes kunt omzetten in conversie.

Apps voor de belangrijkste betaalmethoden, zoals iDEAL, Wordline en Billink.

Apps voor email (re)marketing.

Apps die het checkout proces versimpelen en versnellen.

Apps voor een meer efficiënte voorraadbeheer.

Apps waarmee je gepersonaliseerde productaanbevelingen doet.

Apps voor SEO optimalisatie en data analyse.

Apps voor het verzamelen van webwinkel- en productreviews.

Verzending apps.

Social media (login) koppelingen.

Vertaal apps.



11

Omnichannel

Veel ondernemers hebben een fysieke winkel naast hun webwinkel draaien. Vaak hebben zij een kassasysteem van een andere aanbieder dan hun webwinkelsoftware. Wie kiest voor een omnichannel oplossing bij dezelfde aanbieder kan met één centrale omnichannel voorraad werken en een hoop tijd, geld en fouten besparen.

Denk bij omnichannel ook aan de centralisering van alle verkoopkanalen. Bijna elke ondernemer verkoopt op meerdere kanalen, in een winkel, een pop-up, in de webwinkel, op social media, op marktplaatsen. Wie multichannel werkt, runt al deze kanalen naast elkaar. Echter, wie voor omnichannel kiest heeft alle kanalen met elkaar geïntegreerd en werkt vanuit één centrale voorraad en backend.

Hier moet je op letten:

Is er een mogelijkheid om de webwinkel te koppelen met het kassasysteem van een fysieke winkel, en vervolgens een omnichannel systeem te creëren?

Zie je de voorraad van de webwinkel en de fysieke winkel synchroniseren in één overzicht?

Kun je de voorraadhoeveelheid van de webwinkel ook in de winkel inzien?

Kun je de klant de mogelijkheid aanbieden om online te bestellen en op te halen en/of retourneren in de winkel?

Kun je de verkoopgeschiedenis van alle kanalen bekijken?

Kun je ter plekke een product inkopen als die in de winkel niet meer op voorraad is, en laten verzenden naar het adres van de klant?



Disclaimer

Ons Lightspeed eCommerce product is deels gebaseerd op de webwinkelsoftware vragen die wij binnenkregen via LinkedIn-groepen en ons eigen Lightspeed Community forum. Het grootste deel van checklists kun je daarom afvinken als je kiest voor de webwinkelsoftware van Lightspeed. Echter, de lijst geeft jou een goed overzicht in het beslissingsproces als je voor een andere aanbieder kiest.



Conclusie

Door het grote aanbod van webwinkelsoftware is het voor ondernemers vaak moeilijk om het meest passende platform te vinden voor hun bedrijf. Daarom hebben wij checklists opgesteld van de belangrijkste features voor een webwinkelsoftware. Hiermee weet je op welke features je moet letten en kun je makkelijker een beslissing maken die past bij jouw wensen en behoeftes.

We hopen dat je met onze checklist het juiste platform kunt vinden. Mocht je meer informatie hebben over de beste webwinkelsoftware voor jouw bedrijf, dan vertellen onze experts je graag meer.

Neem contact op via
+31 (0) 20 820 23 91

of ga naar:
lightspeedhq.nl/ecommerce



Over Lightspeed

Bij Lightspeed bouwen we end-to-end (e)commerce oplossingen die retailers kunnen gebruiken bij het opbouwen, beheren en laten groeien van hun webshop. Lightspeed verenigt je verkoopkanalen, vereenvoudigt het voorraadbeheer, optimaliseert het klantenbeheer en helpt ondernemers goed zicht te houden op hun fysieke en online winkel(s).

Onze software heeft ruim **50.000** klanten geholpen met het creëren van betere klantervaringen. Onze klanten realiseren hierdoor een gezamenlijke omzet van **€ 12 miljard** per jaar.

Benieuwd wat de mogelijkheden van Lightspeed zijn voor jouw bedrijf? Probeer onze software gratis uit of neem contact op met een expert:

+31 (0) 20 820 23 91

lightspeedhq.nl/ecommerce



FOLLOW US

 facebook.com/LightspeedHQ

 twitter.com/LightspeedHQ

 instagram.com/lightspeedhq

 linkedin.com/company/lightspeed-hq

 youtube.com/lightspeedhq

