

**WEBSHOP OPZETTEN EN
MEER VERDIENEN MET**

WOOCOMMERCE



WEBTALIS

Het begin...

Om een WooCommerce webshop goed op te zetten, zijn een aantal belangrijke stappen nodig. In dit boek zal ik deze stappen behandelen, waardoor je een super handig stappenplan hebt voor als je net met een WooCommerce webshop start.

Wanneer je al een WooCommerce webshop hebt, is dit niet alleen een boek ter controle. Ik heb mijn best gedaan om ook een deel te maken waar jij nuttige tips uit kunt halen.

Om alles kort samen te vatten, gaan we het over het volgende hebben:

- Het uitzoeken van goede hosting
- WooCommerce installeren
- Het uitzoeken van het juiste thema
- Betaalmethoden instellen
- BTW en facturen
- Verzendmethoden instellen
- Producten toevoegen
- Kortingen en andere promoties
- Wat elke webshop nodig heeft
- Het fenomeen automatische betalingen
- 5 tips om meer te verdienen met je webshop

Een mooi lijstje toch? Hieronder zal ik alles zo kort en praktisch mogelijk uitleggen en hier en daar verwijzen naar een artikel op de website voor uitgebreidere informatie.

(Een aantal links zijn affiliate links, dit houdt in dat wanneer je het product aanschaft via deze link, ik een zak met goud, een pony en een eenhoorn krijg... of iets wat erop lijkt. Voor jou zal het niets uitmaken voor de kosten.)

Het uitzoeken van goede hosting

Hosting is een van de belangrijkste dingen als het om je webshop gaat. Zonder hosting staat je webshop tenslotte niet online. Met slechte hosting waarbij je webshop vaak uitvalt, verlies je inkomsten.

Het is dus geen slecht idee om extra kieskeurig te zijn als het om je hostingprovider gaat, daar het effect heeft op je verkopen en dus inkomsten. Los van de uptime is het ook belangrijk dat je aan wat technische aspecten denkt voor de snelheid en performance. Ik ga je hierbij helpen.

Snelheid en performance

Het optimaliseren van je WooCommerce webshop op snelheid is cruciaal. Potentiële klanten verlaten de webshop indien de website traag is. Er zijn een aantal dingen waar je rekening mee moet houden als je naar hosting kijkt en snelheid en performance in gedachte wilt houden.

PHP7

Het is belangrijk dat de PHP versie waar je gebruik van kunt maken hoog genoeg is. Momenteel is PHP 7 (en hoger) wat je wilt hebben. PHP 7 is namelijk een stuk sneller en beter in de performance dan PHP versie 5.6. Veel hostingproviders draaien hier echter nog op.

Lees hier meer over het verschil: [Laadtijden PHP 7 vs PHP 5.6](#)

SSD harde schijven

SSD harde schijven zijn de nieuwste en snelste opslagapparaten die op dit moment beschikbaar zijn. Het is dus het best om een hostingprovider te kiezen die gebruikmaakt van SSD harde schijven.

Hosting gebeurt in eigen land / Europa

Wanneer je alleen bezoekers target in Nederland of andere Europese landen, dan is het verstandig dat de server ook aanwezig is in Nederland of in elk geval in Europa. De reden? Simpel, de afstand die gelegd moet worden van de server naar de computer van de gebruiker is dan kleiner en sneller.

CDN (bonuspunten)

Wanneer je wereldwijd actief bent, is een CDN, Content Delivery Network, heel belangrijk. Een CDN geeft je meerdere eindpunten op verschillende locaties (verspreid over de werelddelen). De aanvragen die gestuurd worden naar je webshop, worden dankzij een CDN verstuurd vanaf een server die het dichtst bij de gebruiker is.

Je hebt ook een SSL certificaat nodig

Naast snelheid en performance is het ook ontzettend belangrijk dat je een SSL certificaat kunt gebruiken bij je hostingprovider. Als het goed is, hoort dit bij alle hostingproviders probleemloos te kunnen.

De reden waarom je een SSL certificaat moet gebruiken, is vrij simpel. Een SSL certificaat is er namelijk voor om de verbinding tussen je webshop en de bezoekers te versleutelen.

Het beschermt gevoelige klantendata die verstuurd wordt via de browser naar de server van je website.

Er zijn verschillende SSL certificaten beschikbaar. Wanneer je geluk hebt, kun je bij je hostingprovider gebruik maken van een Let's Encrypt SSL certificaat. Dit is een geweldig initiatief om iedereen gratis te voorzien van SSL certificaten en wordt altijd automatisch verlengd. Het niveau van bescherming is net zo hoog als bij een betaalde optie.

Heeft je hostingprovider geen Let's Encrypt geïnstalleerd op de server, dan zul je een SSL certificaat moeten aanschaffen. Een domein validatie SSL certificaat (standaard) is in de meeste gevallen voldoende en kost rond de 10-15 euro per jaar. Het certificaat is geldig voor 1 domeinnaam.

Welke hosting ik je kan aanbevelen

Eerlijk is eerlijk, het is altijd gevaarlijk om hostingproviders aan te bevelen. Ik kan niet garanderen dat er niks mis gaat en er zijn zoveel hostingproviders die prima werk verrichten. Ik vertel je dus alleen waar ik ervaring mee heb en zal je niet eindeloos aan keuzes geven.

Savvii – Managed WordPress hosting

Als jij jouw WooCommerce webshop serieus neemt, dan heb ik [Savvii](#) toch wel op nummer 1 staan. Het is dan wel wat duurder dan bij hostingproviders waar alle soorten websites op gedraaid kunnen worden, maar daar krijg je natuurlijk een hoop voor terug.

Bij Savvii zitten mensen die verstand hebben van WordPress en zich hier helemaal in verdiepen om alles zo geoptimaliseerd mogelijk te configureren. Daarnaast weten zij ook hoe WooCommerce werkt en wat hiervoor nodig is.

Verder kun je bij jouw hostingpakket een gratis SSL certificaat aanvragen, zodat je webshop ook meteen op https draait. Bij vragen weet je tevens zeker dat je antwoord krijgt van mensen met verstand van WordPress en groeien met je webshop is ook geen probleem.

Neostrada

[Neostrada](#) is de hostingprovider waar ik Webtalis op heb draaien. Natuurlijk is Webtalis geen WooCommerce webshop. Ik heb echter bij Neostrada ook meerdere webshops gehost van klanten en hier geen problemen mee ondervonden.

Wanneer je hosting voor je WooCommerce webshop bij Neostrada wilt nemen, dan wil ik je aanraden om niet voor de goedkoopste pakketten te gaan. Je kunt het beste starten met een Business hostingpakket. De reden? Het geheugenlimiet van de goedkoopste pakketten is 1 GB en voor een webshop heb ik toch liever minimaal een geheugenlimiet van minimaal 2 GB voor meer stabiliteit.

Mocht je een keer vragen hebben, dan krijg je meestal heel vlot antwoord (vaak binnen 15 minuten), zodat je snel meer weet of je probleem zelfs al opgelost is.

WooCommerce installeren

Het installeren van WooCommerce is helemaal niet zo moeilijk. Je moet natuurlijk WordPress hebben draaien op je hostingpakket en dan is het niet meer dan een normale plugin installeren.

Zodra je de plugin activeert, zal de WooCommerce installatiewizard starten. Deze installatiewizard geeft je de mogelijkheid om direct een aantal belangrijke zaken goed in te stellen op je website.

Meer informatie over het installeren en de installatiewizard stappen lees je in het artikel [WooCommerce installeren op je WordPress website](#).

Waar je verder nog op moet letten voor een optimale performance, is dat alle variabelen die met je hostingomgeving te maken hebben goed staan. Huh, wat zeg je? Er zijn een aantal zaken, zoals bijvoorbeeld het geheugenlimiet, GZIP en nog wat andere dingen die goed moeten staan voor de optimale performance.

Om er zeker van te zijn dat alles goed staat, kun je naar WooCommerce -> Status gaan. Potentiële problemen of verkeerde configuraties zullen altijd in het rood staan. Wanneer bij jou alles in het groen staat, dan ben je helemaal ready.

Het uitzoeken van het juiste thema

Het thema is het design/uiterlijk van je website en is op elke pagina van je website te bewonderen. Het is daarom belangrijk dat je een thema uitzoekt dat helemaal WooCommerce-proof is.

Door de hoeveelheid thema's die beschikbaar is voor WordPress, kan ik mij voorstellen door je door de bomen het bos niet meer kunt zien. Ik heb daarom een aantal tips voor je, waardoor het uitzoeken van een thema hopelijk iets eenvoudiger voor je wordt.

Het thema moet er goed uit zien op mobiel

Heel logisch natuurlijk en eigenlijk zijn zo goed als alle thema's ondertussen wel responsive. Waarom noem ik dit dan toch als eerste? Er wordt steeds meer gekocht via mobiele apparaten en het is een kwestie van tijd dat er structureel meer gekocht wordt dan op een desktop. Misschien wordt er al wel meer gekocht op mobiel bij jouw webshop!

Het is daarom belangrijk dat je elk thema dat je bekijkt, ook op je mobiele telefoon bekijkt. Hoe is het afrekenproces? Ziet dit er goed uit en verloopt dit soepel? Mooi, dat is wat je wilt hebben bij jouw thema.

Ga niet voor alles-in-1 thema's

Hoppa, dat zorgt er al snel voor dat een lading thema's afvallen. Geen dank. De reden waarom je dit echter niet moet willen, is omdat een thema gewoonweg niet geschikt kan zijn voor alle soorten websites. Wanneer dit wel het geval is, dan heeft het thema veel te veel functionaliteiten en raak je de weg kwijt in de thema instellingen. Daarnaast kan het ook zijn dat code van functionaliteiten onnodig geladen wordt, terwijl je er geen gebruik van maakt. Dit is zonde van de performance van je website.

Zoek dus een thema dat zich voornamelijk richt op WooCommerce.

Laat je niet gek maken door alle stockfotos

Wat zien sommige thema's er verschrikkelijk mooi uit he, met van die mooie foto's. Besef wel dat het thema er heel anders uit ziet als je foto's hebt van mindere kwaliteit. Ga dus vooral niet voor een thema omdat de foto's er zo mooi uitzien. Wees realistisch en bekijk of het voor jou ook haalbaar is om dit soort foto's te plaatsen. Is dit het geval, super. Is dit niet het geval, ga op zoek naar een ander thema waar foto's minder een rol spelen.

Page builders kunnen op termijn extra werk zijn

Heb je een thema gevonden waar je alles super eenvoudig met behulp van een page builder in elkaar kunt zetten? Dan wil ik je alleen als tip meegeven dat dit op de lange termijn voor een hoop extra werk kan zorgen.

Wanneer dit is? Nouja, als je over 2-5 jaar bijvoorbeeld over wilt stappen naar een nieuw thema, omdat deze er verouderd uitziet, dan zal het nieuwe thema deze page builder niet hebben.

Het houdt in dit geval in dat je alles opnieuw goed moet gaan zetten op de nieuwe versie van je webshop, wat een erg tijdrovende klus kan zijn. Trust me, ik weet dat maar al te goed. :-)

Natuurlijk mag je alsnog beslissen om voor een thema te gaan met een page builder. Wanneer het thema uitermate geschikt is en jouw producten er goed op uit komen, dan moet je dit ook doen. Ik wilde je alleen op de hoogte stellen dat het op termijn wel voor extra werk kan zorgen.

Heb je nog advies voor bepaalde thema's?

Het is altijd moeilijk om te zeggen wat voor thema goed is voor jouw webshop. Ik weet niet eens waar je een webshop voor wilt maken. Als je toch graag tips wilt, dan kan ik wel wat dingen opnoemen.

Zo gebruik ik zelf bijvoorbeeld altijd [Marketers Delight](#). Dit is een thema zonder veel fratsen, maar om het er mooi uit te laten zien moet je zelf nog wel de nodige css kennis hebben.

Een andere populaire optie waar redelijk wat van mijn klanten momenteel gebruik van maakt, is het thema [Flatsome](#). Mocht deze je niet bevallen, dan kun je via die website wel op zoek naar een ander geschikt WooCommerce thema.

Om je ook nog een gratis alternatief te geven, wil ik ook nog even StoreFront noemen. [Storefront](#) is gemaakt en wordt onderhouden door de makers achter WooCommerce. Een uitstekende keuze dus, als je zeker wilt zijn dat het thema goed in elkaar zit voor WooCommerce.

BTW en facturen

Met een webshop heb je al snel producten waar BTW op zit en wat je ook moet tonen op de facturen. In WooCommerce zit uiteraard een standaard functionaliteit waarmee je de BTW kunt instellen voor jouw webshop. Per product is dit ook nog aan te passen, want het kan zijn dat je producten in verschillende BTW-klassen hebt.

Om de BTW in te stellen op je WooCommerce webshop moet je als eerste naar “WooCommerce -> Instellingen” gaan. Controleer op deze pagina of er een vinkje staat bij “Activeer belastingen” en anders moet je deze even erbij zetten.

Vervolgens kun je naar het tabblad “Belasting”, waar je direct een aantal belastingopties ziet staan om te bekijken en in te stellen. Zo kun je aangeven of je producten inclusief of exclusief btw wilt invoeren en dat soort dingen.

Wat je in elk geval zeker moet doen, is naar het tabblad “Standaardtarieven” gaan om hier het standaard BTW-tarief voor jouw webshop in te stellen. Meer informatie over het instellen van de BTW kun je vinden in het artikel [WooCommerce BTW instellen](#) op de website.

Wat BTW en facturen met elkaar te maken hebben? Het zijn twee belangrijke onderdelen voor je administratie. BTW moet je altijd rekenen en facturen moet je ook altijd hebben.

In WooCommerce zit helaas geen goede mogelijkheid om correcte facturen te maken die ook voor de belastingdienst goed is. Je zult dus op zoek moeten naar een goede facturen plugin.

Afhankelijk van de producten die je verkoopt in je webshop, zul je er rekening mee moeten houden dat er twee verschillende BTW-tarieven getoond moeten worden op de factuur. Bij de meeste webshops zal dit niet het geval zijn, maar als dit bij jou wel is, let er dan goed op dat je facturen plugin dit kan.

De plugin waar ik vaak gebruik van maak is de plugin [WooCommerce PDF invoices](#) en deze kan ook meerdere btw-tarieven op een factuur aan. Wanneer je meer informatie over deze plugin wilt, dan kun je ook het artikel [WooCommerce PDF facturen](#) lezen.

Betaalmethoden instellen

Standaard zit in WooCommerce al een aantal betaalmethoden waar je gebruik van kunt maken. Deze betaalmethoden zijn Bankoverschrijving, Rembours, PayPal en cheques. Je mist al direct een belangrijke he... iDEAL of Bancontact (België).

Om deze betaalmethoden of andere betaalmethoden in je webshop te krijgen, zul je op zoek moeten gaan naar een betaalprovider.

De betaalprovider waar ik veel ervaring mee heb, is de [betaalprovider Mollie](#). Er zullen vast ook andere goede betaalproviders zijn, maar bij Mollie weet ik dat er veel tijd en aandacht uitgaat aan de WooCommerce plugin en dat dit goed up-to-date gehouden wordt.

Je hebt bij Mollie zelfs de mogelijkheid om automatische incasso's te incasseren nadat er een betaling is verricht met iDEAL. Super handig als je abonnementen wilt verkopen via je webshop.

Eenmaal voor een betaalprovider gekozen, zul je een extra plugin moeten installeren op je WooCommerce webshop. Na het activeren moet je in de meeste gevallen een API key invoeren, die je hebt gekregen van je betaalprovider.

[Meer informatie over Mollie en het instellen van de betaalmethoden](#)

Verzendmethoden instellen

Met je webshop verkoop je waarschijnlijk ook fysieke producten. Het is daarom belangrijk dat je de verzendmethoden goed instelt, want je wilt geen verlies maken op het verzenden.

In WooCommerce zul je te maken krijgen met verzendzones. Een verzendzone is een geografisch gebied waar betaalde verzendmethoden voor worden aangeboden. De methodes die aangeboden worden, kun je zelf instellen. Zodra een klant zijn of haar adres invoert, zal WooCommerce zorgen dat de juiste verzendzone gehanteerd wordt.

Per verzendzone kun je bepalen wat voor soort verzendmethoden je toevoegt. De standaard opties zijn Vast tarief, Gratis verzending en Afhalen.

Vast tarief kun je meerdere keren gebruiken en verschillende verzendkosten geven. Je kunt het bijvoorbeeld gebruiken voor normale pakketpost of voor een aangetekend pakket.

Gratis Verzending kun je onder andere gebruiken wanneer iemand een bepaald bestelbedrag van bijvoorbeeld € 50,- heeft bereikt. Wanneer je alles gratis wilt laten verzenden is dit uiteraard ook mogelijk met deze verzendmethode.

Afhalen kun je gebruiken wanneer je een afhaalpunt hebt. Eventueel kun je hier ook nog kosten aan toevoegen, maar dit is over het algemeen niet gebruikelijk.

Op Webtalis heb ik een uitgebreid artikel geschreven over hoe je de verzendkosten voor je webshop kunt instellen. [Wanneer je dit wilt lezen, dan kun je dit hier doen.](#)

Naast de standaard verzendmethoden en mogelijkheden, heb jij misschien voor jouw webshop ook nog extra opties of kosten in gedachten. Drie handige plugins die ik weleens heb moeten gebruiken zijn:

- [Table Rate Shipping for WooCommerce](#)
- [Conditional Shipping and Payments](#)
- [WooCommerce Weight Based Shipping](#)

Voorraadbeheer

Standaard zit er in WooCommerce een voorraadbeheer functie. Er zijn niet veel instellingen voor aanwezig, maar de instellingen die er zijn, zijn wel nuttig om naar te kijken. Uiteraard hoeft dit alleen als je van WooCommerce gebruik gaat maken om de voorraad bij te houden en niet een extern programma.

Voordat je de voorraad van de producten kunt beheren, zul je deze functie aan moeten zetten. Je kunt dit doen door naar “WooCommerce -> Instellingen -> Producten -> Voorraad” te gaan en een vinkje te zetten bij “Voorraad beheren”.

Eenmaal het beheren van de voorraad geactiveerd, zul je op dezelfde pagina de andere instellingen tevoorschijn zien komen. Zo kun je aangeven of je meldingen wilt ontvangen wanneer producten laag in voorraad komen en dat soort dingen.

Een andere optie, is de optie om weer te geven hoeveel voorraad je hebt van een product bij de productpagina zelf. Bepaal of je wilt dat mensen het aantal zien of alleen dat het product op voorraad is.

Voor meer informatie over het beheren van de voorraad in WooCommerce, raad ik je aan om het artikel “[WooCommerce voorraadbeheer](#)” te lezen.

Producten toevoegen

Een webshop zonder producten kunnen we geen webshop noemen. Het is belangrijk om de producten goed zichtbaar te maken op jouw webshop en de bezoekers voldoende informatie te geven.

Hieronder volgen enkele tips waar je op kunt letten bij het toevoegen van een nieuw product in jouw WooCommerce webshop. Als je echt precies wilt weten hoe je een product toevoegt, dan kun je het artikel [WooCommerce product toevoegen](#) lezen.

Wees niet zuinig met woorden

Ik kom helaas te veel webshops tegen waar zo goed als geen productbeschrijving staat en waarvan ik de vraag krijg waarom de webshop en de producten het niet goed in Google doen.

Voor jouw potentiële klanten is het ontzettend fijn om informatie over een product te lezen. Het kan de klant overtuigen dat dit product inderdaad het product is waar hij of zij naar op zoek is. Er wordt geld uitgegeven aan het product, dus informatie waar dit precies aan uitgegeven wordt is dan ook op zijn plaats. Wees consequent in het schrijven van goede productbeschrijvingen. Daarnaast vindt Google het ook fijn om informatie over het product te hebben, zodat er beter beoordeeld kan worden waar het precies over gaat en of je hoger in de zoekresultaten past.

Maak goede foto's van je producten

Goede foto's van je producten zijn belangrijk. Ik raad je daarom aan om zelf goede foto's te maken en niet altijd gebruik te maken van de foto's die je van de leverancier krijgt (en op 35 andere webshops staan). Wees uniek en maak er iets moois van of laat er iets moois door maken door een goede fotograaf.

Heb je een product in verschillende kleuren? Zorg dat je een foto hebt van het product in alle kleuren. Wanneer je bijvoorbeeld een t-shirt hebt in 4 kleuren en je hebt geen foto van het t-shirt in het rood, dan heb ik echt geen idee hoe dit eruit ziet. Er zijn tenslotte ontzettend veel variaties op de kleur rood. Ik zal het t-shirt dan niet kopen.

Gebruik variabele producten als dit handig is

Ik noemde net als laatste bij de foto's verschillende kleuren van een product. In WooCommerce is het niet nodig om dan 5 aparte producten te maken. Je kunt het met elkaar combineren door gebruik te maken van de variabele product optie.

Je maakt dan slechts een enkel product, waarna je hier verschillende eigenschappen aan koppelt (kleur/maat, etc.). Per variatie kun je vervolgens een aparte foto instellen, zodat de bezoeker precies ziet wat hij of zij kan aanschaffen.

[Lees hier meer over variabele producten in WooCommerce.](#)

Kortingen en andere promoties

Alle webshops doen er vroeg of laat wel aan... Promoties, kortingen en andere acties! Zo bestaat er al een Cyber Monday (de maandag na Black Friday), waar online massaal acties voor zijn.

Voor WooCommerce is het geen enkel probleem om je te helpen met je promoties. Zo kun je al direct kortingscodes maken met de kortingsbonnen functionaliteit. Naast de standaard functionaliteiten in WooCommerce zijn er uiteraard ook nog allerlei plugins die je nog een stapje verder kunnen helpen met kortingen.

Kortingscodes

Kortingscodes voor je webshop kun je heel eenvoudig aanmaken door de kortingsbonnen functionaliteit in te schakelen. Je kunt dit doen door naar "WooCommerce -> Instellingen -> Afrekenen" te gaan en een vinkje te zetten bij "Activeer het gebruik van kortingsbonnen".

Wanneer je dit gedaan hebt kun je naar "WooCommerce -> Kortingsbonnen" om een nieuwe kortingscode aan te maken. Je kunt kiezen uit verschillende type kortingsbonnen. Zo kun je gaan voor procentuele korting, vaste winkelmandkorting en vaste productkorting. Je kunt simpel gezegd dus kortingen in procenten geven of in een vast bedrag.

Meer informatie over alle mogelijkheden kun je lezen in het artikel [WooCommerce kortingsbonnen aanmaken](#).

Tijdelijke kortingen tijdens een promotie

Wil je tijdelijk korting geven op bepaalde producten waar je een promotie voor houdt? Deze functionaliteit zit ook gewoon in WooCommerce zelf. Je kunt per product namelijk een actieprijs instellen en ook een periode aangeven, zodat het daarna automatisch weer goed staat.

Reguliere prijs (€)	<input type="text" value="15"/>	
Actieprijs (€)	<input type="text" value="12"/>	
Actieperiode	<input type="text" value="Van ... YYYY-MM-DD"/>	Annuleren ?
	<input type="text" value="Tot ... YYYY-MM-DD"/>	<div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">De uitverkoop eindigt aan het begin van de ingevoerde datum.</div>

Hoe het er vervolgens op je webshop uitziet, hangt wel van het thema af waar je gebruik van maakt. Zo kan het zijn dat het thema met een icoontje of een ribbon aangeeft dat het product in de sale zit.

Overige kortingsmogelijkheden

De standaard opties hebben we zojuist gehad, maar het kan ook zijn dat je op een andere manier korting wilt geven. Zo kan het zijn dat je bijvoorbeeld 5% korting wilt geven wanneer iemand 5 t-shirts koopt. Of misschien wil je wel een iPhone hoes cadeau doen bij de aanschaf van een iPhone.

Dit waren slechts twee voorbeelden die je met behulp van de [WooCommerce Dynamic Pricing & Discounts](#) kunt bereiken. Verder krijg je nog veel meer extra mogelijkheden met de plugin. Het is daarom zeker de moeite waard om eens te bekijken.

Wat elke webshop nodig heeft

Verkopen denk je nu misschien en natuurlijk is dit zo. het is alleen ook super belangrijk om een goed back-up plan te hebben. Wanneer iemand iets besteld heeft en er gaat iets mis met je website en je bent een bestelling kwijt, dan moet je dit terug kunnen halen.

Onderschat het belang van back-ups niet. Omdat je het op dit moment nog nooit nodig hebt gehad, wil het niet zeggen dat dit zo blijft. Maak dus altijd voldoende back-ups en bewaar deze ook.

Er zijn diverse oplossingen voor het maken van back-ups. Zo kan het zijn dat je hostingprovider back-ups maakt. Vaak kun je hier niet bij, waardoor je het niet in eigen hand hebt. Iets wat wel zou moeten.

De beste optie voor WooCommerce webshops is [VaultPress](#), wat tegenwoordig (helaas) alleen in combinatie met het Jetpack Professional pakket te krijgen is. Je krijgt hier real-time back-ups en kunt deze ook herstellen. Je kunt dus altijd terug naar een werkende situatie. Verder wordt je webshop ook automatisch gescand op hacks en malware en krijg je nog allerlei dingen die bij Jetpack zitten.

Een andere optie die je hebt, is om een back-up plugin te installeren en bijvoorbeeld dagelijks back-ups te maken (en deze te downloaden). [BackWPup](#) is een plugin die hiervoor geschikt is.

Het fenomeen automatische betalingen

Je ziet het steeds meer en het wordt steeds normaler.

Abonnementen voor producten. Waar automatische betalingen eerst alleen gebruikt werden voor dingen als gas, energie, telefoon, internet en tv rekeningen, is dit tegenwoordig anders.

Mensen nemen abonnementen op Netflix, Spotify en dat niet alleen. Abonnementen om elke maand een onderbroek te ontvangen of een nieuw scheermesje bestaan ook en worden steeds vaker afgenomen.

We kunnen dus wel stellen dat de markt aan het veranderen is en mensen het steeds normaler vinden om een abonnement te hebben. Misschien is dit ook iets om over na denken in de markt waarin jij zit met jouw webshop. Is een abonnement van toepassing?

WooCommerce in combinatie met Mollie en de [WooCommerce Subscriptions](#) plugin leent zich hier perfect voor. De eerste betaling via bijvoorbeeld iDEAL of Bancontact (België) is een machtiging en voor jou een validatie dat het rekeningnummer goed is, waarna de rest volledig automatisch gaat. Het periodiek incasseren kan beginnen en jij weet dat je maandelijks een x bedrag erbij krijgt dankzij je abonnementen.

Natuurlijk hangen ook hier wat nadelen aan. Zo kunnen gebruikers

de automatische incasso storneren, wat voor jou als webshop-eigenaar een risico is. Over het algemeen gebeurt dit gelukkig niet, maar ik vond het wel belangrijk om toch even te melden.

Wanneer je meer interesse hebt in automatische betalingen en hoe je dit kunt realiseren op jouw WooCommerce webshop, dan kun je het artikel [WooCommerce abonnement met Mollie Recurring](#) lezen.

5 tips om meer verdienen te met je webshop

Een hoop mensen runnen tegenwoordig een webshop. De vraag die vaak voorkomt is dan natuurlijk ook, hoe kan ik meer verdienen met mijn webshop? Ik heb hieronder een aantal suggesties die je kunnen helpen meer uit jouw webshop te halen. Natuurlijk zijn er nog veel meer manieren, maar hier komen er alvast 5 die je kunt proberen.

1. Ga voor de up-sell

Upsells bestaan al jaren en worden overal gebruikt. Het komt erop neer dat je een klant meer laat spenderen dan hij of zij in eerste instantie doet. Bij de McDonalds krijg je bijvoorbeeld de vraag of je er een frietje bij wilt. Het kan echter ook zijn dat je een soortgelijk product wilt verkopen, maar die net in een duurdere prijsklasse zit.

In WooCommerce heb je bij elk product de mogelijkheid om een cross-sell of up-sell product te tonen. De cross-sell zijn gerelateerde producten en de up-sell zijn producten die je aanbeveelt in plaats van het huidige product met een hogere prijsklasse. Je kunt deze optie vinden bij het tabblad "Gerelateerde producten" in de productgegevens box.

2. Maak productbundels

Productbundels zijn een handige manier om verkopen te boosten, aanbiedingen te maken en de inkomsten per verkoop te verhogen.

Klanten hebben vaak meer dan een product tegelijkertijd nodig, of naja misschien hebben ze niet per se meer dan een product nodig, maar hebben wel meerdere dingen de interesse gewerkt.

Door een mooi pakketje (bundel) te maken van producten die goed bij elkaar passen, tegen een iets goedkoper tarief dan alles individueel, kun je de kans vergroten dat er in een keer meerdere producten gekocht worden.

Het bespaart de klant geld en uiteindelijk levert het jou meer omzet en als het goed is ook meer winst op.

3. Creëer urgentie

Mensen zijn gevoelig voor dingen die verlopen, waardoor urgentie ontstaat. Er zijn nog maar 2 plekken in het vliegtuig, koop het nu voordat het te laat is. Je kent het principe wel. Er zijn verschillende manieren om urgentie te creëren.

Zo kun je bijvoorbeeld een actie maken die een week duurt. Je hoeft dan alleen maar te verspreiden dat de actie er is en duidelijk kenbaar te maken wanneer het verloopt. Een countdown timer de laatste dag kan je hierbij goed helpen.

4. Schrijf artikelen over je producten

Je hebt misschien al eens de woorden "Content is king" gehoord. Los van dat het "king" is, verkoopt content ook. Het kan je namelijk op drie manieren helpen.

Zo kan een artikel je helpen bij de zoekresultaten van je website. Je wordt misschien opeens gevonden op zoekwoorden, waarbij je productpagina niet rankt.

Verder helpt content natuurlijk ook om je klanten te informeren en wijzer te worden over bepaald producten. Natuurlijk is dit afhankelijk van hoe je schrijft, maar ik ga er wel vanuit dat je jouw bezoekers probeert te helpen met het vergaren van goede informatie, zodat een beslissing maken wat eenvoudiger wordt.

Tot slot bouw je ook gewoon aan de branding van je webshop. Je bent niet alleen een webshop die producten verkoopt. Je bent een webshop die ook klanten voorziet van goede informatie.

5. Start een nieuwsbrief

Een nieuwsbrief starten hoeft niet zo moeilijk te zijn. Je kunt klanten toevoegen aan je mailinglijst en deze promoties aanbieden of op de hoogte houden van nieuwe producten. Klanten krijgen is moeilijk, maar het is zonde om niks met bestaande klanten te doen.

Ik snap dat het best wel een dingetje kan zijn om een goed plan te verzinnen voor een nieuwsbrief voor je webshop. Je hoeft dan ook niet altijd direct promoties te verzenden. Laat mensen gewoon weten dat je bestaat. Laat ze aan je denken. Je kunt dit ook gewoonweg doen door ze welkom te heten of extra informatie te verschaffen over bepaalde producten waar zij wellicht interesse hebben.

Om een nieuwsbrief te starten heb je een e-mail marketing provider nodig. Zelf maak ik gebruik van [ActiveCampaign](#). Naast dit programma zijn er natuurlijk nog veel meer, dus kies er een uit die goed bij je past.

Bonus tip: Experimenteren kan nooit kwaad

Wanneer je meer producten wilt verkopen op je webshop, dan kan experimenteren nooit kwaad. Er zijn verschillende factoren die van invloed kunnen zijn op het beslissen om tot kopen over te gaan.

Zo kunnen kleuren van invloed zijn, maar ook een melding als “Pietje heeft dit 2 uur geleden gekocht”. Bekijk wat werkt en track dit ook altijd, anders weet je nooit zeker of iets wel of niet goed werkt.

Tot zover de tips om meer verkopen te realiseren met je webshop.

Hoe nu verder?

WooCommerce is een stukje software dat steeds vaker en vaker gebruikt wordt. Zowel door kleine als grote webshops. Het is dus niet zo dat het alleen geschikt is voor kleine webshops, zoals soms nog wel eens gedacht wordt. Dit is een fabel.

Ik hoop dat dit e-book je geholpen heeft als je wilt starten met jouw WooCommerce webshop of dat het je in elk geval nog wat inspiratie heeft gegeven voor je bestaande webshop.

Mocht je meer informatie over WooCommerce willen hebben, dan moet je zeker ook de [WooCommerce handleiding](#) bekijken op de website.

Indien je verder nog hulp nodig hebt met het opbouwen van jouw WooCommerce webshop of het verder uitbreiden hiervan, dan kun je altijd contact met mij opnemen.

Op jouw webshop succes!

Maikel van de Weerd
Webtalis