

## “Je winkel mag dan virtueel zijn, je waren zijn dat zeker niet”

**D**e thuiswinkelsector blijft groeien, zo meldde de brancheorganisatie Thuiswinkel.org onlangs. Consumenten besteden steeds meer geld vanachter het computerscherm. En waarom ook niet? Steeds minder mensen zien voor allerlei aankopen niet meer de noodzaak het goed te gaan bekijken in een 'echte' winkel. Want: vaak duurder, meer moeite. Of zul je net zien: kom je aan bij de winkel van bestemming, is dat wat je zoekt uitverkocht. Voor niets in de auto gestapt.

Ook vanuit ondernemersoogpunt biedt een webwinkel veel voordelen ten opzichte van een traditioneel winkelpand. Het belangrijkste voordeel is de laagdrempeligheid bij het opstarten. Je hoeft geen geschikt fysiek pand te vinden. Je krijgt niet te maken met verhuurders, een hypotheek of notarissen. Ook hoeft je geen rekening te houden met een geschikte locatie voor je winkel. Toch wil dit niet zeggen dat je niet moet nadenken over het wel en wee van je digitale bakstenen. Je virtuele webwinkel moet natuurlijk wel ergens worden gehost. En mocht je een voorraad willen aanleggen, dan zul je een geschikte ruimte moeten hebben voor de opslag van de spullen die je verkoopt. Je winkel mag dan virtueel zijn, de spullen die je verkoopt zijn wel degelijk van fysieke aard.

### BEZINT

Voordat je een eigen webwinkel start, zou je jezelf een aantal zaken goed moeten afvragen. 'Bezint eer gij begint' klinkt als een cliché, maar geldt nog steeds. Het runnen van een webwinkel heeft enorm veel impact op je leven. Je werkt weliswaar (in het begin) vanuit huis, maar je runt wél een onderneming. Met bijbehorende financiële risico's van dien. En die draag jij alleen, niemand anders. Bovendien krijg je te maken met klanten, met mensen. Die hebben unieke persoonlijkheden en vaak (lastige) vragen die je moet kunnen beantwoorden. Je moet ze te woord kunnen staan en je moet met boze of teleurgestelde klanten om kunnen gaan.

Dat alles brengt extra risico's en spanningen met zich mee. Zowel financieel als mentaal moet je dus goed in je vel zitten.

### MARKT EN WAREN

Eén van de eerste zaken die je voor jezelf op een rij moet krijgen is uiteraard wát je wilt verkopen. Dat klinkt wat obliagaat, maar het is van impact op alles wat daaruit voortvloeit. Het belangrijkste is: zorg dat je affiniteit hebt met wat je verkoopt. Een webwinkel runnen met spullen die je absoluut niets zeggen – of erger – waar je niet van weet is funest en een keiharde garantie voor een mislukking. Verdiep je vervolgens goed in het product dat je wilt verkopen en de markt daaromheen. Trek dat zo breed mogelijk en stel jezelf allerlei vragen: wat zijn de inkooprijzen, wie zijn je belangrijkste concurrenten, welke verpakkingen moet je hanteren bij het versturen,

#### Mag dat?

Een verplichte vraag die je als ondernemer zou moeten stellen bij het starten van een webwinkel is of je überhaupt wel een webwinkel mag starten. In principe gelden hier dezelfde regels en voorwaarden als voor het starten van een normale winkel. Mocht je twijfelen, neem dan contact op met een jurist.

UIT DE PRAKTIJK

## Elexioshop

**Beginnen met een webwinkel kan voor behoorlijk wat hoofdbrekers zorgen. Elexioshop kan in ieder geval een hoop zorgen over de bouw en het onderhoud ervan uit handen nemen.**

Elexioshop is een jong startend bedrijf, welke twee jaar heeft ontwikkeld aan een geavanceerd webwinkelplatform. Het is ideaal voor ondernemers die met een lage investering een webwinkel willen beginnen. “Er is gekeken en geluisterd naar welke eisen een beginnende of bestaande webwinkel ondernemer stelt die voor een betaalbare prijs zijn of haar producten online wil aanbieden. Aan de hand van de feedback en de ontwikkelingen in de webwinkelwereld wordt dit systeem in de toekomst continu doorontwikkeld”, zegt Ferdinand Overgaag van Elexioshop. “Ondernemers kunnen voor overzienbaar maandbedrag beschikken over een complete webwinkel met veel mogelijkheden. Daarnaast is de webwinkel eenvoudig in gebruik. Webondernemers kunnen op simpele wijze hun webwinkel beheren, terwijl de uitstraling van de shop zelf professioneel en betrouwbaar is. Zaken als orderverwerking zijn volledig geautomatiseerd en het uiterlijk is eenvoudig aanpasbaar.” Elexioshop hanteert heldere prijzen. Eén pakket betekent één prijs. Er zijn geen maandelijks meerprijzen voor bestaande modules zoals iDeal, CreditCard, of koppelingen met TNT.

### TOEKOMST

Elexioshop heeft een duidelijke visie voor de toekomst. Volgens Ferdinand zal 'multishopping' een grote vlucht nemen. “Webwinkelondernemers zullen meerdere webwinkels gaan starten onder verschillende domeinnamen”, zo legt hij uit. “Zo zal bijvoorbeeld een webwinkelier die sportartikelen verkoopt specifieke webwinkels starten voor tennis, golf en voetbalspullen. Dit in plaats van één sportartikel-webwinkel waarin alles in één assortiment zit. Zo kun je de klant beter bereiken en kan de klant beter vinden wat hij of zij zoekt.” Ook voorspelt hij een goede toekomst voor Open-ID. “Webwinkeliers kunnen hiermee klanten een gemakkelijke inlogmethode bieden, waarbij ze niet steeds met een apart account hoeven in te loggen bij verschillende webwinkels. Met Open-ID log je altijd in met één gebruikersnaam en wachtwoord.”

