

WEBSHOP &
ONDERNEMEN

LEERWERKBOEK

THEORIE & VERWERKINGSVRAGEN



M B O

DE SCHOOLWEBWINKEL

Colofon

Titel: Leerwerkboek MBO
Ondertitel: Theorie en verwerkingsvragen
Deeltitel: Webshop & Ondernemen
Leermodules: Webwinkel, Producten en Reclame
Auteurs: Jolanda Luimes en Cynthia de Jong
Vormgeving: Cynthia de Jong
Website: www.schoolwebwinkel.nl
Druk: 2e druk, juni 2022
ISBN: 9789492713230

Dit werkboek is eigendom van

Naam: _____

© 2022 De Schoolwebwinkel BV

Alle rechten voorbehouden.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 h Auteurswet 1912 dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, <http://www.cedar.nl/stichtingen/stichting-pro>).

Inhoudsopgave

Starten met De Schoolwebwinkel	6
Hoe werk je met dit boek en de ELO?	6
Hoe maak je een account aan en hoe activeer je deze?	8
1. Een webshop starten	11
1.1 Wat is een webshop?	12
1.2 E-commerce	15
1.3 Webshops vs. fysieke winkels	17
1.4 Een webshop starten.....	19
1.5 Bepalen van je assortiment	23
1.6 Webshop plus fysieke winkel	25
Begrippen	27
2. Webwinkel CMS.....	29
2.1 Wat is een cms?	30
2.2 Front-end en back-end	33
2.3 Schoolwebwinkel CMS	37
2.4 Webhosting.....	40
2.5 Opmaaktalen HTML en CSS.....	43
Begrippen	45
3. Assortiment en navigatie.....	47
3.1 Assortiment.....	48
3.2 Categoriseren van producten.....	54
3.3 Navigatiestructuur	57
3.4 Online is booming	59
Begrippen	63
4. Onderzoek doen.....	65
4.1 Doelgroep bepalen.....	66
4.2 Marktonderzoek en enquête	71
4.3 Sterkte-zwakke analyse	76
4.4 Concurrentie onderzoek	78
Begrippen	81
5. Een goede webshop.....	83
5.1 Criteria voor goede webshops	84
5.2 Aantrekkelijke webshops	88
5.3 Huisstijl.....	94
5.4 Webafbeeldingen	96
5.5 Gebruiksvriendelijke webshops	98
Begrippen	101
6. Webshop indeling	103
6.1 Vaste webshop gebieden.....	104
6.2 Vaste webshop pagina's	109
6.3 Homepage	112

6.4 Type websites	115
Begrippen	119
7. Verkoopprijs en kosten.....	121
7.1 Verkoopprijs.....	122
7.2 Kosten	126
7.3 Winst maken	132
7.4 Directe- en indirecte kosten.....	137
Begrippen	139
8. Artikelinformatie	141
8.1 Artikelinformatie	142
8.2 Variaties en voorraad	145
8.3 Type product.....	149
Begrippen	151
9. Productfotografie.....	153
9.1 Productfotografie	154
9.2 Productfoto's maken.....	157
Begrippen	161
10. Marketing	163
10.1 Marketingmix	164
10.2 On- en offline marketing	168
10.3 Meer verkopen via webshop	172
10.4 Zoekmachine marketing	176
Begrippen	179
11. Homepage promotie.....	181
11.1 Sliders	182
11.2 Acties	184
11.3 Opvallen met je webshop	189
11.4 Productvideo's	191
Begrippen	193
12. Informatie en communicatie	195
12.1 Informatieplicht	196
12.2 Betrouwbare webshop	199
12.3 Communiceren met de klant	203
12.4 Click & Collect	207
Begrippen	211
13. Controleren en testen	213
13.1 Inhoud en werking.....	214
13.2 Veilige verbinding.....	216
Begrippen	219
14. Livegang	221

HOE WERK JE MET DIT BOEK?

WAT	WERKWIJZE
Benodigde licentie	<p>Naast dit werkboek heb je een licentie nodig om toegang te krijgen tot de leeromgeving (ELO) van De Schoolwebwinkel. Je verkrijgt jouw licentie:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ via jouw docent of; ↪ door de licentie zelf te bestellen. <p>Jouw docent zal aangeven hoe je de licentie ontvangt of waar je deze kunt bestellen en welke licentie je precies nodig hebt.</p>
Klascode	<p>Je hebt een klascode nodig om jouw licentie te activeren. Je krijgt deze code tijdens de eerste webshoples via jouw docent.</p>
Registreren en activeren	<p>Zodra je een licentie én klascode hebt, kun je jezelf registreren en jouw licentie activeren. Ga naar blz. 8 of naar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ schoolwebwinkel.nl/registratie-en-activatie-proces ; ↪ en volg de stappen.
Lessen	<p>Er zijn 14 lessen met theorie, vragen en praktijkopdrachten. Elke les bestaat uit 2 delen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Theorie en vragen 2. Praktijkopdrachten <p>Uitzondering is les 14. Deze les heeft alleen praktijkopdrachten, deze extra opdrachten zijn alleen bedoeld zijn voor webshops die daadwerkelijk live gaan.</p>
Theorie en vragen	<p>Theorie en vragen zijn in dit leerwerkboek te vinden en ook digitaal via de ELO.</p>
Praktijk opdrachten	<p>Praktijkopdrachten zijn digitaal via de ELO te vinden en optioneel ook in een apart verkrijgbaar praktijkwerkboek.</p>
Bijlagen	<p>Regelmatig wordt er in de lesstof verwezen naar bijlagen. Bijlagen kun je alleen digitaal in de ELO terugvinden. Je herkent een bijlage aan het paperclip '📎' teken.</p>

HOE WERK JE MET DE ELO?

WAT	WERKWIJZE
Inloggen ELO	<ul style="list-style-type: none"> ↪ Inloggen gaat via: schoolwebwinkel.nl/login ↪ Vul in: het e-mailadres + wachtwoord (van jouw registratie). ↪ Klik op 'Login' om in te loggen. <p>Wachtwoord vergeten? Herstel je wachtwoord dan via: schoolwebwinkel.nl/wachtwoord-vergeten</p>
Theorie en vragen	<p>Ga naar '🏠 Leerlingomgeving'. Klik op 'Webshop Theorie' om bij de lessen (theorie en bijbehorende vragen) te komen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ Ga naar de betreffende les (bijvoorbeeld 'Les 1') ↪ Ga naar het hoofdstuk (bijvoorbeeld 'Hoofdstuk 1.1') ↪ Bestudeer de tekst en begrippen bij 'Theorie'. ↪ Alles gelezen? Klik dan op 'Vragen'. ↪ Beantwoord de vraag en klik op 'Nakijken'. ↪ Klik op 'Volgende vraag' om door te gaan. ↪ Heb je de theorie en vragen van les 1 afgerond? ↪ Ga dan verder naar de praktijkopdrachten van les 1.
Praktijk opdrachten	<p>Ga naar '🏠 Leerlingomgeving'. Klik op 'Webshop Praktijk' om bij de lessen (praktijkopdrachten en de bijlagen) te komen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ Ga naar de betreffende les (bijvoorbeeld 'Les 1') ↪ Ga naar het hoofdstuk met 'Praktijkopdrachten'. ↪ Bij 'Beschrijving' staat een samenvatting van de opdrachten. ↪ De beschrijving gelezen? Klik dan op 'Opdrachten'. ↪ Voer de opdracht uit. Maak gebruik van eventuele bijlagen. ↪ Klik op 'Afronden' als de opdracht voltooid is. ↪ Klik op 'Volgende opdracht' om door te gaan. ↪ Heb je de praktijkopdrachten van les 1 afgerond? ↪ Ga dan verder naar de theorie en vragen van les 2.
Toetsen	<p>Ga naar '🏠 Leerlingomgeving'. Klik op 'Webshop Toetsen' om bij de kennisquiz, met vragen over les 1 t/m 13, te komen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ Ga naar 'Kennisquiz' en beantwoord de vragen. ↪ Doe dit pas als je de theorie en praktijk afgerond hebt.
Webshop-beheer	<p>Via '🔒 Webshopbeheer' kom je in het Content Management Systeem (CMS) van jouw webshop. Dit is het gedeelte waar jij jouw webshop kunt aanpassen. Op de eerste pagina kun je de CMS handleiding terug vinden. Hierin staat precies wat je in jouw webshop kunt aanpassen en hoe je dat moet doen.</p>

HOE MAAK JE EEN ACCOUNT AAN?

1 REGISTREREN

Om te starten dien jij je als **leerling/student** eenmalig bij De Schoolwebwinkel te registreren. Als je je al geregistreerd hebt en je wil alleen een licentie toevoegen en activeren, ga dan gelijk door naar stap 4.

- Registreren gaat via: www.schoolwebwinkel.nl/registreren
- Vink aan: 'Ik ben een leerling/student'.
- Vul in: Jouw voor- en achternaam.
- Selecteer of vul in: de naam van jouw school.
- Vul in: de naam van jouw klas.
- Vul in: jouw e-mailadres (= jouw gebruikersnaam).
- Bedenk een wachtwoord en vul deze in (minimaal 4 karakters).
- Herhaal het wachtwoord. Noteer en/of onthoud jouw inloggegevens.

✍ E-mailadres: _____
✍ Wachtwoord: _____

- Vink aan: 'Ik ga akkoord met de privacy- en licentievoorwaarden'.
- Klik op 'Registreren'.
- Je ziet dan onderstaande melding.

Controleer jouw e-mailbox. We hebben je een e-mail gestuurd met een verificatie-link. Klik deze aan om vervolgens in te loggen.

- Ga naar stap 2 om je registratie te bevestigen.

2 REGISTRATIE BEVESTIGEN

Jouw registratie dient nog gecontroleerd en bevestigd te worden.

- Ga naar jouw e-mailbox.
- Ga naar de e-mail met onderwerp: 'De Schoolwebwinkel mailverificatie'.
- Klik in de e-mail op de link 'Controleren en bevestigen'.
- Je ziet dan onderstaande melding.

Verificatie succesvol.
Je kunt nu inloggen met jouw account.

- Ga vervolgens naar stap 3 om in te loggen.

HOE ACTIVEER JE EEN LICENTIE?

3 INLOGGEN

Zodra jouw registratie gecontroleerd en bevestigd is, kun je inloggen.

- Inloggen gaat via: www.schoolwebwinkel.nl/login
- Vul in: het e-mailadres dat je gebruikt hebt tijdens het registreren.
- Vul in: het wachtwoord dat je bedacht hebt tijdens het registreren.
- Klik op 'Login' om in te loggen.
- Ga vervolgens naar stap 4 om jouw licentie te activeren.

Wachtwoord vergeten?

Herstellen van je wachtwoord kan via: schoolwebwinkel.nl/wachtwoord-vergeten

4 LICENTIECODE MET KLASCODE ACTIVEREN

Zodra je kunt inloggen, kun je de licentiecode met de klascode activeren.

- Zorg dat je ingelogd bent.
- Ga via het pijltje bij jouw account naar 'Licentiebeheer'.
- Klik op 'Toevoegen'.
- Vul in: de licentiecode.
- Vul in: de klascode.
- Klik op 'Opslaan'. Je ziet dan onderstaande melding.

Licentie is geactiveerd.

- Ga via 'leerlingomgeving' naar de lesstof om te starten.

✍ Licentiecode (16 tekens): _____
✍ Klascode (6 tekens): _____

Waar vind ik mijn licentiecode?

De licentiecode wordt op drie manieren verstrekt. De code ontvang je via:

1. jouw e-mailadres als je de licentie via De Schoolwebwinkel besteld hebt;
2. jouw docent als de licentie door jouw school besteld is.
3. het portaal van Studers als je de licentie via deze weg besteld hebt;

Waar vind ik de klascode?

De klascode krijg je van jouw docent of kun je bij jouw docent opvragen.

1. EEN WEBSHOP STARTEN

INLEIDING

In deze les ga je kennismaken met de wereld van de webshop. Met een webshop wordt hetzelfde bedoeld als een webwinkel. Wat moet je weten om een webshop te kunnen starten? Wat zijn de verschillen met een winkel in de winkelstraat? Je gaat alvast nadenken wat er in de webshop verkocht zou kunnen worden en aan wie. Ook denk je alvast na over de naam van jouw webshop.

DOELSTELLINGEN

Aan het einde van deze les weet je:

- wat een webshop is;
- wat 'online zijn' betekent;
- wat e-commerce is;
- wat een responsive website is;
- wat de verschillen zijn tussen een webshop en een fysieke winkel;
- wat de kernvragen zijn om een webshop te starten;
- wat je via een webshop kunt verkopen en aan wie.

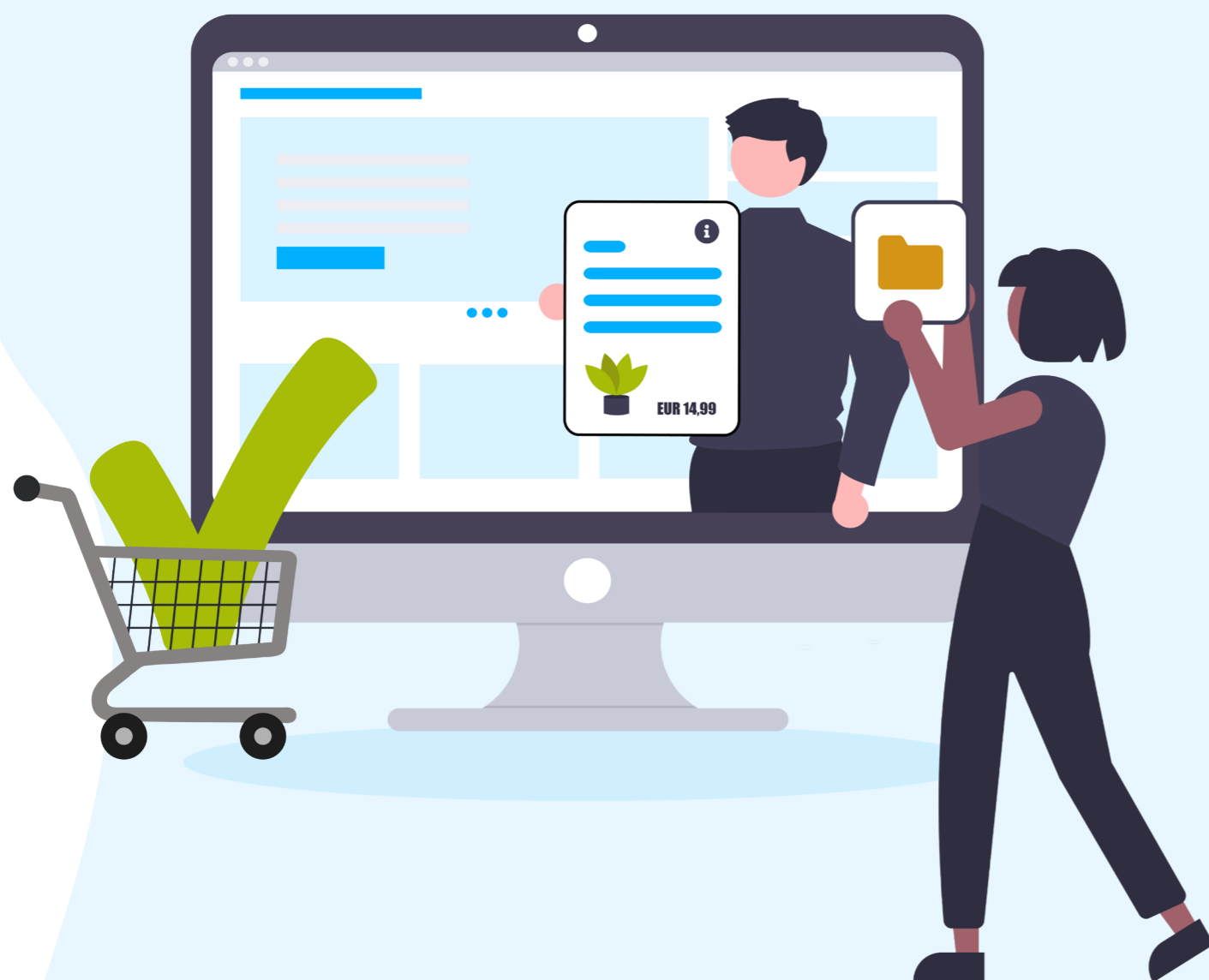
PLANNING

Theorie	Werkvorm	Vraag	Lesuren
1.1 Wat is een webshop?	Individueel	1 t/m 12	1
1.2 E-commerce		13 t/m 17	
1.3 Webshops vs. fysieke winkels		18 t/m 20	
1.4 Een webshop starten		21 t/m 27	
1.5 Bepalen van je assortiment		28 t/m 31	
1.6 Webshop plus fysieke winkel		32 t/m 34	

Praktijk	Werkvorm	Opdracht	Lesuren
Praktijkopdrachten les 1	Individueel of in groepjes	A t/m D	4

UITVOERING

- 🔗 Bestudeer (via de ELO) de theorie & begrippen van les 1.
- 🔗 Beantwoord (via de ELO) de bijbehorende vragen van les 1.
- 🔗 Ga daarna (via de ELO) verder met het praktijk gedeelte van les 1.



1.1 WAT IS EEN WEBSHOP?

Webshop

Webshop is het Engelse woord voor webwinkel. Het is een winkel op het internet waar je goederen, zoals broeken of oorbellen kunt bestellen. Je kunt ook diensten via een webwinkel bestellen, zoals abonnementen voor je telefoon of televisie. Er zijn ook **webshops** waar je zowel goederen als diensten kunt bestellen.

Online

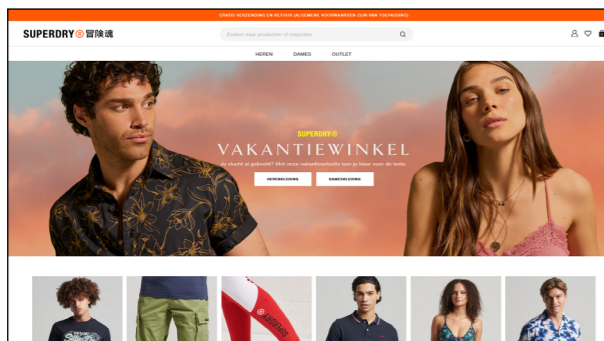
Een webshop is een online etalage waar producten (goederen en diensten) kunnen worden gekocht via het internet. Tijdens het online winkelen kun je producten toevoegen aan een virtuele winkelwagen, een denkbeeldige winkelwagen in een webshop. Voordat je afrekent, kun je de producten in je winkelwagen nog veranderen. Je kunt meer producten toevoegen of juist verwijderen.

Iets is **online** (het Engelse woord voor 'aan de lijn') wanneer het een actieve verbinding heeft met een netwerk. Offline is wanneer er géén actieve verbinding is met een netwerk.

Internet

Elke webshop heeft een internetadres dat meestal begint met 'www.'. Bijvoorbeeld: www.voetbalshop.nl. De drie W's (www.) staan voor **World Wide Web**. Het wereldwijde web bestaat uit tientallen miljoenen webpagina's. Het web is het grafische deel van internet. Als we 'www.' weglaten, zoals voetbalshop.nl, dan spreek je over de **domeinnaam** van de webshop of website. De laatste letters na de laatste punt (.) is een domeinextensie. Vaak is de domeinextensie een landcode. Voor Nederland is dat 'nl', voor België is dat 'be' en voor Duitsland is dat 'de'.

Het **internet** is een netwerk van miljoenen computers. Vaak wordt met internet ook het World Wide Web bedoeld, maar het web is slechts één van de diensten van het internet. Een andere dienst van het internet is bijvoorbeeld de e-mail.



Superdry: Webshop met goederen (kleding)



Netflix: Webshop met diensten (abonnementen)

1. Bij welke webshops kun je voornamelijk **producten** kopen? Let op, er zijn meerdere antwoorden mogelijk.

- Voetbalshop.nl
- Superdry.nl
- Netflix.com
- Ticketmaster.nl

2. Bij welke webshops kun je voornamelijk **diensten** kopen? Let op, er zijn meerdere antwoorden mogelijk.

- Bol.com
- Vodafone.nl
- Wehkamp.nl
- KLM.nl

3. Wat betekent 'een virtuele winkelwagen' in een webshop?

- Een tastbare winkelwagen
- Een winkelwagen op internet
- Een winkelwagen met een muntje
- Een winkelwagen die niet bestaat

4. Webshops/websites die je opzoekt op internet beginnen vaak met **www**. Waar is 'www' de afkorting van?

- World Wide Warning
- World Wide Web
- Wide Web World
- Web World Warning

5. Wat is het verschil tussen online en offline?

- Online kan iedereen, offline niet
- Online is veiliger dan offline
- Online heeft een actieve verbinding met een netwerk, offline niet
- Online mag vanaf 18 jaar, offline mag eerder dan 18 jaar

6. Een advertentie in een fysieke krant is online.
Is deze bewering juist of onjuist?

- Juist
 Onjuist

7. Een advertentie op Facebook is online.
Is deze bewering juist of onjuist?

- Juist
 Onjuist

8. Een advertentie op de zijkant van een vrachtwagen is offline.
Is deze bewering juist of onjuist?

- Juist
 Onjuist

9. Het internet is hetzelfde als het World Wide Web.
Is deze bewering juist of onjuist?

- Juist
 Onjuist

10. E-mail is een onderdeel van het internet.
Is deze bewering juist of onjuist?

- Juist
 Onjuist

11. Een internetadres begint altijd met www. en eindigt altijd met .nl
Is deze bewering juist of onjuist?

- Juist
 Onjuist

12. Het internetadres van de webshop van Superdry is: www.superdry.nl. Wat is de domeinnaam van Superdry?



1.2 E-COMMERCE

E-commerce

E-commerce is een verzamelnaam van alle manieren waarop via internet handel bedreven kan worden. De 'e-' is een afkorting van 'electronic'. En 'commerce' betekent handel. Je kunt ook kort zeggen: E-commerce is geld verdienen op internet. Een webwinkel hoort thuis in de wereld van de **e-commerce**. Er zijn verschillende vormen van e-commerce:

- Business to business (B2B): handel tussen twee bedrijven.
- Business to consumer (B2C): handel tussen een bedrijf en een consument.
- Consumer to consumer (C2C): handel tussen consumenten.
- Business to business for consumer (B2B4C): handel van bedrijf naar bedrijf voor consumenten.

B2B voorbeeld

Staples, een groothandel in kantoorartikelen die alleen aan bedrijven verkoopt.

B2C voorbeeld

Wehkamp, een webshop die o.a. kleding en elektronica die aan consumenten verkoopt.

C2C voorbeeld

Marktplaats, een website waar consumenten van alles aan elkaar verkopen.

B2B4C voorbeeld

Albert Heijn koopt supermarktartikelen in bij Unilever om aan consumenten te verkopen.

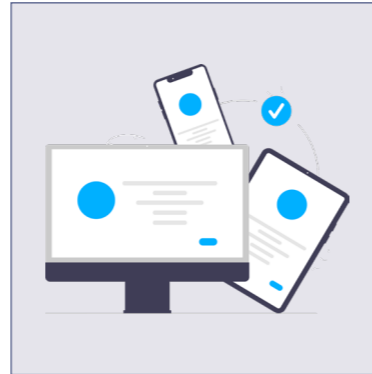
Mobiele e-commerce

Vanaf het moment (2007) dat de iPhone van Apple, met het iOS besturingssysteem, op de markt is, vindt de langverwachte doorbraak van het gebruik van internet op mobiele telefoons plaats. Na Apple komt Google enkele jaren later met het Android besturingssysteem op de markt. Vanaf die tijd bieden telecombedrijven steeds vaker databundels aan voor het onbeperkt gebruiken van internet op smartphones. Deze ontwikkelingen zorgen ervoor dat de smartphone een 'tweede

scherm' voor de e-commerce wordt. Dit wordt de m-commerce genoemd. De 'm' is van 'mobile'.

Responsive webdesign

Door de komst van m-commerce is het belangrijk geworden dat websites en webshops er niet alleen goed uitzien op de monitor van een computer, maar ook op kleinere beeldschermen zoals de schermen van een smartphone of tablet. Als een website **responsive** is, dan ziet de website er op verschillende schermgroottes goed uit. Een responsive website past zich automatisch aan naar de schermgrootte van verschillende **devices** (apparaten) zoals een computer, tablet of smartphone.



13. Wat is het verschil tussen e-commerce en m-commerce?



14. Je hebt een webshop in telefonie en je gaat daarvoor telefoons inkopen. Met welke vorm van e-commerce houd je je dan bezig?



15. Je hebt een webshop in telefonie en je gaat de ingekochte telefoons verkopen aan mensen die de telefoons willen of nodig hebben. Met welke vorm van e-commerce houd je je dan bezig?



16. Je gaat jouw eigen telefoon via Facebook aan iemand verkopen die interesse heeft. Met welke vorm van e-commerce houd je je dan bezig?



17. Bedenk naast een computer, smartphone en tablet nog twee devices waarop je een responsive website kunt bekijken.



1.3 WEBSHOPS VS. FYSIEKE WINKELS

Vergelijking

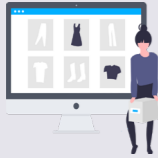

Er zijn webwinkels die alleen online beschikbaar zijn, dat zijn de **pure webwinkels**. Er zijn ook winkels die alleen fysiek aanwezig zijn. Fysiek wil zeggen dat je het kunt aanraken. Bijvoorbeeld de goederen of het gebouw. Een webshop is op een aantal punten niet hetzelfde als een fysieke winkel. Uiteraard zijn er ook overeenkomsten. De verschillen kunnen soms een voordeel zijn, maar soms ook een nadeel. Vergelijk zelf maar eens een aantal webwinkels met een aantal fysieke winkels.




Webshop




Fysieke winkel

Overeenkomsten	Verschillen
<ul style="list-style-type: none"> - Beide zijn winkels. - Beide verkopen producten/diensten. - Beide hebben klanten. - Beide hebben een huisstijl. - Beide hebben rechten en plichten. - Beide hebben personeel. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verschil in locatie. - Verschil in bereikbaarheid. - Verschil in bereik (aantal klanten). - Verschil in winkelinrichting. - Verschil in openingstijden. - Verschil in betaalmogelijkheden.
Voordelen webshop	Voordelen fysieke winkel
<ul style="list-style-type: none"> - Winkelen waar en wanneer je wilt zolang je internetverbinding hebt. - Je kunt prijzen beter vergelijken. - Goederen worden thuisbezorgd. 	<ul style="list-style-type: none"> - Je kunt de goederen aanraken, bekijken, passen en voelen. - Je hebt de goederen gelijk in je bezit. - Geen verzendkosten.
	
Nadelen webshop	Nadelen fysieke winkel
<ul style="list-style-type: none"> - Je kunt goederen niet aanraken. - Levertijd kan lang zijn. - Mogelijke verzendkosten. - Kans op fraude. 	<ul style="list-style-type: none"> - Je moet het huis uit. - Goederen zijn vaak duurder. - Mogelijke drukte in de winkel. - Mogelijke parkeerkosten.


18. Geef de verschillen aan tussen een webshop en een fysieke winkel. Omschrijf wat de verschillen zijn als het om 'locatie' gaat.

 _____

19. Geef de verschillen aan tussen een webshop en een fysieke winkel. Omschrijf wat de verschillen zijn als het om 'bereikbaarheid' gaat.

 _____

20. Geef de verschillen aan tussen een webshop en een fysieke winkel. Omschrijf wat de verschillen zijn als het om 'betalen' gaat.

 _____

1.4 EEN WEBSHOP STARTEN

Kernvragen

Voordat je aan een webwinkel begint, beantwoord je een aantal vragen voor jezelf. Dit is erg belangrijk want een webwinkel beginnen klinkt simpel, maar vraagt wel een goede voorbereiding en tijd. De kernvragen zijn:

- Wat ga je verkopen?
- Aan wie ga je verkopen en waarom?
- Hoe ga je verkopen?



Wat ga je verkopen?

Wat wil je via jouw webshop verkopen? Mogelijkheden zijn:

Zelfgemaakte goederen

Misschien is het een idee om iets wat je zelf goed kunt maken of gemaakt wordt op school, aan te bieden in jullie webshop. Bijvoorbeeld zelfgemaakte taarten, telefoonhoesjes of sleutelhangers.

Tweedehands goederen

Een andere optie is om gebruikte producten door te verkopen aan iemand die het best nog een keer wil gebruiken. Bijvoorbeeld boeken, games of kleding.

Ingekochte goederen

Ook kun je ervoor kiezen om een product ergens te kopen en het zelf meteen weer door te verkopen. Je houdt je dan bezig met handel. Bijvoorbeeld een hele voorraad kerstballen inkopen en deze in november weer doorverkopen.

Diensten

Of kies je ervoor om een dienst aan te bieden via de webshop? Misschien kun je iemand ondersteunen met jouw hulp? Bijvoorbeeld tennis rackets bespannen of clown zijn op een verjaardagsfeestje.

Digitale producten

Misschien is het een idee om digitale producten, zoals e-books, audio-bestanden, video-bestanden of software aan te bieden in je webshop.

Wie worden jouw klanten en waarom?

Welke klanten willen en kunnen jouw producten kopen? Wie worden de bezoekers van jouw webshop? En waarom zouden deze klanten jouw producten willen kopen? Voorbeelden zijn:

1. Je gaat bijvoorbeeld geodriehoeken via de webshop verkopen aan leerlingen uit het laatste leerjaar omdat zij deze nodig hebben voor het examen.
2. Je gaat bijvoorbeeld beautybehandelingen via de webshop verkopen aan vriendinnen uit jouw omgeving omdat je daar goed in bent, het leuk vindt en zo ervaring op kan doen om nog beter te worden.

Hoe ga je verkopen?

Welk webwinkel systeem ga je gebruiken? Hoe krijg je jouw webshop online? Hoe zorg je ervoor dat klanten jouw webshop, en dus jouw producten, makkelijk op het internet kunnen vinden en ook daadwerkelijk gaan kopen?

▶ Bekijk de [video over Fleur](#) en beantwoord de vragen.

**21. Wat wil Fleur verkopen?**

- Kleding en accessoires
- Kleding, schoenen en tassen
- Armbanden, tassen en panty's
- Armbanden en tassen

22. Wie zouden de producten van Fleur willen kopen?

- Grootouders die willen verhuizen
- Docenten die een kado willen voor de klas
- Vrouwen- meisjes die een cadeau willen kopen
- Vrouwen die nagellak willen kopen

23. Wat heeft Fleur niet nodig om haar webshop te kunnen starten?

- Producten op voorraad
- Geld
- Verpakkingsmateriaal
- Winkelpand

▶ Bekijk de [video over Bram](#) en beantwoord de vragen.



24. Hoe heet het bedrijf van Bram?

- Goohoo
- Get two
- How to play
- Play too

25. Hoe is Bram begonnen met zijn bedrijf?

- Door de verkoop van 'tweede kans' artikelen via Bol.com.
- Door de verkoop van tweedehands artikelen via Vinted.
- Door de verkoop van tweedehands artikelen via Marktplaats.
- Door de verkoop van 'tweede kans' artikelen via Coolblue.nl.

26. Wat verkoopt Bram in zijn webshop?

- Zelfgemaakte games
- Tweedehands games
- Diensten om games te repareren
- Downloadbare games

27. Welk nieuw idee heeft Bram voor de verkoop?

- Tweedehands fietsen
- Tweedehands truien
- Tweedehands lego
- Tweedehands stoelen

1.5 BEPALEN VAN JE ASSORTIMENT

Productkeuze

Bij een webshop gaat het om de producten die je verkoopt, ofwel het **assortiment**. Bij het kiezen van wat je wilt verkopen, moet je rekening houden met het volgende:

Kies producten waar je iets mee hebt

Iets verkopen waar je iets mee hebt, is misschien wel de belangrijkste factor bij het bepalen van het assortiment van de webshop. Bij het opzetten en beheren van de webshop zal je dagelijks bezig zijn met producten die je verkoopt. Je moet bijvoorbeeld goede productomschrijvingen maken, goede reclame maken voor je producten en vragen beantwoorden over je producten. Je verdiept je daarom in alles wat te maken heeft met de producten die je in de webshop gaat verkopen. Dit gaat veel makkelijker als je ook 'iets hebt' met de artikelen.

Gat in de markt

Het is interessant om producten te verkopen die lastig of niet in Nederland te koop zijn. Weet jij een bijzondere uitvoering van een product te kopen in het buitenland? Zijn er misschien onderdelen of bijbehorende artikelen die moeilijk te krijgen zijn? Door je te verdiepen in bepaalde producten ontdek je wellicht een gat in de markt.


Wat verkoopt de concurrent?

Er zijn in Nederland duizenden webshops. De kans is groot dat er al webshops zijn die jouw assortiment of een soortgelijk assortiment aanbieden. Dit is niet erg, er zijn tenslotte in ieder winkelcentrum ook meerdere supermarkten. Probeer net een wat ander of goedkoper assortiment aan te bieden dan de concurrent. Daarmee kun je je onderscheiden. Wat je ook verkoopt, er zal altijd concurrentie zijn. Dit hoort bij het runnen van een winkel, of deze nou online staat of in een winkelstraat.


Goede marge

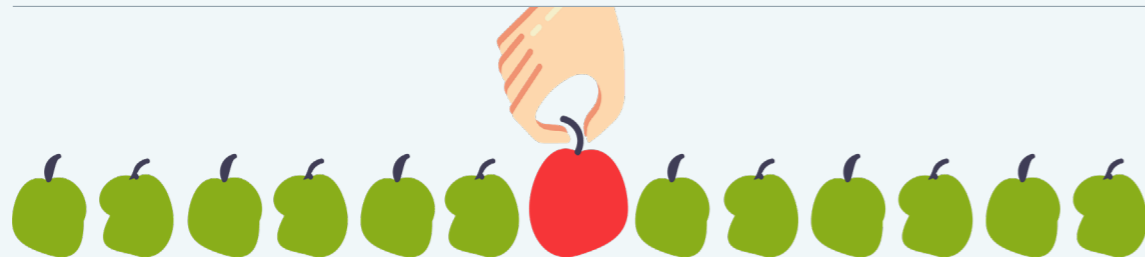
Een webshop beginnen is hartstikke leuk, maar je wilt er natuurlijk ook aan verdienen. Het verschil tussen de inkoopprijs en de verkoopprijs wordt de **marge** genoemd. De marge noemen we ook wel de brutowinst die jij overhoudt aan de verkoop. Uit de brutowinst moet je de kosten als reclame betalen en je eigen inkomsten halen. Dit kan natuurlijk alleen als het verschil tussen de inkoop- en verkoopprijs groot genoeg is. Daarom bereken je voor welke prijs je de producten wilt verkopen en wat het je kost om het product te verkrijgen.

28. Wat wordt er bedoeld met het assortiment van een webshop?


 _____

29. Wat wordt er bedoeld met 'een gat in de markt'?


 _____



30. Hoe kun je zorgen voor voldoende marge?

 _____

31. Welke producten of diensten zou jij graag in een webshop willen verkopen? Leg uit waarom.

 _____

1.6 WEBSHOP PLUS FYSIEKE WINKEL

Meerdere verkoopkanalen

Zoals je al hebt geleerd zijn er webwinkels die alleen online een winkel hebben, dat zijn pure webwinkels. Je hebt ook winkels die alleen een fysieke winkel hebben. En er zijn winkels die zowel een webwinkel (online) als een fysieke winkel (offline) hebben. Deze laatste groep winkels werken **multichannel** of **omnichannel**.

Multichannel of omnichannel

Winkels die multichannel of omnichannel werken, zijn aanwezig op internet met een webwinkel (online) en in een gebouw met een echte winkel (offline). Omnichannel winkels zijn aanwezig op alle verkoopkanalen.

Ze hebben ook een mobiele website. Een mobiele website laat jouw website of webshop goed leesbaar zien op jouw smartphone of tablet. De website of webshop is dan responsive. Verder verspreidt deze groep winkels folders en zet advertenties in kranten of tijdschriften (offline). Ook is deze groep winkels actief op de social media, zoals Twitter of Facebook (online). Voorbeelden zijn bijvoorbeeld: HEMA, Media Markt, Intertoys, Coolcat en New York Pizza.

Hieronder een overzicht met de onderdelen waar een omnichannel winkel actief is.



'Clicks' is een Engels woord in de online-wereld dat gebruikt wordt voor het aantal klikken op een website of webshop door een bezoeker of klant.

 Bekijk de afbeelding



32. Wat wordt er met het woord 'Ticks' bedoeld?

- Het tikken met je vinger op een 'gewone' computer monitor
- Het tikken op een touchscreen van een smartphone of tablet
- Het aantal gekochte tickets via een smartphone of tablet
- Het aantal keer dat je je smartphone of tablet hebt aangeraakt

33. Welke bedrijven zijn zowel online als offline bekend?

- Abert Heijn, Intertoys, Rabobank en HEMA
- Netflix, Rabobank en HEMA
- Wehkamp.nl, Netflix en Intertoys
- Bol.com, Wehkamp.nl en FonQ.nl

De Negen Straatjes is een winkelbuurt in Amsterdam met veel kleine, aparte winkeltjes. De winkels werken online samen door middel van een gezamenlijke webshop: www.9straatjesonline.com.

 Bekijk de [video over De 9 straatjes](#) en beantwoord de vraag.

34. Waarom werken deze winkels op deze manier samen denk je? Let op, er zijn meerdere antwoorden mogelijk.

- Samen zijn ze beter zichtbaar en vindbaar op internet
- Ze zijn op deze manier verzekerd van meer omzet
- Ze hebben een groter bereik bij (potentiële) klanten
- Ze kunnen de kosten delen en hebben inkoopvoordelen

Begrippen

BEGRIP	OMSCHRIJVING
Webshop	Webshop is het Engelse woord voor webwinkel. Een webwinkel is een winkel, een online etalage, waarbij diensten en/of goederen kunnen worden aangeschaft via het internet.
Online	Iets is online (Engels voor 'aan de lijn') wanneer het een actieve verbinding heeft met een netwerk, offline wanneer dit niet zo is.
World Wide Web	De Engelse term 'world wide web' staat voor het wereldwijde web (www) of kortweg het web. Het web is een wereldwijd netwerk, bestaande uit tientallen miljoenen webpagina's. Het web is het grafische deel van internet.
Internet	Een internet is een netwerk van computernetwerken. Hét internet is de benaming voor een zeer groot, de hele aarde omspannend openbaar netwerk van computernetwerken.
E-commerce	E-commerce is een verzamelnaam van alle manieren waarop via internet handel bedreven kan worden. De 'e-' is een afkorting van 'electronic'. En 'commerce' betekent handel. Je kunt ook kort zeggen: E-commerce is geld verdienen op internet.
Responsive	Als een website responsive is dan ziet de website er op verschillende apparaten met verschillende schermgroottes goed uit. Een responsive website past zich aan naar de schermgrootte van bijvoorbeeld een computer, tablet of smartphone.
Device	Een device is een apparaat zoals een computer, tablet of smartphone.
Pure webwinkel	Webwinkel zonder fysieke verkooppunten.
Assortiment	Het assortiment is de verzameling van goederen en/of diensten die een leverancier aanbiedt voor de verkoop.
Marge	Met marge wordt het verschil tussen de verkoopprijs (omzet) en de inkoopprijs bedoeld. Ook wel bruto winst genoemd.
Multichannel of Omnichannel	Het bedienen van consumenten via meerdere verkoopkanalen. De consument kan bijvoorbeeld kiezen of hij een product online of in de winkel koopt. Hij kan de kanalen door elkaar gebruiken terwijl de beleving, prijzen, en informatie overal hetzelfde zijn.