

E-book

10 SUPERTIPS voor meer online verkoop

Hoe kunnen we **jou** helpen?

Websites & E-commerce Development **Ontzorgen**

Adverteren **Meer leads** Social media Strategie

Digitale groei Webhosting E-mailhosting





First things first... Wat leer je in dit E-book?



In dit e-book delen we onze **10 must-have tips** die je zullen helpen om jouw online verkoop te boosten. Deze gids staat vol met praktische tips en strategieën die **direct toepasbaar zijn** op jouw webshop of online dienst.

Bereid je voor om de concurrentie achter je te laten en ontdek hoe je meer bezoekers kunt omzetten in trouwe klanten.

NEXT 



ARE YOU READY?!
LET'S GOOO

FIRST SUPERTIP 



TIP 1. Zet in op interactieve content

Interactieve content kan jouw website echt tot leven brengen. Denk aan **een quiz** die bezoekers helpt het perfecte product te vinden of **een poll** waarin ze hun mening kunnen geven over nieuwe productontwerpen. Dit soort content maakt jouw site niet alleen leuker en interessanter, maar helpt ook bij het verzamelen van waardevolle informatie over de voorkeuren van jouw klanten.

Een configurator is een ander sterk voorbeeld van interactieve content. Met een configurator kunnen klanten hun droomfiets samenstellen door verschillende onderdelen en kleuren te kiezen. Ze zien direct het resultaat en worden zo meer betrokken bij het creatieproces.

01. Verhoogde betrokkenheid

Interactieve elementen maken jouw website dynamischer en boeiender.

02. Langere bezoektijd

Mensen spenderen meer tijd op pagina's die hen actief bezighouden.

03. Meer conversies

Een positieve ervaring kan bezoekers sneller doen besluiten tot een aankoop.

NEXT SUPERTIP 



TIP 2. Bouw een community rond jouw merk

01. Wees actief en betrokken

Laat zien dat je naar je klanten luistert door actief deel te nemen aan gesprekken.

02. Bied extra waarde

Zorg voor exclusieve content of voordelen die alleen beschikbaar zijn voor leden van de community.

03. Moedig interactie aan

Stel vragen en creëer discussies om betrokkenheid te stimuleren.

Het is waardevol om **een platform** te creëren waar jouw klanten met elkaar en met jouw merk kunnen communiceren. Dit kan via sociale media groepen of een forum op jouw website. Een sterke community vergroot de **klantloyaliteit** en fungeert als **feedbackmechanisme**.

Een community biedt niet alleen een plek voor klanten om te praten, maar ook om hun ervaringen en verhalen te delen. Dit kan helpen bij het vormen van een **positief beeld** van jouw merk.

NEXT SUPERTIP 



TIP 3. Creëer een loyalty programma of spaarprogramma

Loyaliteitsprogramma's stimuleren klanten om terug te komen door beloningen, kortingen of exclusieve deals aan te bieden. Zo versterk je de band met jouw klanten, geef je hen een goede reden om opnieuw aan te kopen en verhoog je de klantwaarde op lange termijn.



01. Keep it simple

Zorg dat klanten gemakkelijk kunnen deelnemen en hun voordelen kunnen begrijpen.



02. Wees genereus

Bied waardevolle beloningen die klanten echt willen hebben.



03. Personaliseer

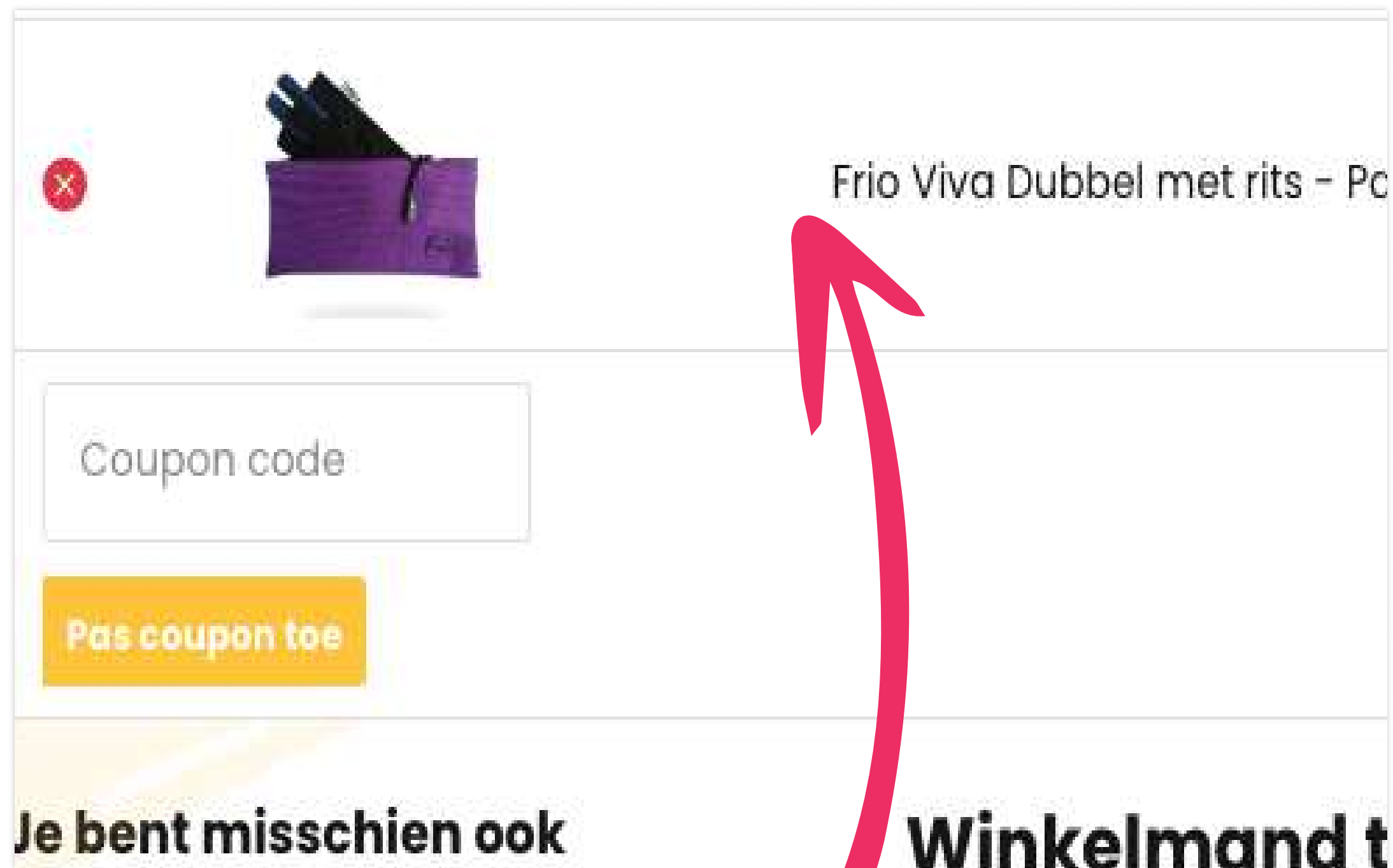
Stem beloningen af op de voorkeuren en het koopgedrag van de klant.



04. Motiveer

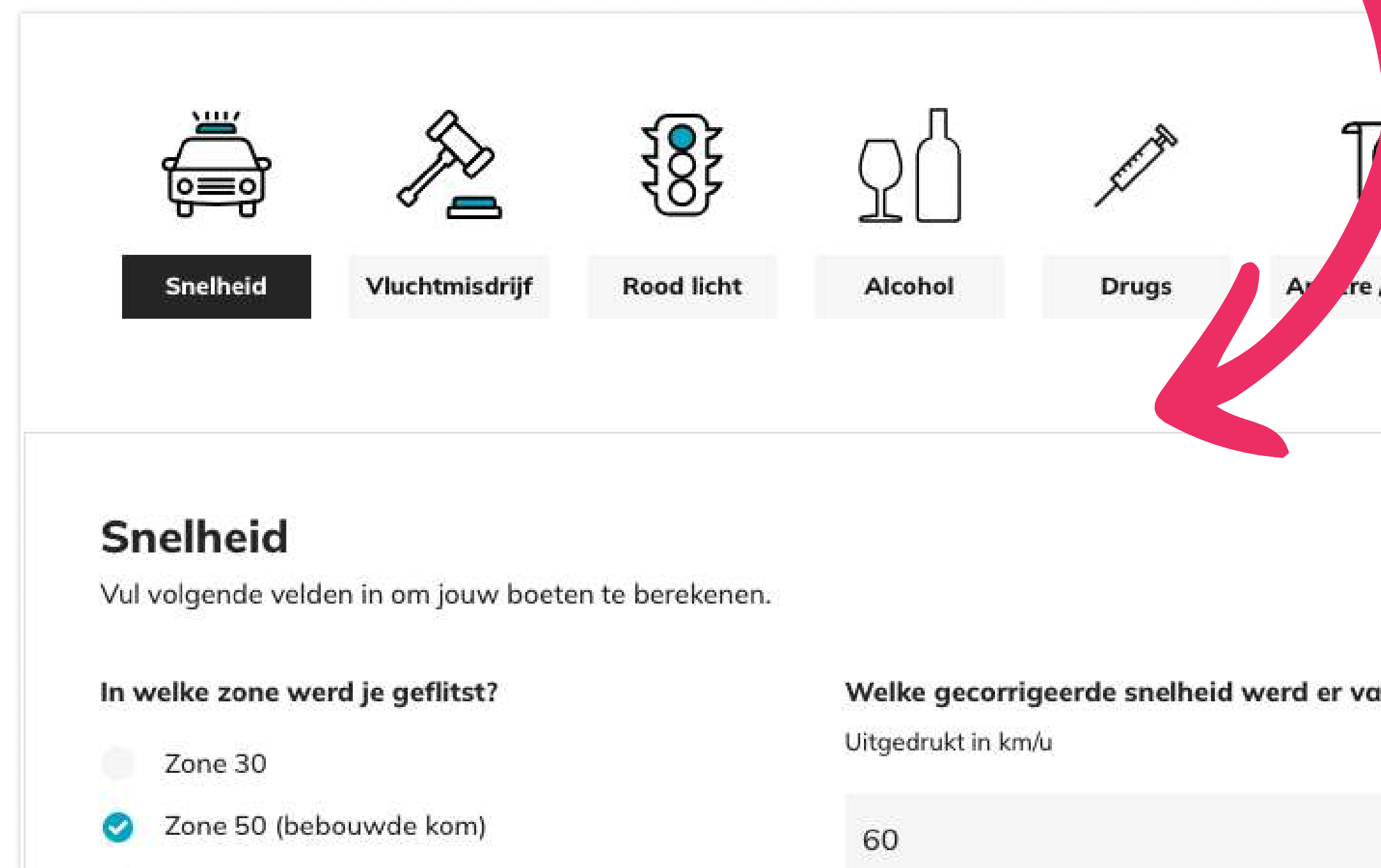
Gebruik extra popups of meldingen om de voordelen van het spaarprogramma te benadrukken.

NEXT SUPERTIP 



Interactieve content

Een interactieve calculator die jouw boete berekend? Voor [Yprius.be](https://yprius.be) mochten we een simpele calculatietool uitwerken 🤖



Loyalty Programma

Voor [Diacé.be](https://diace.be) mochten we een Loyalty Program opbouwen waar punten kunnen worden opgespaard bij iedere aankoop.

Deze punten kan je vervolgens inruilen voor shoptegoed 🤖



TIP 4. Cross-selling en upselling technieken

01. Maak productenbundels

Combineer gerelateerde producten in een pakket voor een speciale (gereduceerde) prijs.

02. Gebruik data

Kijk naar eerdere aankopen en klantvoorkeuren om relevante aanbevelingen te doen.

03. Wees subtiel

Overdrijf niet met aanbevelingen, dit kan klanten afschrikken.

Bij **cross-selling** stel je producten voor die aanvullend zijn op het item dat de klant al heeft gekozen. Denk bijvoorbeeld aan een hoesje wanneer iemand een smartphone koopt.

Upselling is het aanbevelen van een duurdere variant van het gekozen product, zoals een smartphone met meer geheugen of extra functies.

Door deze methoden toe te passen, kun je de waarde van elke **verkoop** vergroten en tegelijkertijd de **klanttevredenheid** verbeteren door producten aan te bieden die echt nuttig zijn voor de klant.

NEXT SUPERTIP 



TIP 5. Bied abonnementsdiensten aan

Abonnementsmodellen zorgen voor terugkerende inkomsten en klantenbinding. Door klanten de optie te geven zich te abonneren op producten of diensten, creëer je een voorspelbare omzetstroom en verbeter je de klantrelatie.

Abonnementsdiensten kunnen variëren van maandelijkse boxen met producten tot toegang tot exclusieve content of diensten.

Door deze diensten aan te bieden, houd je klanten **geïnteresseerd** en **betrokken** bij jouw merk. Zorg ervoor dat de inhoud van de abonnementen waardevol is en aansluit op de behoeften van je doelgroep. Zo bouw je een sterke band op met je klanten en stimuleer je duurzame groei voor je bedrijf.

01. Maandelijkse verassingsboxen

Stel pakketten samen met verschillende thema's die klanten elke maand ontvangen.

02. Toegang tot premium content

Bied extra informatie of diensten aan voor abonnees, zoals webinars of tutorials.

03. Loyaliteitsprogramma's

Beloon trouwe klanten met speciale kortingen of voordelen.

NEXT SUPERTIP 



TIP 6. Bied meerdere betaalopties en cadeaukaarten

Om tegemoet te komen aan de voorkeuren van verschillende klanten, is het belangrijk om meerdere betaalmethoden aan te bieden, waaronder extra betaalopties en achteraf betalen. Hiermee vergroot je de kans op conversie.



01. Extra betaalopties

Implementeer een divers aanbod van betaalopties om een breed publiek aan te spreken en de gebruiksvriendelijkheid te verhogen.



02. Analyseer

Analyseer regelmatig de populaire betaalmethoden en pas het aanbod hierop aan om relevant te blijven in een veranderende markt.



03. Achteraf betalen

Bied de optie om achteraf of in termijnen te betalen. Dit maakt het makkelijker voor je klanten om gespreid te betalen.



04. Cadeaukaarten

Wanneer iemand een cadeaukaart krijgt, is de kans groot dat hij of zij meer uitgeeft dan het bedrag op de kaart.

NEXT 



What the heck is a **Funkhaus**?!

Het woord 'Funkhaus' komt uit het Duits en wordt gebruikt om een plaats te beschrijven waar media- radio- of televisieprogramma's worden **geproduceerd en uitgezonden** naar het publiek.



Groovy **creativiteit en innovatie**

In onze context symboliseert de naam 'Funkhaus' het streven naar creativiteit en innovatie.

Net zoals een echte Funkhaus, willen we een plek zijn waar ideeën worden gegenereerd, ontwikkeld en gedeeld met de wereld.



Back to business... TIP 7. Vereenvoudig het checkout-proces

Het is van cruciaal belang dat de checkout-pagina niet alleen overzichtelijk is, maar ook **gebruiksvriendelijk**. Door een duidelijke stappenindicator toe te voegen, kunnen klanten precies zien waar ze zijn in het aankoopproces en wat ze nog moeten doen om hun aankoop af te ronden. Hierdoor wordt eventuele verwarring minimaliseert, wat de algemene ervaring van de gebruiker ten goede komt.

Het kan ook helpen om het aantal velden dat klanten moeten invullen te beperken, zodat ze niet worden overweldigd door een overdaad aan informatie of verzoeken. Door alleen de absoluut **noodzakelijke gegevens** te vragen, zoals naam, verzendadres en betalingsinformatie, houdt u het proces simpel en snel.

01. Zorg voor een duidelijke checkout pagina

Een overzichtelijke betaalpagina helpt klanten snel en makkelijk te betalen. Zorg dat alles goed leesbaar is.

02. Gebruik alleen velden die echt nodig zijn

Vraag alleen om informatie die je echt nodig hebt. Te veel velden kunnen klanten afschrikken.

03. Laat klanten inloggen met hun social media accounts

Dit maakt het proces sneller. Klanten hoeven dan niet alle gegevens opnieuw in te vullen.

NEXT SUPERTIP 



TIP 8. Verzamel en Deel reviews of klantbeoordelingen

01. Vraag op het juiste moment

Vraag om een beoordeling kort nadat een klant een aankoop heeft gedaan of een dienst heeft ervaren.

02. Maak het makkelijk

Gebruik directe links naar jouw beoordelingspagina's en zorg voor een eenvoudig proces.

03. Incentives

Overweeg kleine beloningen voor klanten die de tijd nemen om een beoordeling achter te laten.

Klantbeoordelingen zijn van onschatbare waarde. Ze bieden sociaal bewijs en kunnen potentiële kopers overtuigen. Moedig klanten aan om beoordelingen achter te laten en deel deze op jouw website en sociale media.

Het is ook slim om te **reageren** op klantbeoordelingen, zowel positieve als negatieve. Dit toont aan dat je luistert en waarde hecht aan de mening van je klanten.

NEXT SUPERTIP 



TIP 9. Focus op Micro-Moment Marketing

Identificeer 'micro-momenten' waarop **potentiële klanten** openstaan voor invloeden en zorg ervoor dat jouw boodschap daar aanwezig is. Deze momenten zijn wanneer iemand iets wil weten, ergens heen wil gaan, iets wil doen of kopen. Voorzie bijvoorbeeld een strategisch getimed popup met de vraag "Vind je alles wat je zoekt?".



01. Strategiseer je popups

Toon enkel relevante pop-ups op de pagina's waar ze daadwerkelijk toegevoegde waarde bieden.



02. Makkelijk gebruik

Zorg ervoor dat je pop-ups makkelijk te sluiten zijn. Gebruik een duidelijke 'sluit'-knop, zodat bezoekers niet gefrustreerd raken.



03. Keep it simple!

Een pop-up moet eenvoudig en snel te begrijpen zijn. Gebruik korte teksten en heldere oproepen tot actie.



04. Wees relevant

Zorg dat de inhoud van je pop-up past bij wat de bezoeker op dat moment op je site doet.

NEXT SUPERTIP 



OH DAMN...

hier komt de laatste SUPERTIP al 😭

NOOOOOO!



TIP 10. Implementeer Progressieve Web Apps (PWA's)

01. Laadtijden

Door gebruik te maken van service workers, laden PWA's snel, zelfs bij trage internetverbindingen.

02. Betrouwbaarheid

PWA's werken stabiel, ongeacht de netwerkstatus, wat betekent dat je klanten altijd toegang hebben tot uw content.

03. Pushmeldingen

Houd gebruikers betrokken met tijdige updates en belangrijke informatie via pushmeldingen.

Progressieve Web Apps combineren het beste van websites en mobiele apps. Ze werken zelfs offline, laden snel en kunnen pushmeldingen versturen, wat de betrokkenheid en conversies kan verhogen.

Het implementeren van een PWA kan je bedrijf helpen om een breder publiek te bereiken en de gebruikerstevredenheid te verhogen. Met deze technologie blijf je de concurrentie voor en bied je je klanten wat ze nodig hebben: snelheid, gemak en betrouwbaarheid.

NEXT 

Wij helpen bij je digitaal project

Waarom 200+ klanten vertrouwen op Funkhaus?



Websites & E-commerce

Development

Ontzorgen

Adverteren

Meer leads

Social media

Strategie

Digitale groei

Webhosting

E-mailhosting



Digitale expertise



Proactieve benadering



Toekomstgerichte oplossingen



Innovatieve technologieën



Transparante communicatie



Post-delivery ondersteuning

NEXT >



el Domein de
sse



Diacé



Yprius Advocaten



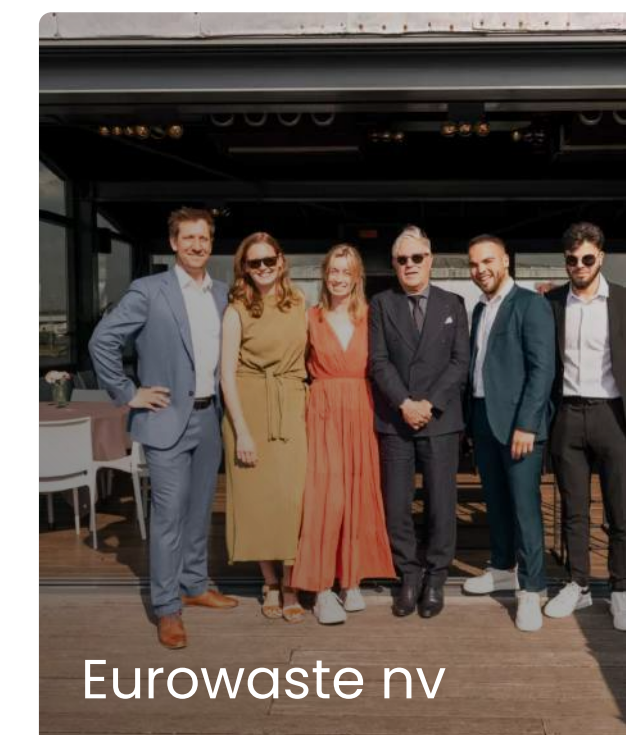
Hestia – NV
Netebeemden



Gifts Of Belgium



Unichir



Eurowaste nv



YOU ROCK!!

WHOOOP WHOOOP je hebt het einde gehaald! 🥳

Hopelijk helpen deze 10 SUPERTIPS jou met het genereren van nieuwe klanten.

Kunnen we je helpen? Surf naar www.funkhaus.be
voor meer informatie, succesverhalen en interessante artikels.