



e-commerce

Een succesvolle webshop

Waarom een webshop openen?

Waarom voor e-sites kiezen?

Hoe gaat e-sites te werk?

Fingerspitz

Expert review

Wat zeggen klanten over ons?

Portfolio

Over e-sites

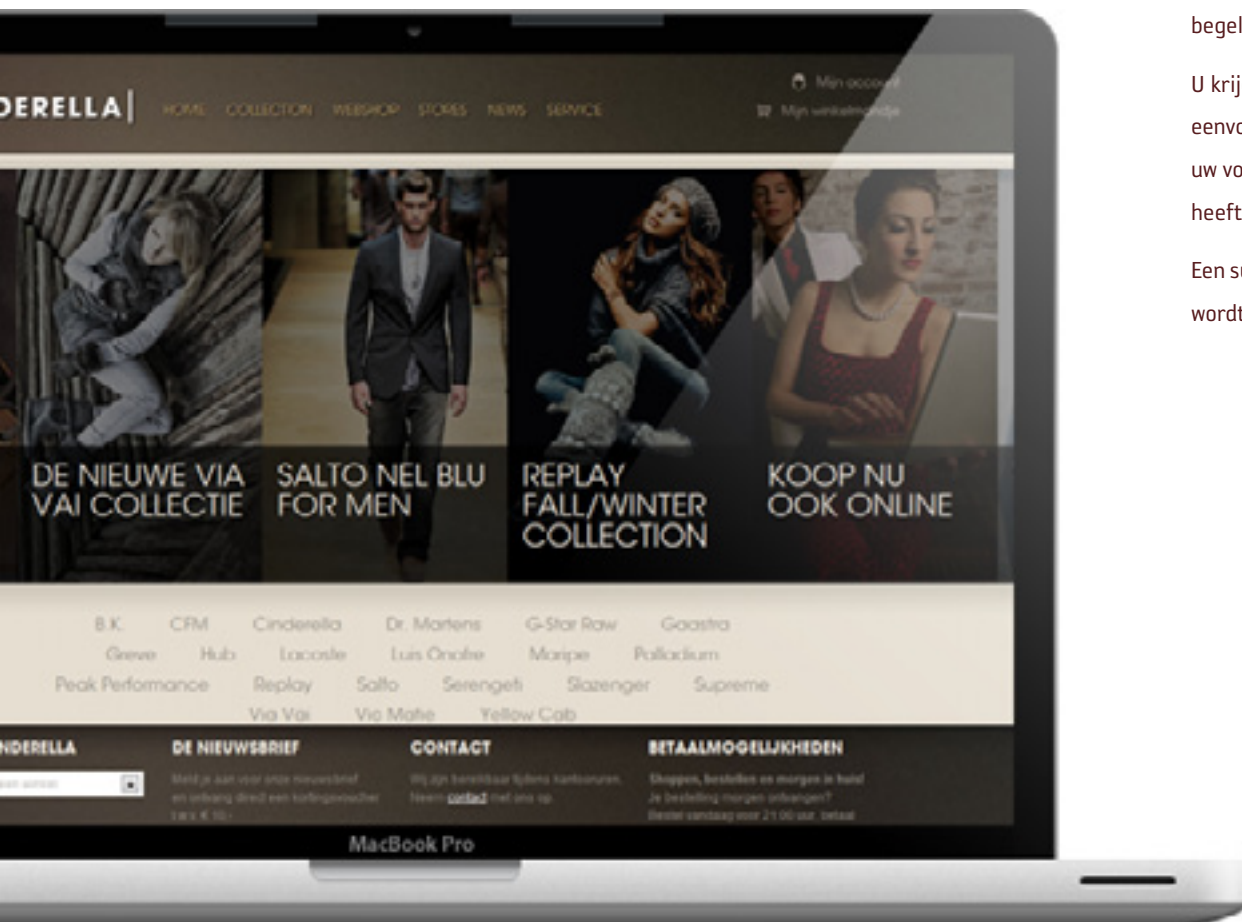
1. Een succesvolle webshop

De bezoeker verleiden om iets te kopen. Dat is het voornaamste doel van een webshop. Of u nu kleding, vliegtuizen of elektronica aanbiedt; het gaat erom dat uw bezoekers tot aankoop overgaan, vaker terugkeren én hun (online) vrienden tippen over uw webshop.

Hoe u dat voor elkaar krijgt? Het succes zit 'm in een combinatie van design, inrichting en een goede online vindbaarheid. E-sites kan u op al deze punten begeleiden. Wij zorgen ook dat u de webshop gemakkelijk zelf kunt beheren.

U krijgt een praktisch en overzichtelijk content management systeem, waarin u eenvoudig nieuwe producten plaatst en acties aanmaakt. U ziet in één oogopslag uw voorraad, legt koppelingen met de website of externe voorraadbeheerder én heeft altijd inzicht in de webstatistieken.

Een succesvolle, goed converterende webshop op maat, die uitstekend gevonden wordt in de zoekmachines. Dat is waar wij aan werken.



2. Waarom een webshop openen?

Een webshop als extra online filiaal, als enig verkoopkanaal, of om 24 uur per dag bereikbaar te zijn en interactie met uw doelgroep aan te gaan. Wat uw motivatie ook is, een webshop is een uitstekende manier om uw product aan de man te brengen en mensen online aan u te binden.

Meer bereik

Met een webshop vergroot u uw bereik, u werft nieuwe klanten, laat zien dat u met uw tijd meegaat en bent voortaan 24 uur per dag open. Ook bespaart u op de kosten van een fysieke winkel. U kunt zelfs een ander, of uitgebreider, assortiment aanbieden. U hoeft namelijk niet alles op voorraad te hebben. U kunt daartoe samenwerken met een andere (leverings)partner, of een koppeling maken naar een externe voorraadbeheerder.

Alles is meetbaar

Een groot voordeel van een webshop is dat alles meetbaar is. U ziet precies waar de bezoekers vandaan komen, op welke zoekwoorden ze binnenkomen en welke producten goed lopen. Doordat klanten hun gegevens achterlaten, kunt u ze vervolgens gericht mailen met acties, aanbiedingen en ze andere voor hen interessante producten laten zien.

Beter vindbaar

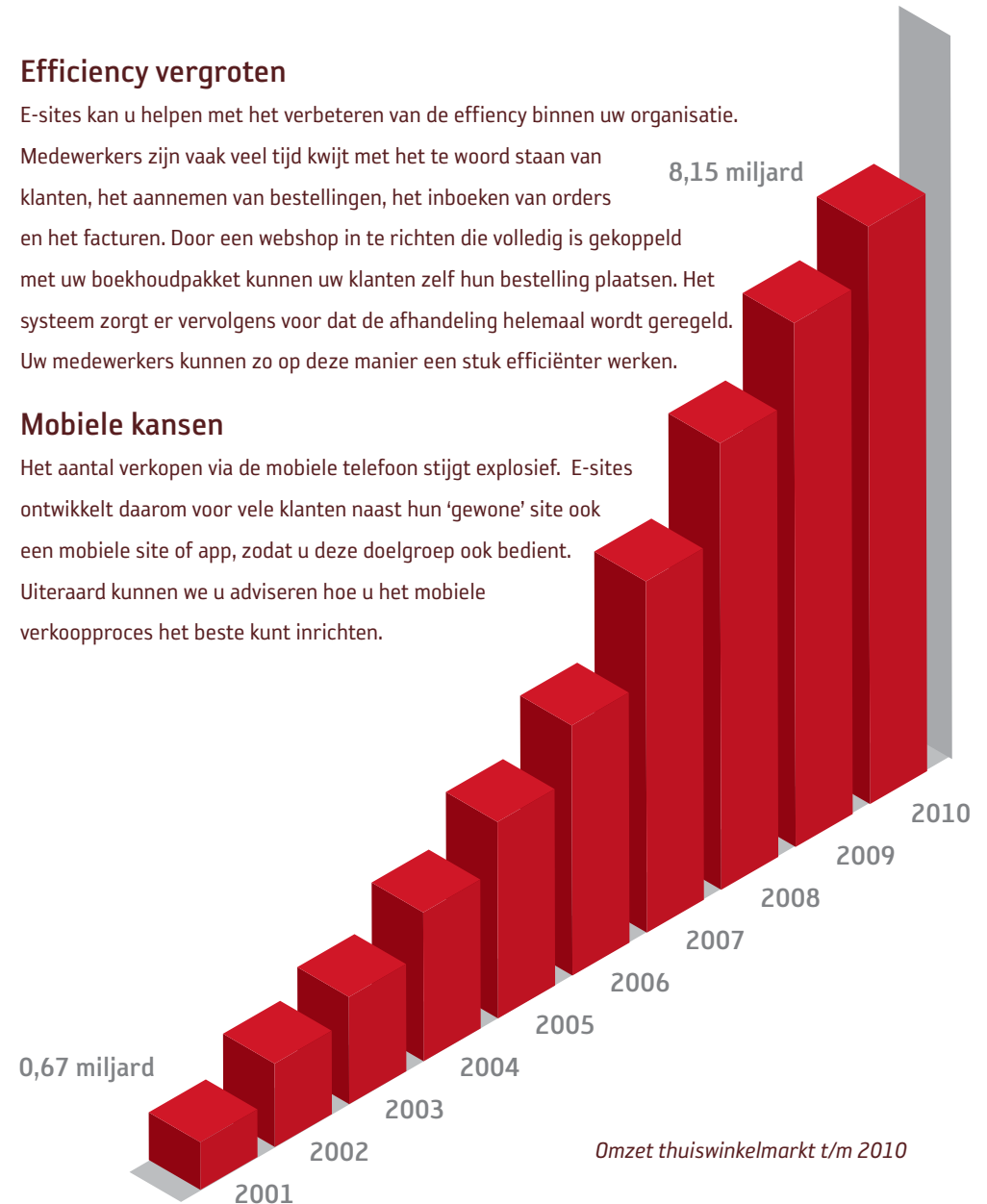
Via de contact-button nemen klanten op hun beurt laagdrempelig contact met u op, de veelgestelde vragen lezen of u 'liken' via de diverse social media. Uw webshop vergroot dan ook, mits goed ingericht, uw online vindbaarheid. U verkoopt meer producten, komt op een hogere positie binnen in de zoekresultaten en u heeft een duidelijke digitale handtekening.

Efficiency vergroten

E-sites kan u helpen met het verbeteren van de efficiency binnen uw organisatie. Medewerkers zijn vaak veel tijd kwijt met het te woord staan van klanten, het aannemen van bestellingen, het inboeken van orders en het factureren. Door een webshop in te richten die volledig is gekoppeld met uw boekhoudpakket kunnen uw klanten zelf hun bestelling plaatsen. Het systeem zorgt er vervolgens voor dat de afhandeling helemaal wordt geregeld. Uw medewerkers kunnen zo op deze manier een stuk efficiënter werken.

Mobiele kansen

Het aantal verkopen via de mobiele telefoon stijgt explosief. E-sites ontwikkelt daarom voor vele klanten naast hun 'gewone' site ook een mobiele site of app, zodat u deze doelgroep ook bedient. Uiteraard kunnen we u adviseren hoe u het mobiele verkoopproces het beste kunt inrichten.



3. Waarom voor e-sites kiezen?

E-sites is een professioneel georganiseerde club die op een no-nonsense, interactieve manier communiceert. Als specialisten onder elkaar, maar zéker ook met onze klant. Meer dan veertig gepassioneerde experts ontwikkelen het beste antwoord op alle online communicatiekwesties.

Sinds 1999 hebben we ons bovendien ontwikkeld tot een ervaren e-commerce specialist. We hebben webshops in alle soorten en maten opgezet voor kleine, middelgrote en multinationale ondernemingen en daarmee een schat aan informatie vergaard en expertise opgebouwd.

Door deze jarenlange ervaring weten wij precies hoe het ideale bestelproces en de beste betaalomgeving in elkaar steekt. We weten hoe je de webshop zo kunt inrichten dat de bezoeker intuïtief alle stappen doorloopt en tot aankopen overgaat. Ook bestellingen uit het buitenland en koppelingen met externe voorraadbeheerders kunnen wij moeiteloos integreren.

Kenmerkend voor onze werkwijze is bovendien dat wij een rijk en divers team aan specialisten in huis hebben – programmeurs, marketeers, designers, conversiespecialisten, social media-experts – die in ieder project samenwerken en zo een geïntegreerde kijk op communicatie via internet bieden.

Daarbij kunnen wij door de ogen van de consument kijken. We weten wat bezoekers belangrijk vinden, hoe ze navigeren, wat de do's and dont's zijn van een webshop en hoe je consumenten kunt verleiden tot aankopen. Sterker nog, hoe ze fan worden van je merk.

Wij willen langdurige relaties aangaan met onze klanten en hebben de techniek, kennis én liefde voor IT in huis om het beste uit uw webshop te halen. Samen met u.





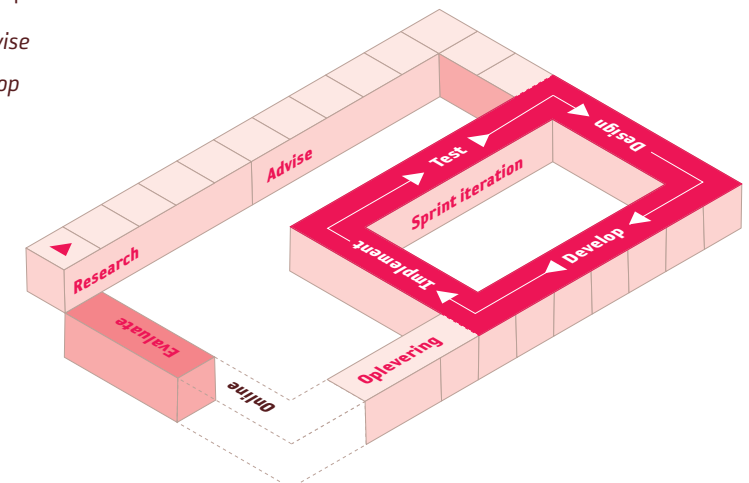
4. Hoe gaat e-sites te werk?

Your next mindstep

Ondernemen zien wij als een aaneenschakeling van gedachten die leiden naar nieuwe plannen. Als strategisch partner denken wij mee om het mooiste en beste uit internet te halen. In de afgelopen jaren hebben wij het aankoopproces komen > kijken > keuren > kiezen > kopen > terugkeren vertaald naar een eigen ontwikkelmethodiek: Your Next Mindstep.

Dit is een bewezen methode voor het succesvol implementeren van webshops. Het bevat vier fasen om tot goed converterende, succesvolle, écht verrassende en vooruitstrevende webshops te komen:

- *Step 1; Research & Advise*
- *Step 2; Design & Develop*
- *Step 3; Implement*
- *Step 4; Evaluate*



Scrum

Aan de hand van de projectscope kiezen we de beste projectmethodiek. Bij grotere projecten is dit veelal Scrum, een beproefde methode. We werken snel, en samen met onze klanten, naar een eindresultaat toe waarbij er ruimte is voor voortschrijdend inzicht.

Step 1: Research & Advise

Concrete doelen

Een succesvolle webshop begint met het opstellen van concrete doelen en een strategie. Wat wil je met je webshop bereiken? Wat is het te verwachten resultaat? E-sites houdt van concrete targets en werkt met kpi's (key performance indicators, ook wel kritieke prestatie-indicatoren genoemd), zodat we de prestaties van uw webshop feitelijk kunnen monitoren en evalueren.

SMART-principe

Bij het formuleren van die doelstellingen houden we ook rekening met de algemene marketingdoelstellingen van uw organisatie. We stellen meetbare doelen op, volgens het SMART-principe (specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden). Zo kunnen wij én u controleren of uw webshop voldoet aan de verwachtingen en of wij ons werk goed hebben gedaan.

Zodra de doelen helder zijn, stellen wij een inhoudelijk advies op. Daarbij komen de volgende zaken aan de orde:

- *Technisch advies; E-sites geeft een technisch advies over welk platform, backoffice, voorraadkoppeling en betaalsysteem het beste aansluit bij uw doelen. Gaat u bijvoorbeeld voor open source (zoals Magento) of toch voor een betaald platform, zoals Magento Enterprise, Hybris, osCommerce of ons eigen Sitemanager E-commerce? Wij geven u de voor- en nadelen voor de korte en lange termijn. Ook adviseren we u of een mobiele site of een app kan bijdragen aan uw doelstellingen.*

- *Procesadvies; Wij adviseren op welke manier u uw assortiment het beste aanbiedt en wat een logische menustructuur is, om bezoekers zoveel mogelijk te verleiden tot aankopen. Ook denken we mee welke verzendpartner geschikt is en hoe het retourproces het beste ingericht kan worden. Daarbij maken wij gebruik van onze jarenlange ervaring in het inrichten en ontwikkelen van webshops.*
- *Marketingadvies; Het succes van een webshop wordt niet alleen bepaald door de inhoud, maar ook door de online vindbaarheid. Wij adviseren hoe u de online marketing vorm kunt geven. In de vorm van Adwords, zoekmachine optimalisatie en social media advertising. Maar ook door de webshop zo in te richten dat zoekmachines uw pagina's beter kunnen indexeren en dus hoger 'raten'. U eindigt dan hoger in de natuurlijke, niet betaalde zoekresultaten.*

Step 2: Design & Develop

Ontwerpfase

De ontwerpfase bestaat uit:

- *Interaction design; Dit wordt ook wel user experience design genoemd. Het is een blauwdruk van hoe de interactie tussen bezoeker en website straks zal zijn. Hoe zit de navigatie in elkaar? Op welke pagina staat wat? Hoe wordt de content gepresenteerd? Hoe verloopt het bestelproces? Kortom: wat staat waar, hoe werkt dat en waarom? Door dit te visualiseren in tekst en beeld, komen eventuele knelpunten aan het licht. Het biedt kansen om, nog voordat de webshop technisch gebouwd is, de conversie te optimaliseren.*

- *Creative design; Naast een functioneel ontwerp kan e-sites ook het creatieve ontwerp voor haar rekening nemen. Wij hebben ervaren designers in dienst, die in staat zijn de bedrijfsdoelstellingen te vertalen in een beeldend, verrassend en sterk visueel ontwerp. Geheel volgens de huisstijl, brandingelementen en vormgevingsrichtlijnen van uw bedrijf.*

In alle browsers

Zodra het interaction design en creative design zijn goedgekeurd, kan de ontwikkeling beginnen. Wij vinden dat onze webshops in moderne browsers en PC's of Macs er goed moeten uitzien en naar behoren moeten werken. Maar ook op een device als de iPad moet de webshop goed kunnen acteren. Hier houden we dus rekening mee bij de development.

Gelaagde websites

E-sites gelooft daarbij sterk in websites die gelaagd opgebouwd zijn. In de IT noemen we dit progressive enhancement. Het betekent dat je steeds laagjes toevoegt aan een website, maar dat de voorkant van de site, de frontend, ook te gebruiken is zonder Flash, Javascript en CSS. Voordeel daarvan is dat de voorkant van je site sneller wordt. Hij wordt sneller geladen door de verschillende browsers en het is bewezen dat dit een hogere conversie oplevert. Klanten waarderen snelle sites en kopen er meer. Ook wordt de pagerank van Google beïnvloed door de snelheid van een pagina. Dus hoe sneller, hoe hoger in de zoekresultaten.

Techniek

De techniek waarmee we de webshop opbouwen staat in dienst van het interactie model. Onze developers ontwikkelen de functionaliteit van de shop en richten een content management systeem in. Waar nodig wordt een koppeling met het voorraadsysteem of boekhoudpakket opgezet. Door onze jarenlange ervaring met webshops hebben we al veel onderdelen van het ontwikkelproces geoptimaliseerd. Naast het gebruik van deze standaard componenten voegen

we maatwerk toe om de webshop in te richten naar de doelen en wensen van onze klanten.

Step 3: Implement

Dit is altijd een mooi moment: na alle ontwerpen, blauwdrukken, schema's en HTML-programmering gaat de webshop live. Dat doen we bij e-sites niet zomaar, de webshop doorgaat eerst een uitgebreide testfase.

Testfase

Dit doen we intern, volgens een vast stramien, maar u wordt ook uitgenodigd om de webshop te testen. Juist door direct met onze klanten te communiceren en updates op regelmatige basis terug te koppelen, creëren we een webshop die voldoet aan alle verwachtingen.

Marketing

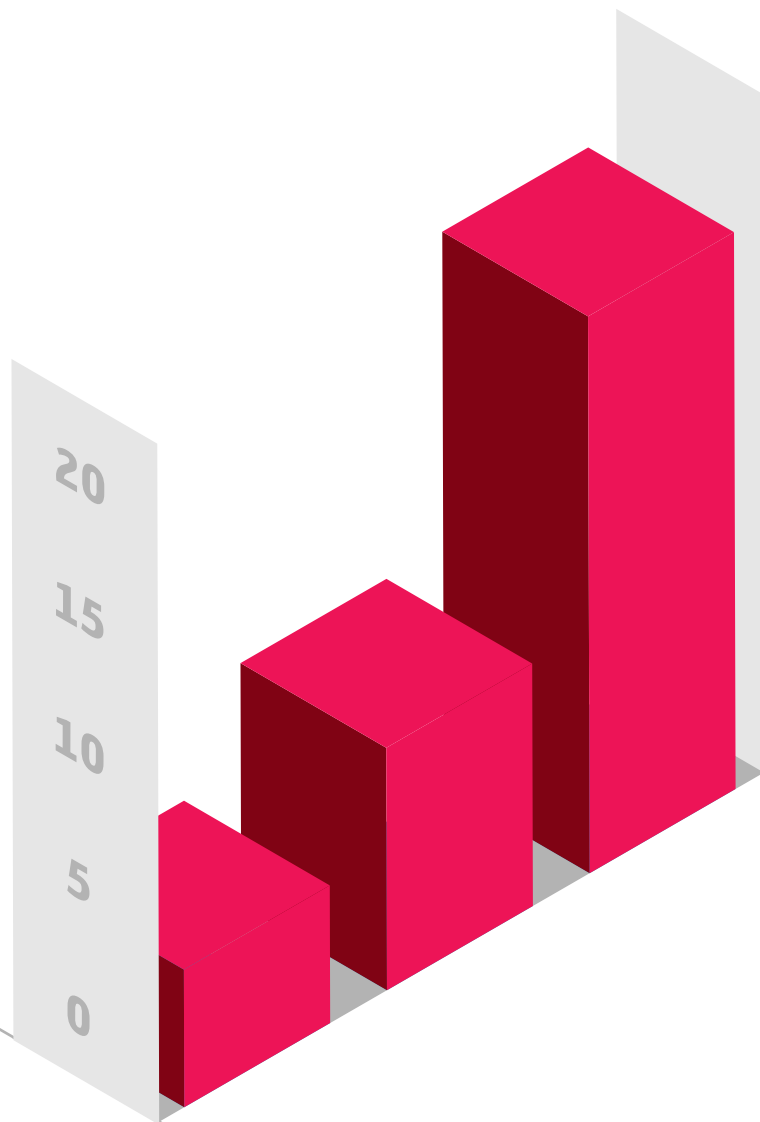
Daarnaast denken wij bij e-sites mee welke acties u kunt koppelen aan het lanceren van de (vernieuwde) webshop, om meteen een breed publiek te genieten.

Step 4: Evaluate

Een webshop is nooit af. Zodra de site live gaat, is het tijd voor de optimalisatie. E-sites maakt hierbij gebruik van een webshop scorebord, waarop we alle eerder bepaalde KPI's met bijbehorende targets invullen. Nu kunnen we per pagina de resultaten bekijken.

Metten van de resultaten

Bij het meten van de resultaten gaan we uit van de eerder bepaalde periodes. Per periode voeren we de resultaten in op het scorebord en analyseren we de gegevens. Daarbij is de conversie leidraad; wat zijn de uitstapperpercentages van bezoekers tijdens het aankoop- en bestelproces? Ook kijken we naar de gemiddelde tijd die een bezoeker doorbrengt op de verschillende pagina's van de webshop.



Rapportage en advies

Per periode stellen we een rapport op met onze conclusies. Daarbij geven we ook suggesties hoe de webshop aangepast kan worden om hogere conversiepercentages te behalen. Zo'n advies heeft onder meer betrekking op:

- 1. Content; het aanpassen of anders presenteren/ formuleren van de content op de website.*
- 2. Vormgeving; het aanpassen van het design van de pagina's zodat ze duidelijker zijn en meer opvallen.*
- 3. Usability; het verhogen van de gebruiksvriendelijkheid van de webshop, zodat de bezoeker makkelijker tot een bepaalde conversie komt.*
- 4. Functionaliteit; het toevoegen of verbeteren van de functionaliteit op de webshop.*

Zelf statistieken inzien

Ook leveren wij onze webshops standaard middels de e-commerce implementatie van Google Analytics, waarmee u eenvoudig de statistieken van uw website kunt inzien. Welk product scoort goed? Waar komen de bezoekers vandaan? Hoe doorlopen ze het bestelproces? Deze statistieken zijn niet alleen leuke weetjes, ze leveren ook een schat aan informatie op voor het verbeteren van uw webshop.

E-sites: Your next mindstep!

5. Fingerspitz

Online marketing

Na livegang van de shop is de gerealiseerde oplossing nog niet klaar. Dan begint het pas. De webshop moet bijvoorbeeld bezoekers trekken, gevonden worden in Google en online bekend worden onder de doelgroep. Kortom, na realisatie begint optimalisatie.

Om de online doelstellingen te kunnen behalen bieden wij diverse online marketing diensten aan, waaronder zoekmachine adverteren, zoekmachine optimalisatie, web statistieken en social media marketing.

Zoekmachine adverteren

Zoekmachine adverteren, ook wel Search Engine Advertising (SEA) genoemd, is het adverteren in zoekmachines. Bij Google komt de website dan bovenaan in het gekleurde vlak en in het rijtje aan de rechterkant van de zoekresultaten te staan. Dit worden ook wel de betaalde zoekresultaten genoemd. Zo trekt de webshop meer aandacht en bezoekers en neemt de conversie toe. Zoekmachine adverteren kan worden ingezet bij de lancering van een nieuwe website, maar ook om een continue stroom van kwalitatief goed verkeer naar de website te garanderen.

Zoekmachine optimalisatie

Zoekmachine optimalisatie, ook wel Search Engine Optimization (SEO), is een techniek om hoger te eindigen in de 'natuurlijke' zoekresultaten; de niet betaalde resultaten van zoekmachines. Door een hogere positie komen er meer bezoekers naar de website, worden ze eerder verleid tot de gewenste conversies en verbeterd de naamsbekendheid en online vindbaarheid.

Social media marketing

Social media marketing is het inzetten van social media om het bedrijf of merk bekender te maken en de gewenste doelgroep(en) te bereiken. Er kan worden geadverteerd op online netwerksites, maar bijvoorbeeld ook een eigen Twitter-, Facebook- of LinkedIn-pagina worden opgestart. Het bijhouden daarvan vereist wel tijd en aandacht. E-sites heeft i.s.m. Fingerspitz de tijd, kennis en aandacht in huis om de online doelstellingen te behalen.

Wij kunnen helpen!

Fingerspitz maakt jouw organisatie succesvoller op het internet. We maken je website beter vindbaar, verhogen je conversie en helpen je om meer fans en volgers te krijgen.

 **Fingerspitz**

Gevoel voor online marketing

[→ Wat kunnen we voor jou betekenen?](#)

6. Expert review

E-sites can ook een expert review uitvoeren. Tijdens zo'n expert review testen onze usability experts op basis van jarenlange ervaring en met methodieken zoals eyetracking de gebruiksvriendelijkheid, helderheid en inrichting van de webshop. Dit doen we zowel op door ons ontwikkelde webshops, als op webshops die door een externe partij zijn ontwikkeld.

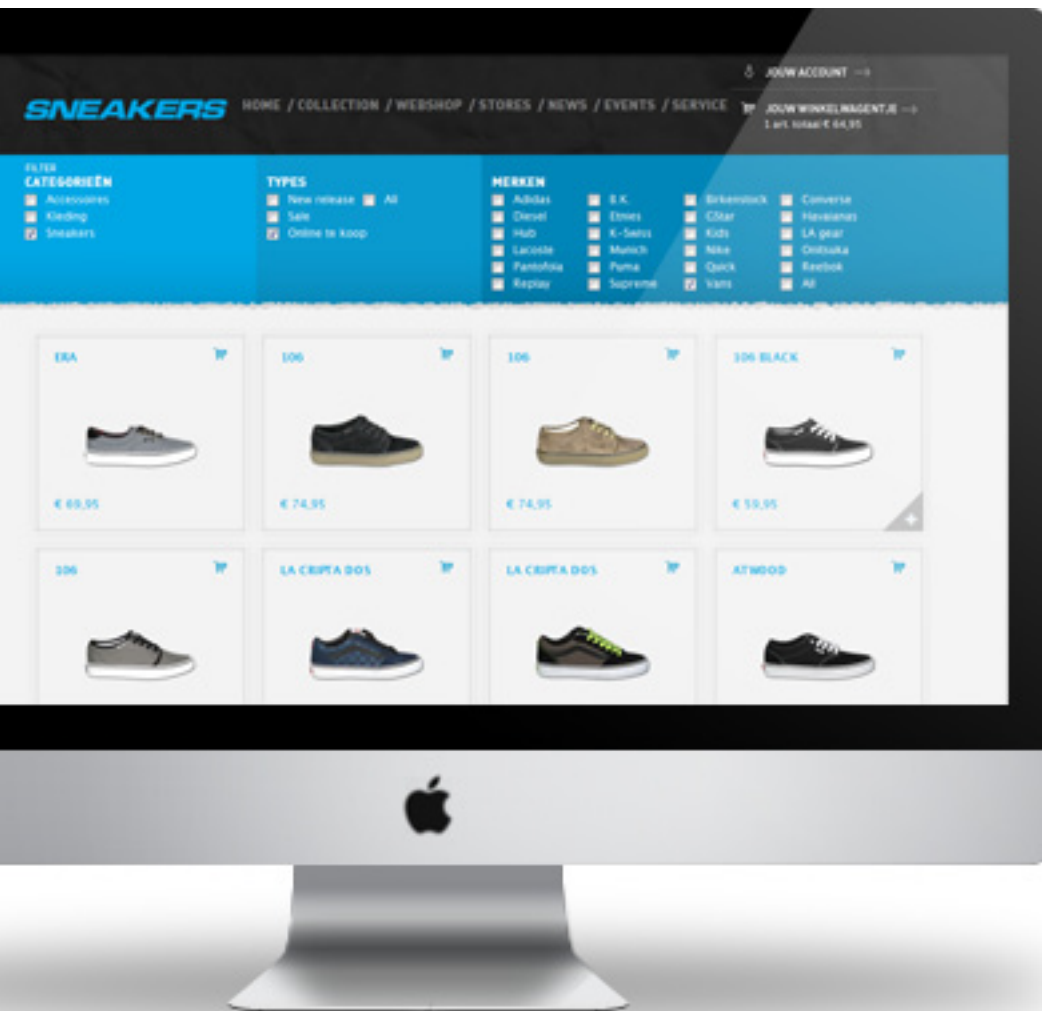
Rapport met suggesties

Op basis van onze bevindingen doen wij u concrete aanbevelingen en suggesties hoe u de webshop kunt verbeteren. U ontvangt een rapport dat uitgebreid ingaat op elementen als content, design, navigatie- en menustructuur, flow, frontend en backend.

Als u dat wilt, kunnen we deze review ook in combinatie met tests met proefpersonen uitvoeren.



7. Wat zeggen klanten over ons?



Webshop Sneakers Stores

“Wij hadden vanuit Sneakers Stores de wens ons online te profileren. We wilden niet alleen statisch aanwezig zijn op het internet, maar ook interactie met onze doelgroep aangaan en laten zien waar we voor staan en wie we zijn. E-sites heeft ons daar fantastisch in geholpen. Ze hebben meegedacht bij het inrichten van de webshop, het structureren van de site, maar bijvoorbeeld ook ons design verbeterd en elementen toegevoegd. Je merkt duidelijk dat e-sites zich kan inleven in ons én in de doelgroep. Ze weten precies wat het klikgedrag is van onze klanten, hoe je ze verleidt tot aankopen en wat een goede homepage nodig heeft. Wij waren bijvoorbeeld geneigd om zoveel mogelijk schoenen te laten zien op de homepage. Terwijl zij zeiden: less is more.

Het resultaat is een prachtige webshop, waarmee we een vliegende start hebben gemaakt. De verkoopresultaten zijn goed en we krijgen veel contactaanvragen binnen. Bovendien kunnen we precies zien hoe de voorraad is en welke modellen goed lopen, doordat e-sites een koppeling heeft gemaakt met onze externe distributiepartner. Met Google Analytics volgen we via welke zoekwoorden klanten binnenkomen, wat hun klikgedrag is en wat de conversie is. Dat is belangrijke informatie. We zijn al met al erg tevreden over hoe professioneel en resultaatgericht e-sites het heeft aangepakt. Het is een fris, jong en dynamisch team, net als wij. Dat past goed.”

Brendan Korten, Marketeer Sneakers Stores, www.sneakers.nl

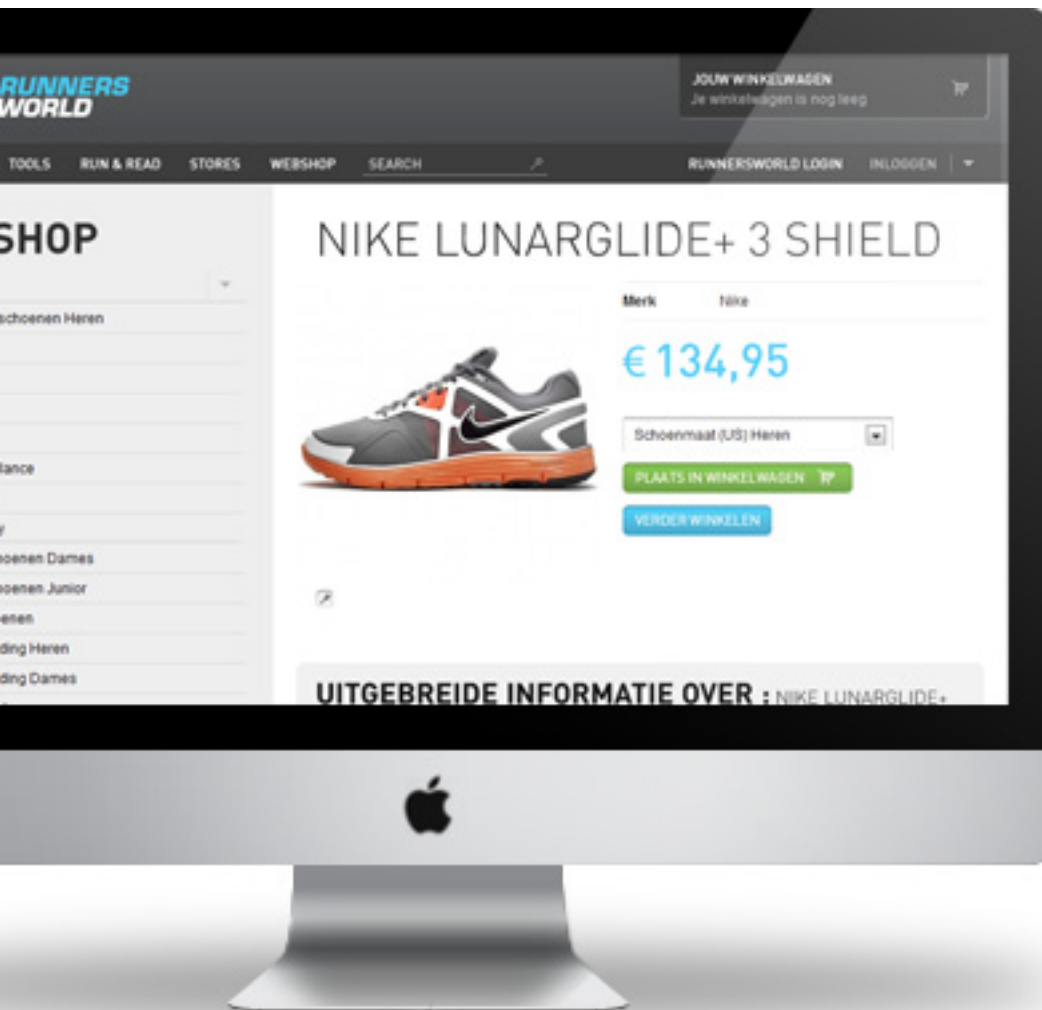


Webshop Dermalogica

“Wij wilden naast onze Dermalogica-webshop voor schoonheidssalons ook een webshop voor consumenten openen, plus een koppeling met onze externe voorraadbeheerder, een betrouwbaar betaalsysteem én een keuze in twee talen. Een aardig eisenpakket dus. En alles moest onderling ook nog gekoppeld worden. We zijn bij E-sites uitgekomen en ik ben erg blij met hoe het geworden is. We hebben nu een overzichtelijke webshop, waar je snel je producten kunt vinden en waar de procedures helder beschreven staan. De webshop ziet er bovendien betrouwbaar uit; iets wat ik ook erg belangrijk vind bij online aankopen. Salons kunnen daarnaast tegen een eenmalige investering een banner van ons kopen, die ze op hun eigen site plaatsen en waarmee hun klanten rechtstreeks bij Dermalogica producten kunnen bestellen. Over de bestellingen die via deze weg binnenkomen, ontvangen zij een marge. Ook dat is aan de achterkant allemaal geregeld en verloopt automatisch. Prima in orde dus.”

Linda Flintrop, Marketing/ PR Benelux Dermalogica, www.dermalogica.nl





Webshop Runnersworld

“Hoe breng je beoefenaars van een individuele sport als hardlopen samen op het web? Dat was de vraag die wij bij e-sites neerlegden. We hadden al een losse webshop, een website, een losse ondernemerssite, een routeplansite, een eigen magazine en tv-schermen in onze vestigingen waarop allerlei informatie over Runnersworld voorbijkwam. Nu wilden we al die losse kanalen en URL's samenbrengen. En er iets extra's aan toevoegen. We hebben daarom flink gebrainstormd met E-sites, die wij al kenden van een eerdere succesvolle actie om meer traffic te genereren voor SPORT 2000. Ze hebben toen een nieuwe website voor SPORT2000 gemaakt, plus de site Dit Is Mijn Team.

Uiteindelijk hebben zij nu zowel het creatieve ontwerp, dus de vormgeving, als het functionele ontwerp voor hun rekening genomen. De nieuwe site is een prachtige ontmoetingsplek geworden voor hardlopers, leveranciers en de ondernemers van onze vestigingen. We hebben bovendien meer interactie met de doelgroep, bijvoorbeeld via social media. E-sites is zich ervan bewust dat de manier waarop de consument zoekt, verandert.

Klanten komen weliswaar nog steeds binnen in onze vestigingen voor een loopanalyse, maar googlen bijvoorbeeld ook op 'hardloopschoenen Utrecht'. Dan moet je wel bovenaan de zoekresultaten komen. Ook bieden we lopers nu de tools om het hardlopen nog leuker te maken. Zoals routes en trainingsschema's die je kunt delen met anderen. Hardlopen is een individuele sport, laat lopers elkaar dan in ieder geval online ontmoeten. Die aanpak werkt; er zijn al duizenden profielen aangemaakt en onze community groeit nog steeds.”

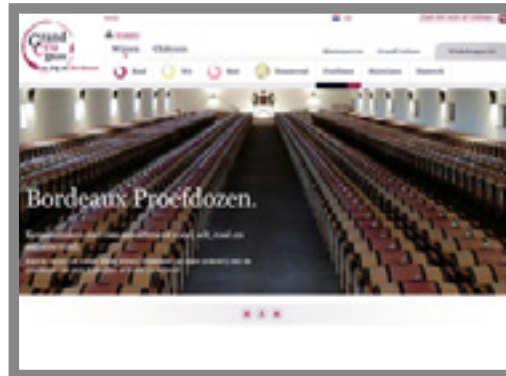
Sabine Kneepkens, Multichannel & IT Runnersworld Euretco, Divisie Sport, www.runnersworld.nl

8. Door e-sites succesvol ontwikkelde webshops



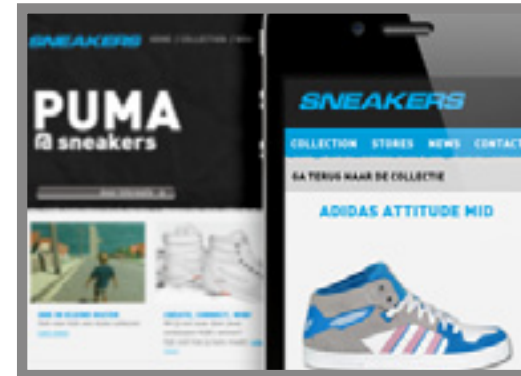
Cinderella

Webshop, internetmarketing en mobiele site



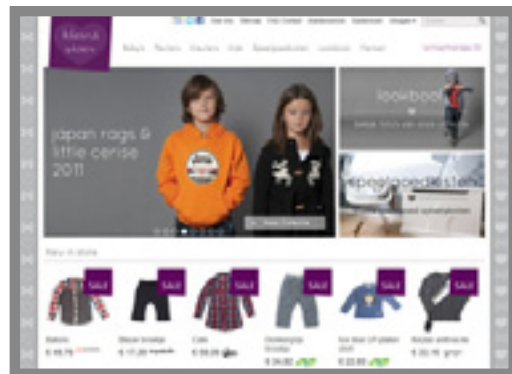
GrandCruStore

Online topwijnen bestellen



Sneakers

Webshop, mobiele site en internetmarketing



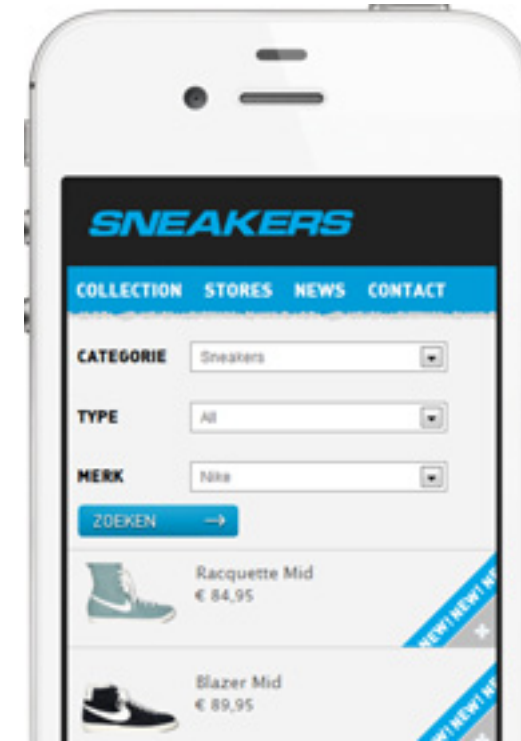
Klein & Stoer

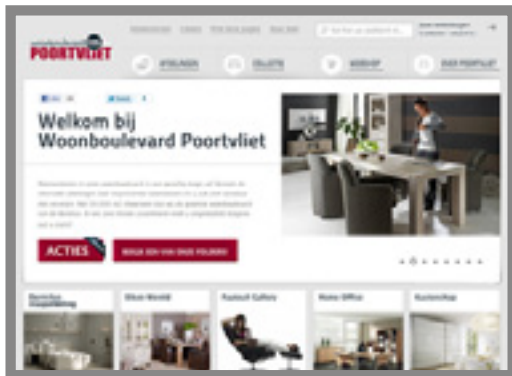
Webshop met stoere kinderkleding



Roompot Supermarkt

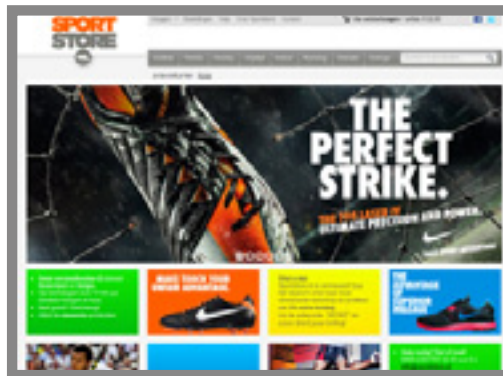
Online boodschappen doen





Woonboulevard Poortvliet

Website & shop



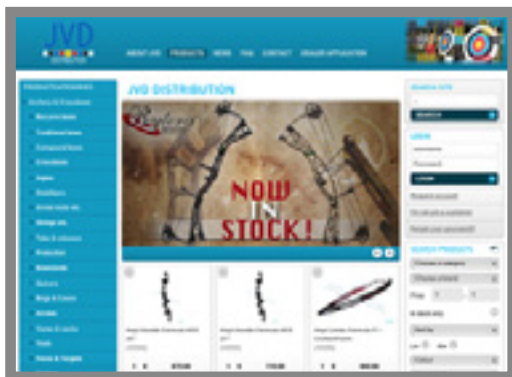
Sportstore

Sport webshop



Sien Antwerp

Fashionable online store



JVD

B2b webshop



Ixxi

Webshop voor muurdecoratiesysteem



Conrad

design & front-end optimalisatie



Dr Sticker

Bestel online je stickers



Van Ham Chocolaterie

B2B webshop in chocolade artikelen



Runnersworld

Community voor hardlopers



WonenShop.nl

Webshop van WonenWonen



Dermalogica

Website, webshop en b2b omgeving



Van Tilburg

Webshop voor 1 van de grootste modezaken van Nederland



9. Over e-sites

Een professioneel georganiseerde club sinds 1999 die op een no-nonsense, interactieve manier communiceert. Als meer dan 40 specialisten onder elkaar, maar zéker ook met onze klant.

Kennis en liefde zijn onze kernwaarden. Kennis van innovatieve technieken en het bedrijf van onze klant combineren we met liefde voor ons werk en internet. Daarom is onze bedrijfskleur rood. Helderrood.

Ondernemen zien wij als een aaneenschakeling van gedachten die leiden naar nieuwe plannen. Als strategisch partner denken wij mee om het mooiste en beste uit internet te halen: wij zijn Your Next Mindstep!

Neem contact op

Reduitlaan 33

4814 DC Breda

T. +31 (0)76 888 00 88

F. +31 (0)76 888 00 89

E. info@e-sites.nl

W. www.e-sites.nl



<http://twitter.com/#!/esites>



<http://nl-nl.facebook.com/esitesbreda>



your next mindstep

Reduitlaan 33
4814 DC Breda
T. +31 (0)76 888 00 88
F. +31 (0)76 888 00 89
E. info@e-sites.nl
W. www.e-sites.nl