

Must-have functionaliteiten voor je e-commerce platform.

In deze video bespreken we wat de basisfunctionaliteiten zijn waar een e-shop platform aan moet voldoen? En wat mag een ondernemer die met een online shop start zeker verwachten van zijn websitebouwer?

Indien je zelf je online shop opzet dan check je best vooraf goed of je e-commerce content management systeem de functies die we bespreken bevat.

Werk je met een websitebouwer dan mag je zeker deze functies verwachten in het afgeleverde product.

Bekijk naast deze video ook onze video's met uitleg over functionaliteiten voor een gewone site en functionaliteiten die helpen bij het promoten van de site.

- [Must-have functionaliteiten om je site goed te kunnen promoten - Detail - Online ondernemersacademie](#)
- [Wat mag je verwachten van je website? - Detail - Online ondernemersacademie](#)

Nu wat moet een online shop zeker kunnen?

Gemakkelijk beheer van producten

Dit is de een absolute basisfunctie voor een e-commerce systeem. Concreet komt het erop neer dat producten gemakkelijk moeten te beheren zijn.

In de productfiches zijn velden als productnaam, omschrijving, productfoto's en video, producten in voorraad, EAN-code of andere identificatie, extra productdetails en natuurlijk de prijs belangrijk.

Bespreek met je website bouwer wat je nodig hebt om je producten te kunnen verkopen en goed te beheren.

Een module voor het beheer van klanten, orders en retour.

Klanten kunnen beheren is ook een basisonderdeel van een online shop platform.

Maar uiteraard ook omgaan met bestellingen, opstellen van order- en leverbon en omgaan met retour. Ook beheer van BTW voor verschillende landen is een must.

Bespreek ook dit met je website bouwer.

Overzichtelijke merk en categoriepagina's

Dit zit ook meestal standaard in een CMS-systeem en worden automatisch aangemaakt.

Interessant is dat je voor een categorie of een merk de volgorde kan bepalen. Of dat je op een categoriepagina producten in de kijker kan plaatsen.

Voorzie deze pagina's steeds van een titel met het merk of de categorie.

Sterke productpagina's

Productpagina's moeten aanzetten tot kopen.

Geef ze een duidelijke structuur. Meerdere productfoto's en eventueel video moeten mogelijk zijn. Ook kortingen, voorraad, omschrijving, ... kunnen doorgeven.

EXTRA TIP

Leer van de grote online shops.

EXTRA TIP

Verkoop je producten. Gebruik sterke, overtuigende en volledige omschrijvingen.

Een gebruiksvriendelijk check-out systeem

De check-out procedure is een heel breed gegeven en moet kunnen opgevolgd worden/bijgestuurd waar nodig.

Het gaat over het traject van winkelwagen tot en met betalen.

Voorzie zeker een optie om te kunnen bestellen als gast (zonder verplichte login).

Integreer ook de mogelijkheid om een kortingcode in te voeren.

Een duidelijke transactiemail

De transactiemail is de mail die na bestelling wordt verstuurd. Deze mail moet overzicht van de bestelling bevatten en ook jouw contactgegevens. Neem er ook het ordernummer in op en eventueel ook nog een 'koop nu snel iets extra' promotie.

Zet Google analytics en de Google search console op voor de shop

Dit zijn 2 gratis tools van Google om zeker op te nemen.

Google analytics (<https://google.com/analytics>) geeft statistieken over het gebruik van je shop (oa. het conversiepercentage) en de search console geeft inzichten in hoe je shop scoort in Google.

De Google Search console (<https://search.google.com/search-console>) geeft input over vindbaarheid en SEO van de shop. De Google Search console is ook snelste manier om je kenbaar te maken bij de zoekrobots.

Jouw website bouwer zorgt voor integratie. Vergeet wel niet om de toegang te vragen tot de data van je site.

Bekijk ook onze video waarin we 10 Google analytics rapporten bespreken die zeker de moeite zijn om te bekijken.

[10 Google analytics rapporten om zeker op te volgen - Detail - Online ondernemersacademie](#)