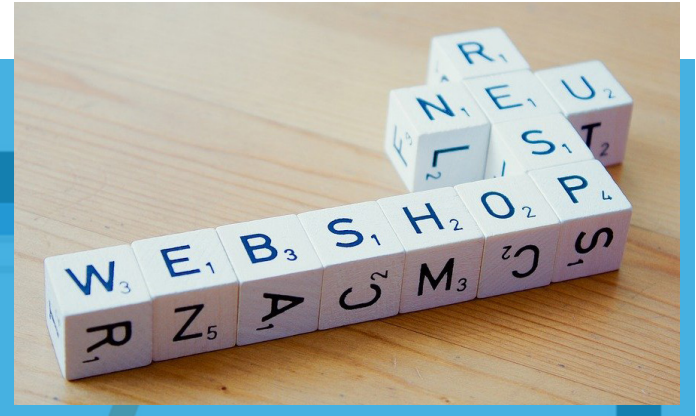


# D&P Totaal

WEBSHOP

Deel 1-2



- PM 1 Organiseren van een activiteit
- PM 2 Presenteren, promoten en verkopen
- PM 3 Een product maken en verbeteren
- PM 4 **Multimediale productie maken**

# INHOUD

---

INLEIDING.....	4
CASUSBESCHRIJVING .....	4
DIT MOET JE KENNEN EN KUNNEN .....	5
CASUS WEBSHOP MAKEN .....	6
CASUSBESCHRIJVING WEBSHOP MAKEN.....	6
DIT MOET JE KENNEN EN KUNNEN .....	7
OPDRACHT WEBSHOP MAKEN.....	8
MARKETINGINSTRUMENTEN .....	9
MARKETINGINSTRUMENTEN .....	9
SOFTWARE .....	17
SOFTWARE .....	17
WEBSHOP VERKOOP .....	18
WEBSHOP VERKOOP .....	18
WEBSHOP KOSTEN .....	22
WEBSHOP KOSTEN .....	22
WEBSHOP BOUWEN .....	25
WEBSHOP BOUWEN .....	25
EINDEVALUATIE .....	43
CHECKLIST .....	43

# DIT MOET JE KENNEN EN KUNNEN

---

## Dit ga je leren



*Dit ga je leren*

Tijdens deze opdracht ga je leren hoe je een webshop moet maken. Om te komen tot een goed en mooi resultaat ga je de volgende onderdelen leren:

- Hoe bedenk je een webshop waarbij je rekening houdt met de naam, vorm, grootte, product, doelgroep, positionering en kosten?
- Hoe moet je productfotografie toepassen?
- Welke assortimentkennis je nodig hebt die je vervolgens moet onderhouden, toevoegen en verwijderen van de website.
- Welke betaalmogelijkheden er zijn.
- Hoe je aan de hand van de verschillende marketinginstrumenten (6 p's) en sociale media promotie kunt maken voor je gekozen assortiment.
- Hoe je een resultatenoverzicht moet maken op basis van de kosten en opbrengsten en hoe je die moet nabespreken en evalueren.

Al deze onderdelen moet je beheersen om een mooie en goede webshop te kunnen maken.

---

## Kennen en kunnen

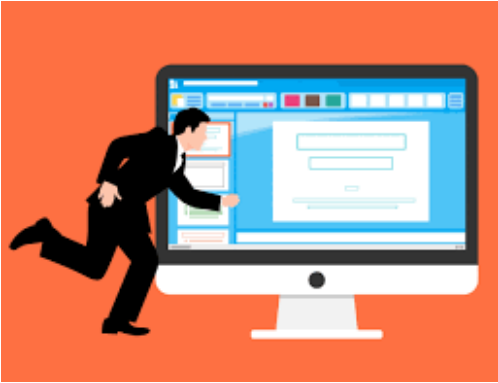


*Kennen en kunnen*

Voor de opdracht **webshop maken** moet je aan het einde de volgende onderdelen kennen en kunnen:

- Je kunt een webshop bedenken, waarbij je rekening houdt met naam, vorm, grootte, product, positionering, doelgroep en kosten.
- Je kunt een webshop ontwerpen door het maken van een prototype, waarbij je rekening houdt met de lay-out en retailformule.
- Je kunt vervolgens een online webshop maken.
- Je kunt de productfotografie toepassen.
- Je weet hoe je op de website en webshop het assortiment moet onderhouden, toevoegen en verwijderen.
- Je kunt de webshop voorbereiden voor publicatie.
- Je weet hoe je de ontwikkelingen in de e-commerce moet herkennen.
- Je weet hoe je de goederen online moet promoten en verkopen.
- Je kunt verschillende betaalmogelijkheden herkennen en toepassen.
- Je weet wat de voorwaarden voor retourzendingen zijn en kunt deze ook toepassen.
- Je kunt een resultatenoverzicht maken en presenteren.
- Je kunt aan de hand van het resultatenoverzicht de casus nabespreken en evalueren.
- Je kunt aan de hand van de marketinginstrumenten (6 p's) de webshop beoordelen en verbetervoorstellen formuleren.

## Plaats



Een webshop heeft net als een fysieke winkel (waar je naartoe kunt gaan) een plaats waar de artikelen worden opgeslagen. Van hieruit worden de producten naar de klant verstuurd en vervoerd. Net zoals bij een fysieke winkel, is de plaats van een webshop van groot belang. Je moet namelijk altijd kijken of het adres dat je wilt gaan gebruiken toevallig al bezet is of niet.

### Taal

Om je klantenkring zo groot mogelijk te maken, doe je er soms verstandig aan om je webshop uit te breiden in een andere **taal**, bijvoorbeeld Engels. Een zoekopdracht via het internet zal dan eerder bij jouw webshop terecht gaan komen dan wanneer je alles alleen maar in het Nederlands opstelt. Echter zitten hier wel enkele haken en ogen aan. Je moet bijvoorbeeld wel rekening houden met de verschillende betaalmogelijkheden, de logistiek van de goederen en de juridische zaken.

### Domein

Bij het aanmaken van een eigen stukje internet, leg je een **domein** vast. Een *domein* is een uniek stukje plaats op het internet, waar alleen jij gebruik van mag maken en niemand anders bij kan. Deze plaats geef je vervolgens een **domeinnaam**, die eveneens uniek is. De *domeinnaam* geeft aan wat voor soort bedrijf het is. Iedere domeinnaam eindigt op een **extensie**. Een *extensie* is een afsluiting van de domeinnaam. Voorbeelden van een extensie zijn .nl, .com, .org enzovoort. In Nederland wordt meestal .nl gebruikt. Internationaal is dit .com.

Om te bepalen wat voor soort domeinnaam je gaat kiezen, moet je jezelf de volgende vragen stellen:

- Wat voor soort artikelen wil ik gaan verkopen en welke domeinnaam past hier het beste bij?
- Zet ik een veelvoorkomende spelfout wel of niet in mijn domeinnaam? Dit is uniek en toch komen klanten op de webshop terecht.
- Richt jij je alleen op Nederlandse klanten of ook op internationale klanten? Dit is van belang bij het kiezen van de extensie.

### Vraag

- 2** Noem een reden waarom je naast Nederlands ook in een buitenlandse taal de webshop kunt inrichten.

---

---

### Vraag

- 3** Wat wordt er verstaan onder domein?

---

---

## WEBSHOP VERKOOP

### Intro



Intro

Een webshop maak je om via internet zoveel mogelijk te verkopen. Hierbij kan het gaan over goederen en diensten die je verkoopt, waarmee je uiteindelijk zoveel mogelijk consumenten binnenhaalt.

Maar hoe verloopt nu de verkoop in een webshop? Dit komt in de volgende paragrafen aan bod.

### Klant in de webshop



Online aankoop

Het doel van een webshop is om zoveel mogelijk te verkopen. Dit kunnen zowel goederen als diensten zijn. Om te komen tot de aankoop van een product/dienst heeft de consument drie fasen gepasseerd. De drie fasen zijn:

- Fase 1: De binnenkomst in de webshop
- Fase 2: De zoektocht naar informatie en artikelen in de webshop
- Fase 3: Het plaatsen van een bestelling

Bij het maken van jouw webshop moet je alle drie de fasen goed inzichtelijk hebben. Door het inzichtelijk houden van de drie fasen kun je de consument goed door de webshop navigeren.

### Wat ga ik verkopen?



Een fiets is een voorbeeld van kernassortiment.

Wat ga ik verkopen? Dat is de vraag waar het allemaal om draait. Kortom, welk assortiment ga ik verkopen. De keuze van je assortiment hangt af van meerdere factoren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de doelgroep die jij als bedrijf wilt bereiken.

Het assortiment van ieder bedrijf bestaat uit producten/diensten die de consument daar ook daadwerkelijk verwacht. Dit noem je het **kernassortiment**.

Naast het kernassortiment is het als bedrijf fijn dat je bijverdiensten uit andere producten/diensten hebt. Dit noem je **randassortiment**. Het randassortiment vult het kernassortiment aan, om extra geld te verdienen.

# WEBSHOP BOUWEN

## WEBSHOP BOUWEN

### Webshop bouwen



Webshop

Nu ben je toegekomen aan het bouwen van een webshop. Een webshop komt niet zomaar tot stand. Hiervoor moet je verschillende stappen doorlopen. Denk hierbij aan:

- Het aanmaken van een account
- Het aanmaken van een categorie
- Het toevoegen van producten
- Het toevoegen van een lay-out
- Het instellen van betaalmethodes
- Het instellen van verzendkosten
- Het aanmaken van een order
- Het toevoegen van een app
- Het inrichten van de homepage
- Het publiceren van de webshop

### Start



Account aanmaken

Om een webshop te kunnen maken heb je allereerst een eigen account nodig. Je gaat de webshop maken in het programma van CCV SHOP. Hoe ga je dit doen? Je gaat de volgende stappen doorlopen:

- Je gaat naar de website [www.ccvshop.nl](http://www.ccvshop.nl) toe
- Je klikt op de 'probeer gratis' knop
- Vervolgens moet je een domeinnaam invullen. Dit doe je op de volgende manier: NAAM + STUDENT
- Vervolgens moet je een e-mailadres invullen. Gebruik hiervoor je schoolmail. Bv. [123456@leerling.het-rijks.nl](mailto:123456@leerling.het-rijks.nl)
- Vervolgens moet je een wachtwoord instellen. Dit wachtwoord moet bestaan uit: 8 karakters, minimaal 1 getal en minimaal 1 symbool.
- Tot slot moet jij je telefoonnummer invullen waarop jij een verificatiecode krijgt van 4 getallen.

### Aanmaken categorie



Voorbeeld van een categorie (sporters)

Je bent nu echt klaar om aan de slag te gaan. In de vorige stap heb je namelijk een account aangemaakt waarop je nu kunt gaan werken.

Nu ga je aan de slag met het aanmaken van een **categorie**. Een categorie is een groep (bijvoorbeeld heren of dames) waarvoor de producten/diensten bedoeld zijn. Hierdoor kan de consument binnen de webshop makkelijker en gericht op zoek gaan naar de bijbehorende categorie.

## Stappenplan aanmaken order

### Stap 1:



#### INSTALLEER EEN APP

Bezoek onze App Store en breid uw webshop uit met verschillende functionaliteiten

START NU →

Klik bij onderdeel 7 'installeer een app' op de knop START NU.

### Stap 2:

Bij onderdeel twee kun je allemaal verschillende apps toevoegen aan je eigen webshop. Hieronder een aantal voorbeelden van apps die jij kunt toevoegen.

## Verzendingen

Om het verzenden van orders gemakkelijker te maken kun je gebruikmaken van verzendpartijen. Dit bespaart je veel tijd en moeite.

<p>CCV SHOP</p> <p><b>myparcel</b></p> <p>MyParcel België Verzendservice</p> <p>MyParcel België... Gratis</p> <p>Activeren <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>CCV SHOP</p> <p><b>postnl</b></p> <p>PostNL Verzendservice</p> <p>PostNL Verzends... Gratis</p> <p>Activeren <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>CCV SHOP</p> <p><b>myparcel</b></p> <p>MyParcel Verzendservice</p> <p>MyParcel Verzen... Gratis</p> <p>Activeren <input checked="" type="checkbox"/></p>
<p>CCV SHOP</p> <p><b>postnl</b></p> <p>PostNL Checkout</p> <p>PostNL Checkout Gratis</p> <p>Activeren <input checked="" type="checkbox"/></p>		

## Betaalmethodes

Kies zelf welke betaalmethodes je wilt koppelen aan jouw webshop. Iedere betaalmethode heeft zijn eigen voordelen.

<p>CCV SHOP</p> <p><b>CCV Pay</b></p> <p>CCV Pay</p> <p>CCV Pay Gratis</p> <p>Geactiveerd <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>CCV SHOP</p> <p><b>iDEAL</b></p> <p>iDEAL</p> <p>iDEAL Gratis</p> <p>Upgrade <input type="checkbox"/></p>	<p>CCV SHOP</p> <p><b>PayPal</b></p> <p>PayPal</p> <p>PayPal Gratis</p> <p>Upgrade <input type="checkbox"/></p>
<p>CCV SHOP</p> <p><b>AfterPay</b></p> <p>AfterPay</p> <p>AfterPay Gratis</p> <p>Upgrade <input type="checkbox"/></p>		

Nadat je alle apps die je wilt gebruiken hebt toegevoegd klik je op gereed.