



Voor een succesvolle horeca webshop

10 tips voor meer omzet via jouw eigen webshop



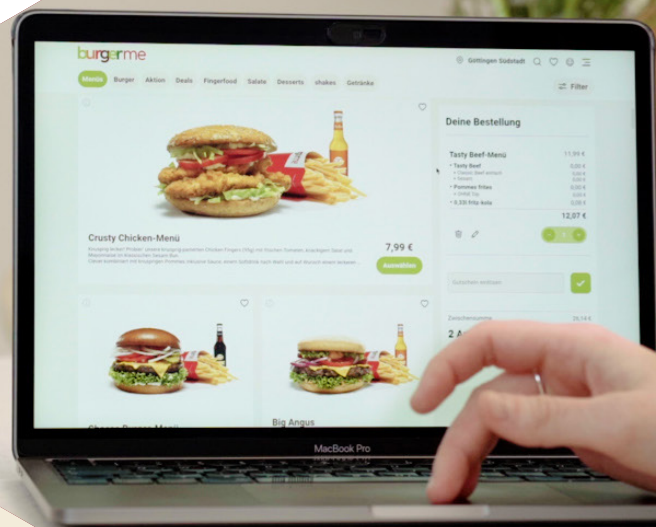
Inleiding

Tegenwoordig is een horeca webshop essentieel om concurrerend te blijven en te voldoen aan de behoeften van klanten. Met jouw eigen webshop creëer je een extra verkoopkanaal waarmee klanten rechtstreeks bij jou kunnen bestellen. Hierdoor verlaag je de hoge commissiekosten aan bezorgportals en verhoog je tegelijkertijd je winstmarge.

Je hebt je eigen webshop succesvol opgezet en bent klaar om bestellingen te ontvangen? Geweldig! Nu is het tijd om jouw webshop succesvol te maken en het aantal bestellingen te verhogen. In deze whitepaper krijg je waardevolle tips om van jouw webshop een succes te maken. We laten je zien hoe je klanten die normaal gesproken via bezorgportals bestellen, overhaalt om vanaf nu via jouw eigen webshop te bestellen.

10 tips voor een succesvolle webshop

- ✔ Link de webshop in jouw Google Mijn Bedrijf-profiel.
- ✔ Integreer de webshop op je website en op Social Media.
- ✔ Optimaliseer de webshop voor SEO.
- ✔ Promoot de webshop lokaal in jouw restaurant.
- ✔ Bied vouchers en kortingen aan.
- ✔ Implementeer een digitaal bonussysteem.
- ✔ Start een flyeractie.
- ✔ Druk kortingscodes af op bestelbonnen.
- ✔ Adverteer op Social Media.
- ✔ Promoot de webshop op Google.



De simpele weg naar een succesvolle webshop

TIP 1

Link de webshop in jouw Google Mijn Bedrijf-profiel.

Door de webshop te linken in jouw Google Mijn Bedrijf-profiel, zorg je ervoor dat potentiële klanten rechtstreeks toegang hebben tot jouw webshop wanneer ze zoeken naar jouw restaurant. Dit vergemakkelijkt de bestelling voor hen en verhoogt de zichtbaarheid van jouw webshop.

TIP 2

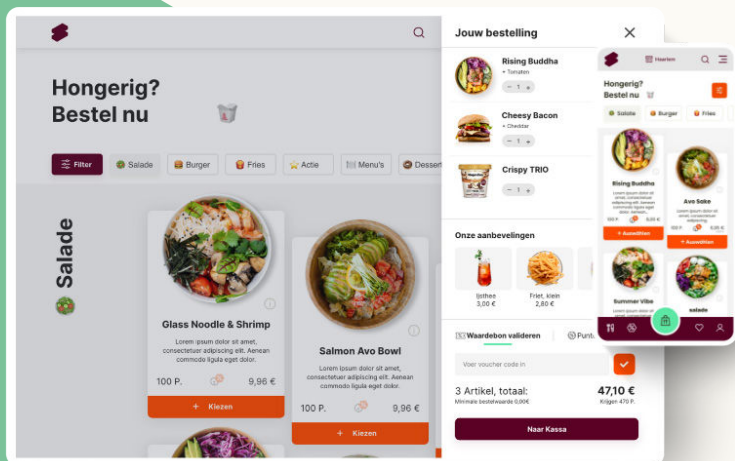
Integreer de webshop op je website en op Social Media.

Zorg ervoor dat de webshop prominent op jouw website staat en link ook direct naar de webshop op je social media profielen. Op die manier bereik je jouw bestaande volgers en geef je hen de mogelijkheid om rechtstreeks bij jou te bestellen.

TIP 3

Optimaliseer de webshop voor SEO.

Met goede zoekmachineoptimalisatie (SEO) zorg je ervoor dat de webshop beter vindbaar is in de zoekresultaten. Let daarbij op relevante zoekwoorden en optimaliseer productbeschrijvingen en meta-tags om de zichtbaarheid van jouw webshop in de zoekmachines te verbeteren.



TIP 4

Promoot de webshop lokaal in jouw restaurant.

Plaats zichtbare verwijzingen naar de webshop in jouw restaurant, zoals QR-codes die klanten kunnen scannen om direct naar je online winkel te gaan. Op deze manier bereik je ook klanten die persoonlijk langskomen en moedig je hen aan om toekomstige bestellingen via jouw webshop te plaatsen.



TIP 5

Bied vouchers en kortingen aan.

Bied aantrekkelijke vouchers en kortingen aan om nieuwe klanten aan te trekken en hen te stimuleren om via jouw webshop te bestellen. Tegelijkertijd kun je bestaande klanten aanmoedigen om hun bestellingen via jouw webshop te blijven plaatsen door middel van speciale kortingsacties. Op deze manier bind je klanten op de lange termijn aan jouw bezorgservice.

Jennifer Huisman

Overzicht bonuspunten

34 punten

-  Speciale aanbieding
-  Beloning nu inwisselen

Telefoon	Lid sinds
06-12345678	17.03.2017
E-Mail	Totaal aantal punten
j.huisman@gmail.com	138

TIP 6

Implementeer een digitaal bonussysteem.

Implementeer een digitaal bonussysteem waarbij klanten bij elke bestelling via jouw webshop bonuspunten kunnen verdienen. Verzamelde punten kunnen worden ingewisseld voor kortingen bij toekomstige bestellingen. Op deze manier bevorder je klantenbinding en moedig je hen aan om keer op keer via jouw webshop te bestellen.

TIP 7

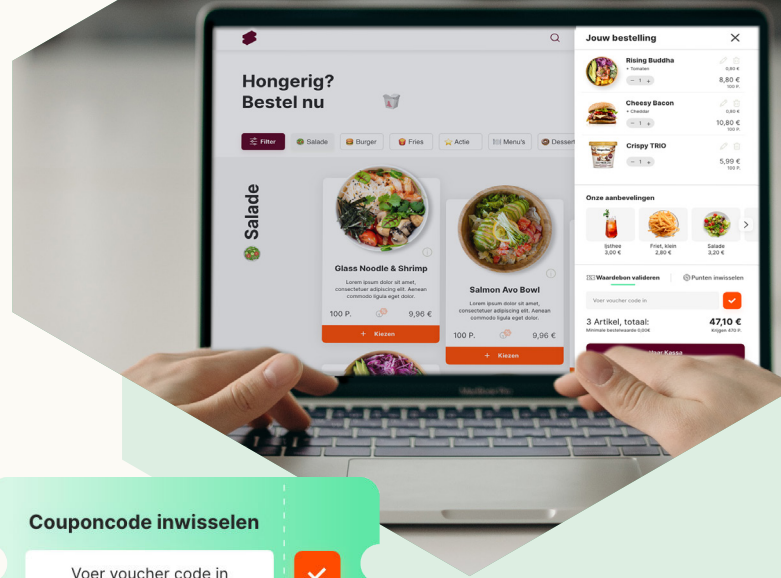
Start een flyeractie.

Maak flyers met een speciale kortingscode voor online bestellingen via jouw webshop. Je kunt de flyers verspreiden door ze in brievenbussen te stoppen of door rechtstreeks mensen in jouw bezorggebied aan te spreken. Daarnaast kun je de flyers toevoegen bij de bezorging van bestellingen via bezorgplatforms. Met deze gerichte actie leid je klanten die eerder via bezorgplatforms hebben besteld naar jouw eigen webshop, waardoor je hoge commissiekosten bij toekomstige bestellingen bespaart.

TIP 8

Druk kortingscodes af op bestelbonnen.

Als je niet zo opvallend wilt adverteren met gedrukte flyers bij bestellingen via bezorgplatforms, kun je in plaats daarvan een bericht met een kortingscode op de bestelbon afdrukken. De kortingscodes bieden een stimulans om de gebruikelijke bestelprocedure te veranderen en de volgende keer rechtstreeks via jouw webshop te bestellen. Hierdoor verhoog je niet alleen de omzet via jouw webshop, maar verlaag je ook de kosten voor het gebruik van bezorgplatforms.



TIP 9

Adverteer op Social Media.

Maak gebruik van gerichte advertenties op Social Media platforms om jouw doelgroep aan te spreken en hen te attenderen op jouw eigen webshop. Met doelgroepspecifieke campagnes en aantrekkelijk promotiemateriaal kun je interesse opwekken en potentiële klanten stimuleren om via jouw webshop te bestellen.

TIP 10

Promoot de webshop op Google.

Daarnaast helpen Google-advertenties je om zichtbaar te zijn in de zoekresultaten van relevante zoekwoorden. Bied op zoekwoorden die passen bij jouw restaurant om een hogere zichtbaarheid en klikfrequentie te genereren.

Conclusie

Met de **webshop van SIDES** accepteer je online bestellingen zonder commissie en bouw je een eigen positie op in de bezorgsector. Om de zichtbaarheid en het succes van jouw webshop te vergroten, is het raadzaam om verschillende maatregelen te nemen. Aantrekkelijke kortingsbonnen, gerichte flyeracties, digitale advertenties en een digitaal bonussysteem kunnen je helpen om meer bestellingen te genereren via jouw eigen webshop en tegelijkertijd de hoge commissiekosten aan bezorgplatforms te verminderen.



Bredasebaan 14, 4744RZ
Bosschenhoofd

Telefoonnummer: 085 076 8700

E-mail: info@get-sides.nl

www.get-sides.nl