

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	7
1 WHO ARE YOU?	11
1.1 Wat ben jij er voor één?	13
1.2 Waar ligt je hart?	24
1.3 Wie heb je om je heen?	29
2 DEFINE YOUR STUFF	41
2.1 Onderzoek de markt	42
2.2 Bepaal het doel	45
2.3 Doelgroep	46
2.4 Warenhuis of eigen merk?	50
2.5 Product en prijsstelling	55
2.6 Wees authentiek	58
3 COLLECT YOUR TOOLS	63
3.1 Fysieke werkplek	65
3.2 Basic tools	66
3.3 Professional webshop basics	72
3.4 Administratie	84
4 BRAND IT	89
4.1 Wie zijn jouw rockstars?	91
4.2 Naamgeving	98
4.3 Huisstijl	100
4.4 Webshop	108
4.5 Product	110
4.6 Tone of voice	114

5 LET'S DO THIS	117
5.1 Een doel zonder plan is een wens	118
5.2 Meerjarenplan	120
5.3 Jaarplan	120
5.4 Communicatie weekplan	128
5.5 Dagplan	130
6 SHOUT IT OUT!	133
6.1 Communicatie	134
6.2 Marketing	135
6.3 Marketingmiddelen	141
6.4 Bloggen	147
6.5 Nieuwsbrief	155
6.6 Netwerken	158
6.7 Elevator pitch	160
7 BE SOCIAL	163
7.1 Facebook	168
7.2 Instagram	170
7.3 Pinterest	172
7.4 Twitter	176
7.5 YouTube	178
Dankwoord	183
Achtergrondinformatie	184
Handige links en boeken	190

INLEIDING

Hoe simpel kan het zijn? Terwijl ik zat te gamen kwam ik erachter dat ik een webshop wilde beginnen. The Sims is mijn all time favorite game, het is een soort van levend poppenhuis en het heeft onder andere een uitbreidingspakket waarmee je een eigen onderneming binnen het spel kunt beginnen. Zo had ik binnen no time een heel goed lopende bloemenwinkel. Om de boel draaiend te houden zorgde ik voor een uitgebreid assortiment, een vrolijk humeur, slimme investeringen, blijde klanten, goede verkoop-technieken en noem zo maar op. Na weer een avond en een halve nacht gamen ging er ineens een lampje branden: wat ik deed leidde tot niets! Mijn bloemenwinkel liep als een tierelier maar meer dan gekleurde pixels waren het niet... Zo kwam het dat ik mijn gametijd ging gebruiken voor mijn toen nog piepkleine webshop en het runnen van deze onderneming als een spel zag. Een heel leuk en serieus spel!

Nu het boek bijna klaar voor me ligt ben ik best 'jaloers' op jou. Want wat had ik gráág dit boek gehad toen ik vijf jaar geleden begon! Een boek waardoor ik deze dingen allemaal op een rijtje kreeg:

- wat doe ik elke dag het allerliefst, waar ligt mijn hart?
- hoe kan ik met mijn hobby een serieus inkomen genereren?
- waar bereik ik mijn klanten en hoe trek ik meer bezoek naar mijn webshop?
- heeft bloggen zin voor mij?
- wat betekenen de social media voor mij en hoe kan ik deze inzetten?

KORTOM: JE WILT EEN START MAKEN MET JE EIGEN WEBSHOP MAAR WEEET NIET WAAR EN HOE TE BEGINNEN!

Niet beginnen zou het meest zonde zijn, want het is juist nu de tijd om aan de slag te gaan! Door internet en al haar social media is het opzetten van een eigen onderneming nog nooit zo snel binnen handbereik geweest. Bovendien kun je jouw business vanaf elke plek runnen.

JOUW KANS

Een paar feiten:

- ongeveer driekwart van alle webshops is een eenmanszaak
- de eigenaar van bijna de helft van alle webshops is vrouw
- 59% van alle webwinkels haalt de vier jaar niet

Hoe triest dat ook klinkt, daar ligt wel jouw kans! Als wij binnen vijf jaar, vol tegen de recessie in, een webshop kunnen opzetten met elk jaar minstens 20% groei, dan is er iets goed gedaan. Hard werken is één, maar uitvinden wat wel en vooral ook niet werkt is minstens zo waardevol. Toen ik me dat - om half drie 's nachts - realiseerde zag ik dit boek voor me.

INSPIREREND NETWERK

Terwijl ik dit boek op papier zette en alles letterlijk woord voor woord moest vastleggen, werd onze eigen werkwijze blootgelegd. Hierdoor vond ik zelf ook de minder sterke punten van mijzelf en binnen onze werkwijze. Ik kwam met vragen te zitten die, bij navraag, velen met mij hadden. Zo ontdekte ik een netwerk van onschatbare waarde om mij heen met vrouwen die inspireren en keihard werken aan hun bestaan. Bij mijn vragen vond ik de juiste vrouwen, die overigens allemaal enthousiast wilden meewerken.

MARK

Vaak schrijf ik over 'ik', maar als er 'wij' staat dan gaat het over mijn man Mark en ik samen. Hoewel ik Applepiepieces startte vanuit mijn hart en hobby, steunt Mark me volledig in wat ik ook doe. Ik ken niemand die zoveel geduld heeft als hij. Bovendien werken we samen aan al onze ondernemingen en initiatieven.

We hebben een mooi huis in een fijne buurt, kunnen onze eigen tijd indelen, hoeven ons niet te verantwoorden tegenover een baas, elk jaar met vakantie, weekendjes weg,

uit eten. Wat wil je nog meer? Een succesvolle webshop betekent voor mij dat ik ervan kan leven zoals ik dat wil. Liever een blijde muts dan een zure zakenvrouw!

Laatst zette ik The Sims nog eens aan, al mijn virtuele bloemen zijn inmiddels dood, mijn klanten naar de concurrent en de eigenaar zwaar depressief. Tja... wat je aandacht geeft, dat groeit en wat je laat liggen dus niet! Doe je voordeel met dit boek, het staat bomvol handige tips om ook jouw webshop, net als die van mij, springlevend te maken!

P.S.: Dit boek is geschreven door mij als ervaringsdeskundige. Alles wat ik te weten gekomen ben bij de opbouw van onze webshop rondom sieradenlabel Applepiepieces, alle tips, valkuilen, feiten en handigheidjes heb ik hierin opgeschreven. Vind jij dat er iets ontbreekt, heb je een vraag of wil je jouw ervaring delen? Ik hoor het graag!

HET WERKBOEK

Omcirkel, krabbel en schrijf zoveel in het boek als je wilt (als het van jou is). Het is jouw werkboek en het is de bedoeling dat, als het boek uit is, je een document hebt dat je kunt gebruiken bij de opzet of doorstart van je eigen webshop. Gebruik een schrift naast dit boek als je wat langer van stof bent.



hier volgt tekst en uitleg met betrekking tot mijn/onze ervaring



een notitie, handig om te weten



dit is een 'to do' opdracht, waarbij je zelf aan de slag moet



dit is het 'mega tip'-symbool



de 'valkuil', hier wordt uitgelegd waar je op moet passen



hiermee wordt aangegeven waar je op moet letten

THIS IS
THE BEGINNING,
OF ANYTHING
YOU WANT.

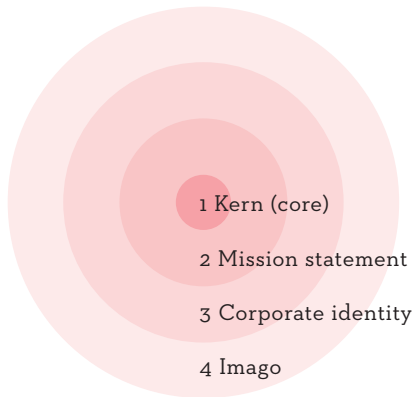
HOOFDSTUK 1

WHO ARE YOU?

1 WHO ARE YOU?

Je doet het goed of je doet het gewoon helemaal niet. Je kunt niet verwachten dat wanneer je vandaag een appelpitje in de grond steekt, er morgen een boom met honderd appels staat. Er moet water bij het zaadje, zonlicht doet het kiemen, er groeit een plantje, dan wordt het een boom en na heel wat jaargetijden verschijnt daar dan ein-de-lijk de eerste appel. Het klinkt misschien wat ontmoedigend, maar gelukkig gaat het opzetten van een webshop ietsje sneller. Wel graven we het liefst eerst helemaal naar de kern van alles. Terug naar het zaadje.

LOADED INK HARDCOREPORATE®-MODEL



Binnen ons grafisch ontwerpbureau Loaded ink noemen we deze manier 'HardCoreporate®'. Eerst de kern van een idee, bedrijf of persoon blootleggen en zo laag voor laag alles 'aankleden'. We gaan ervan uit dat jij op het punt staat een webshop te openen. Dat kun je bij heel veel bedrijven meteen doen. Sterker nog, ga naar Etsy.com en binnen een paar uur heb je een virtuele kraam met alles erop en eraan. Maar dan. Zonder plan kom je niet ver en het doel van dit werkboek is dat je zo ver en zo groot mogelijk groeit met de middelen die binnen handbereik liggen én met een blijde jou. Een mens die intens vrolijk wordt van de dagelijkse invulling die komen gaat.

ZONDER JOU IS ER NIETS.

Daar ligt de kern van jouw onderneming: jij. Jij bent de drijvende kracht. Zonder jou is er geen idee, geen plan, geen product, geen communicatie, geen webshop. Niets.

1.1 WAT BEN JIJ ER VOOR ÉÉN?

'Wie ben jij?' is voor velen een moeilijk te beantwoorden vraag. Want ik vraag niet naar je naam, niet naar je leeftijd of je woonplaats... Probeer jezelf eens te beschrijven. Hoe ga je om met andere mensen? Kun je goed leiden? Ben je stressbestendig? Kortom: wat is jouw zelfbeeld?

Daar kom je heel goed achter met de volgende test: de Gedragsstijlen van Marston. Door de 20 vragen krijg je antwoord op hoe jij communiceert en wat je gedrag is. 'Waarom moet ik dat weten om een webshop te beginnen?' vraag je jezelf wellicht af. Omdat je zelfbeeld voor een groot deel je kern vormt. Met deze test kun je erachter komen wat je sterke én minder goede kanten zijn. Doordat je je daar straks van bewust bent, kun je je sterke kanten optimaal inzetten en de minder sterke kantjes misschien hier en daar wat verbeteren.



Deze test deed ik zelf voor het eerst in 2003. Ik volgde toen een meerdaagse cursus 'Communicatieve vaardigheden voor ontwerpers' bij de BNO. Dat was heel erg welkom, omdat ik zoiets als spreken in het openbaar tot dan toe echt heel moeilijk vond. De uitkomst van mijn test was 'rood', wat beknopt neerkomt op nogal dominant met een kort lontje. Niet altijd handig, kan ik je vertellen, zowel zakelijk als privé. Maar door de positieve kanten te belichten, heb ik er heel veel aan gehad. Gedrevenheid, ambitie en zelfvertrouwen hebben ervoor gezorgd dat ik vaak doorzet tot het bittere eind en dan vaak mijn doel ook behaal.

BEN JE BENIEUWD WAAR JOUW KANSEN LIGGEN?
DOE DAN SNEL DE TEST.

TIP

Als je de uitkomst van deze test optimaal wilt benutten, let dan straks niet alleen op het soort gedrag dat bij het type past wat er als resultaat uitkomt. Maar kijk vooral ook naar de reden waarom je je zo gedraagt.



TEST DE GEDRAGSSTIJLEN VAN MARSTON

De theorie achter deze test berust op drie basis gedragsstijlen: *blauw*, *rood* en *geel* en een mengeling daarvan, *regenboog*. Wat die begrippen betekenen, vind je terug na het maken van de test. Niet spieken! Probeer de vragen zo eerlijk mogelijk te beantwoorden, voor het beste resultaat. Kijk na het maken van de test hoe je verder moet.

HOE WERKT DE TEST?

- 1 Lees de vraag goed.
- 2 Kruis het antwoord aan dat het meest bij je past.

1 IK HAAL HET MEEST PLEZIER UIT...

anderen te helpen doen wat zij willen doen

anderen zo ver te krijgen dat zij doen wat ik wil

te doen wat ik wil zonder afhankelijk te zijn van anderen

2 DIT BESCHRIJFT MIJ HET BEST...

ik stel me op als een gevoelig mens en reageer snel op de behoeften van anderen

ik treed doortastend op en kansen en voordelen heb ik snel in de gaten

ik ben voorzichtig en zal me niet zo snel ergens in storten voor ik er klaar voor ben

3 ALS IK IEMAND VOOR HET EERST ONTMOET...

vraag ik me af of hij of zij me aardig vindt

ben ik nieuwsgierig en probeer ik erachter te komen of er in de ontmoeting voor mij een voordeel zit

zal ik me op een beleefde manier terughoudend opstellen tot ik weet wat iemand eventueel van mij wil