

# Hoe laat je jouw online onderneming groeien?

---

E-BOOK VOOR ONLINE ONDERNEMERS  
IN HART EN NIEREN DIE WILLEN  
GROEIEN VAN MICRO NAAR MKB'ER



let's make  
payment  
happen





“Klanten konden hun koffie toegestuurd krijgen in zakjes gemaakt van handdoeken en zakdoeken”

## Inleiding

# Het kleinste mosterdzaadje ...

Elke onderneming begint klein, maar kan heel snel heel groot worden als ze de voordelen van nieuwe innovaties en technologie weet te benutten.

Tijdens de kerstperiode in 2008 moest Robert Gentz een paar laarzen persoonlijk gaan afleveren bij een ongeduldige klant van [Zalando](#), de online moderetailer die hij net mede had opgericht. Zalando werd de snelst groeiende onderneming in Europa met een jaarlijkse omzet van meer dan € 4 miljard. Dat zijn heel veel laarzen.

Tegenwoordig zoeken we alles op, online en offline, kopen we producten en beoordelen we zelfs onze winkelervaringen via onze mobiel, tablet en laptop. Vaak doen we dat toch ook in persoon en dat heeft dan weer een impact op de werking van ondernemingen.

We leven in een fascinerende nieuwe wereld, maar ook in een wereld waarin fysieke winkels een streepje voor hebben als ze ook online opties integreren. Groter is hierbij overigens niet noodzakelijk beter.

Kleine ondernemingen zijn namelijk flexibel. Ze komen sneller op de markt, maken sneller gebruik van technologie en houden gelijke tred met de veranderende markten. Door hun lagere overheadkosten komen ze sterke dalingen soms beter te boven dan rivaliserende giganten.

Zalando's groei was niet te stuiten na 2008 terwijl marktleiders als dominosteentjes omvieltijdens de financiële crisis. Kleine ondernemingen staan doorgaans ook dicht bij hun klanten en bieden vaak 'een persoonlijk tintje', zoals Robert Gentz die bij je komt aankloppen met een nieuw paar laarzen.

Maar kleine ondernemers vinden ook tal van uitdagingen op hun weg. Ze hebben behoefte aan efficiënte oplossingen om hun oude manier van werken te verbeteren naarmate ze groter worden.

Om hun onderneming te laten groeien, moeten ze leren om te delegeren, hun klanten en medewerkers te binden en de voordelen van innovatieve oplossingen te benutten in alle aspecten van hun bedrijfsvoering.

Technologie kan vernieuwend zijn, maar het principe blijft hetzelfde: je moet alle voordelen benutten die de technologie te bieden heeft. De Duitse koffiewinkelketen [Tchibo](#) begon in de jaren 50 als postorderbedrijf, de toenmalige vorm van online shoppen. Klanten konden hun koffie toegestuurd krijgen in zakjes gemaakt van handdoeken en zakdoeken - een recyclingoptie die vandaag ook de milieubewuste millennials zou aanspreken.

[Slimme oplossingen](#) op basis van moderne technologie zijn gebruiksvriendelijk, intuïtief en snel. Ze kunnen online ondernemers in hart en nieren op weg helpen naar succes.

In dit e-book belichten we elke cruciale stap op het traject dat een online ondernemer aflegt van micro- naar middelgrote onderneming, en hoe de juiste tools je verder op weg kunnen helpen.

Blijf lezen en kom te weten hoe je jouw traject kunt versnellen!

# Klein Beginnen

## hoe je een geweldig idee concreet kunt waarmaken

Klein beginnen betekent niet dat je klein moet blijven.

Facebook is ontstaan in een studentenkamer. Ikea-oprichter Ingvar Kamprad begon zijn carrière als luciferverkoper in een afgelegen dorp in Zweden, van een micro-onderneming gesproken! Hij zou later een revolutie teweegbrengen in de meubelverkoop met principes als catalogi, showrooms en bouwpakketten.

Gelukkig viel zijn idee bij genoeg klanten in de smaak en wist Ingvar een merk te creëren dat klanten iets anders te bieden had en toch telkens opnieuw aan hun verwachtingen voldeed.

Nu kunnen micro-ondernemingen zelfs nog sneller groeien dankzij innovatieve oplossingen en het voortdurend evoluerend klantengedrag.

Je zou zelfs kunnen stellen dat we ons in het Tijdperk van de Micro-onderneming bevinden, want een bedrijf opstarten is geen onbereikbare droom meer dankzij betere marketingoplossingen,

nieuwe kanalen om klanten aan te spreken en slimme softwareoplossingen.

De drempel om de markt te betreden ligt veel lager, want bedrijven kunnen hun producten en diensten promoten en tentoonstellen via digitale kanalen.

Toch zal je er met een goed idee alleen niet komen. [Een micro-onderneming laten groeien](#) is geen sinecure. In de meeste landen zijn micro-ondernemingen goed voor ruim 90% van alle bedrijven in aantal, maar vertegenwoordigen slechts een fractie van de totale waarde.

De meeste micro-ondernemingen willen, en moeten, groeien, maar dat is niet eenvoudig, vooral op een verzadigde markt. Dus hoe doe je dat?

Laten we beginnen bij het begin. Licht je bedrijfsidee grondig door.

Bied je iets:



### 3 CRUCIALE VAARDIGHEDEN VOOR ELKE MICRO-ONDERNEMER

#### 1. ONDERHANDELING

Maak een notitie in je agenda om elke zes maanden opnieuw te onderhandelen met je leveranciers om de beste deals te krijgen.

#### 2. VEERKRACHT

Als lid van een klein (of niet-bestaand) team is veerkracht cruciaal voor groei. Een micro-onderneming brengt zo zijn eigen stressfactoren mee, dus hou er rekening mee dat je vroeg of laat obstakels zult tegenkomen.

#### 3. DIGITALE MARKETING

Stippel de juiste digitale strategie uit. Ontwerp een [Google-vriendelijke](#) site en gebruik [Search Engine Optimisation](#). E-commerce-interacties met klanten zijn ook een geweldige manier om aan marketing te doen. Verken ook al je opties op het gebied van sociale media. Facebook is ideaal om rechtstreeks te verkopen aan klanten. Werk je B2B, kies dan liever LinkedIn. Jongere doelgroepen bereik je via Snapchat en niets is beter dan Instagram voor visuele sectoren, zoals beauty, interieur, reizen en voeding.

“Ik stel mezelf bijna elke dag de vraag: ‘Is dit het belangrijkste dat ik op dit moment kan doen?’”

– **Mark Zuckerberg, Medeoprichter van Facebook**

» Dat mensen willen of nodig hebben?

» Dat nog niet bestaat?

» Waar mensen voor willen en zullen blijven betalen?

Je kunt geen advies genoeg vragen. Een mentor is van onschatbare waarde in deze fase. Misschien vind je die wel via lokale ondernemingsprogramma's of kun je advies inwinnen via jouw webshopsoftware aanbieder?

Til je elevator pitch naar nieuwe hoogtes

Plannen om een detailhandelszaak en/of webshop te beginnen? Ga dan de straat op met een klembord onder de arm en spreek voorbijgangers aan. Maak je visie duidelijk.

Pas als je 'elevator pitch' perfect is, stap je naar de banken en potentiële investeerders. Vind je unique selling point (USP) door het verkoopargument van je (online) onderneming in één zin

samen te vatten met het woord 'enige' erin, bijvoorbeeld “Wij zijn de enige webshop die paracords over de hele wereld levert”.

Als je fysieke winkel de deuren opent, lopen mensen misschien wel binnen om te zien hoe het gaat. Tegen die tijd zit jij al in de volgende fase: een nauwe band opbouwen met je klanten.

Denk goed na over wie je wil aanspreken. Er is geen kostenefficiëntere en makkelijker toegankelijke manier om je publiek te bereiken dan via sociale media, maar wees oprecht en dring je onderneming niet te veel op.

Mensen willen vaak weten wat er zich achter de schermen van een onderneming afspeelt. Zijn er online groepen geïnteresseerd in je onderneming? Spreek die dan aan.

Nog een belangrijk voordeel van een micro-onderneming: jij. Jij bent de onderneming. Zodra mensen een -

sympathiek- gezicht op je onderneming kunnen plakken, kan je hen aanspreken op een emotioneel niveau.

Bouw een (h)echte band op met je klanten en probeer die te behouden. Ken je hun veranderende behoeftes? Wat drijft hen? Kan je snel inspelen op de nieuwste trends? Sociale media kunnen je daarbij helpen.

Een micro-onderneming heeft een microbudget. Je kan je geen fouten veroorloven. Vanaf dag één samenwerken met de juiste (webshop) software aanbieder kan enorme voordelen opleveren, want die kan je snel én precies vertellen wat er gebeurt binnen je onderneming.

### 3 FOUTEN DIE JE ALS MICRO- ONDERNEMER LIEVER NIET MAAKT



#### **Fout 1: Geen waarde hechten aan je eigen tijd**

Oplossing: Besteed activiteiten zoals de boekhouding uit als dat kan om meer tijd vrij te maken om je te focussen op het verkopen.

#### **Fout 2: Te veel uitgeven**

Oplossing: Volg je financieel plan op de voet. Heb je een ruim budget voor kantoorbenodigdheden, spendeer dat dan gerust. Heb je dat niet, zoek dan naar alternatieven of vergelijk de prijzen. Op internet kun je mooie aanbiedingen vinden.

#### **Fout 3: Doen alsof je groot bent**

Oplossing: Niet doen. Klein zijn heeft zo zijn voordelen, laat dat zien: “We zijn klein maar persoonlijk, en daar zijn we trots op!”



Casestudy

## BEGIN TWINTIG EN NU AL SERIEUZE SPELERS IN DE MOESTUINWERELD – MOESTUINLAND

**P**eter van de Breevaart en Ruben Hilberink, allebei 21 jaar, runnen sinds 2017 samen webshop Moestuinland.nl. De vrienden konden het in hun vrije tijd al jarenlang goed met elkaar vinden, en de volgende stap was dan ook om zakelijk samen op te trekken. Met een achtergrond in small business was het starten van een eigen bedrijf geen grote verrassing, maar de keuze voor de verkoop van moestuinzaden lag niet direct voor de hand. Hoe hebben Peter en Ruben het starten van een webshop ervaren? Wat doen ze om op te vallen tussen concurrenten? En wat zijn toekomstdromen met Moestuinland.nl?

“Het begon allemaal met de wens om iets voor onszelf te willen doen, een bedrijfje beginnen, iets verkopen. Al snel wisten we dat dit in de vorm van een webshop moest zijn, iets waar je makkelijk in kunt stappen. We zijn gaan Googlen en brainstormen want we moesten nog bedenken welke producten we wilden verkopen. We hadden toen zelf nog geen moestuin dus er kwamen allerlei ideeën voorbij, zoals het verkopen van eenwieler. Voorop stond dat we iets wilden verkopen dat we beiden leuk vonden. Daarnaast zouden zowel weinig opslagruimte als brievenbuspakketjes pré zijn. Ik kreeg vroeger altijd tomatenplanten, cherrytomaatjes, van mijn opa, die ik zelf heel fanatiek verzorgde in een klein kasje. Omdat we hier allebei wel affiniteit mee hebben, met stekken, verpotten, tuinieren, kwamen we uiteindelijk op het verkopen van moestuinzaden. We hebben om ons heen gekeken of er al vergelijkbare shops bestonden met hetzelfde of een vergelijkbaar productaanbod en kwamen er achter dat veel van die websites verouderd waren en belangrijker nog, niet mobielvriendelijk waren. Een gat in de markt dus. Onze doelgroep is iets jonger, hipper, en is vaak relatief nieuw in de moestuinwereld. Zo zijn op dit moment muismeloenen, minikomkommers en andere bijzondere zaden de verkooptoppers”.

## Bedrijfstraject Fase 2

# Sterk worden van micro naar klein

Wat is een 'kleine onderneming' nu eigenlijk?

De Europese Commissie definieert kleine ondernemingen als ondernemingen met 10 tot 49 werknemers en een jaarlijkse omzet van minder dan € 10 miljoen.

In fase 2 heb je reden om te vieren, want je piepklein bedrijfje is aan het groeien.

Kleine ondernemingen zijn net als baby's die leren lopen: stapje voor stapje en dan kom je er wel.

In deze fase van de groeicyclus van je onderneming kan je je aandacht het beste richten op:

### MERKPERSOONLIJKHEID

Merken zijn net als mensen, ze kunnen omschreven worden aan de hand van typische karaktertrekken. Marketeers spreken van vijf cruciale eigenschappen: oprecht, fascinerend, competent, verijnd en robuust. Hoe zou jij je merk omschrijven? Kies een persoonlijkheid voor je onderneming en bouw die op om je klanten te inspireren en te binden.

### TECHNOLOGIE

Groei wordt vooral ook bevorderd door gebruik te maken van de juiste technologie. De drempel ligt redelijk laag, dus

kleine ondernemingen kunnen de concurrentie een stap voor blijven door te automatiseren en nieuwe toepassingen te gebruiken zoals webshops en innovatieve en nieuwe betaalmethodes, zowel online als offline. Ook slimme klantenprogramma's, zoals geschenken en vouchers, behoren tot de mogelijkheden.

Bij een Software as a Service-platform (SaaS) betaal je per maand een vast bedrag en daarvoor krijg je een webshop inclusief, hosting, updates en support. Met een SaaS-oplossing kan de gebruiker snel starten omdat er geen technische kennis nodig is. Koppelingen met bijvoorbeeld betaalsystemen en marketingtools zitten automatisch in de software inbegrepen zodat de gebruiker zich volledig kan richten op de verkoop van de producten. Bovendien worden updates door de partij waar je de software afneemt compleet verzorgd. Dit scheelt je veel tijd en geld.

### PARTNERS

Werk samen met dienstverleners die met je onderneming kunnen meegroeien, zoals CCV Shop voor jouw webshopoplossing. Je kan niet zonder een betrouwbare dienstverlener om je onderneming te laten groeien,

## 3 CRUCIALE VAARDIGHEDEN OM JE KLEINE ONDERNEMING TE DOEN GROEIEN



### 1. PRECISIEMANAGEMENT

Hoe groter je wordt, hoe preciezer je moet gaan managen. [De juiste medewerker aanwerven](#) is bijvoorbeeld een cruciale beslissing voor een kleine onderneming. Blijf uitkijken naar talent, door te netwerken, conferenties bij te wonen of op sociale media. De juiste vaardigheden en ervaring zijn uiteraard belangrijk, maar een flinke dosis wilskracht en enthousiasme mag ook niet ontbreken.

### 2. INHOUD CREËREN

In deze fase van je groei begin je je merk op te bouwen. Gebruik sociale media, maar hou het ook sociaal! Plaats niet enkel koele zakelijke berichten. Kies voor vindingrijke, persoonlijke en interessante inhoud. En speel ook de grootste troef van je onderneming uit: jijzelf.

### 3. WELOVERWOGEN BESLISSINGEN NEMEN

Gebruik slimme softwareoplossingen. Inzicht en gegevens over je onderneming kunnen je helpen om de juiste beslissing te nemen. Een analyse van jouw orderstatistieken kan je bijvoorbeeld vertellen welke producten het best verkocht worden en welke betaalmethode je klanten het liefst gebruiken.

“Als je echt wilt groeien als ondernemer, moet je leren delegeren.”

– Richard Branson, Oprichter van Virgin

een partnerschap gebaseerd op vertrouwen en persoonlijke dienstverlening.

### VERKOOPKANALEN

Online winkels vormen de sleutel tot succes voor veel ondernemingen. Mensen staan bijvoorbeeld niet graag in de rij. Een te lange rij en je ziet je potentiële klant misschien vertrekken, naar huis om online te kopen of naar de overkant van de straat.

Sommige winkels geloven zelfs niet in rijen. Ze gebruiken online kanalen of zelfbedieningszuilen om hun klanten dat vervelende aanschuiven te besparen. Klanten maken een afspraak en worden begroet door een winkelmedewerker die hun bestelling verwerkt.

Ze betalen de medewerker dan gewoon via hun mobiel of met de kaart, en hebben geen rij gezien.

### EEN ONLINE WINKEL

Verkoop je nog niet online of heb je nog geen nieuwe verkoopkanalen geopend? Nu is de tijd om na te denken over het inzetten van meerdere verkoopkanalen, of het upgraden van jouw webshop indien nodig. Denk daar dan eens over na. Je kan ook meer kanalen openen voor je winkel of je webshop upgraden als dat nodig is.

Als je bijvoorbeeld een online koffiezaak hebt, denk je misschien dat je niet al te veel opties hebt om jouw productaanbod te vergroten en bijvoorbeeld andere koffie gerelateerde producten te verkopen (zoals koffiezetapparaten, filters et cetera).

Maar die opties zijn er zeker, je moet gewoon verder denken dan het koffiekopje.

De online verkoop van koffie

en koffie gerelateerde producten zit in de lift. Wanneer jij ook koffiezetapparaten en andere accessoires verkoopt naast de koffie zelf, zien klanten jou als expert en kan dit je veel loyale klanten opleveren.

### SEIZOENGEBONDENHEID

Seizoensgebondenheid is de vloek van vele bedrijven. De zaken draaien goed in de zomer- of winter- en dan veranderen de seizoenen en weg is je winst. Je kan dat opvangen door alle seizoenen en vakantieperiodes optimaal te laten renderen.

Bijvoorbeeld Cloxstar, een sieraden- en horloge webshop die zich focust op specifieke aanbiedingen, en zelfs op uitverkoop in het laagseizoen. Zij spelen ook slim in op speciale dagen zoals Black Friday en Cyber Monday.

### 3 FOUTEN OM TE VERMIJDEN IN JE MKB-BEDRIJF



#### Fout 1: De gegevens negeren

Oplossing: Gebruik slimme webshopsoftware oplossingen en analyses om te achterhalen wie je webshop gebruikt of hoe je klanten je product of dienst kopen.

#### Fout 2: Niet investeren in marketing

Oplossing: Uitstekende webcontent en sociale media, het hoeft niet duur te zijn.

#### Fout 3: Niet kunnen delegeren

Oplossing: Besteed taken uit aan je medewerkers. Misschien ontdek je wel nieuw talent binnen je eigen organisatie wanneer medewerkers sommige taken overnemen.



## Casestudy

# GEZONDE VOEDING BINNEN HANDBEREIK - DIÄKO GMBH, DUITSLAND

**G**ezond eten is al 30 jaar een passie voor de oprichters van Diäko. Het idee om een gezond voedingsbedrijf op te zetten ontstond in een speeltuin in Hamburg tijdens een gesprek over hoe mensen met een drukke baan of gezin vaak moeite hebben met gezond eten.

Een van de oprichters had net haar eerste kind gekregen en had weinig tijd om gezond te koken, en dus werd Diäko geboren.

De missie van Diäko? Heel eenvoudig: verse producten en snacks leveren aan klanten die te weinig tijd hebben om gezonde, evenwichtige maaltijden voor te bereiden en te koken, laat staan om alle ingrediënten in huis te halen.

Diäko was aanvankelijk niet online, maar de oprichters beseften al snel dat ze niet zouden groeien zonder e-commerce. Met toegang

tot de juiste data konden ze hun productcatalogus en hun marketing aanpassen en ook ontelbare nieuwe klanten bereiken.

De overstap naar een online winkel was een zeer succesvolle stap, aangezien 85% van de huidige omzet afkomstig is van de website.

Hun webshop is de spil van het bedrijf, omdat Diäko via sociale media en blogs in gesprek kan treden en bezoekers naar de site kan lokken, waar klanten vervolgens eenvoudig een maaltijdplan kunnen kiezen dat perfect bij hen past.

## Bedrijfstraject Fase 3

# Sterk worden van klein naar middelgroot

De Europese Commissie definieert een middelgrote onderneming als een onderneming met een omzet tussen € 10 miljoen en € 50 miljoen en 50 tot 250 medewerkers. De stap van klein naar middelgroot is geen stap, maar een sprong. Een sprong die heel weinig ondernemers maken zonder te vallen.

Om uit te groeien tot een middelgrote onderneming hoef je het wiel, of jezelf, niet opnieuw uit te vinden. Je klanten een betere ervaring bieden, daar ligt je grootste kans. Een klantveringstrategie toepassen leidt tot een grotere klanttevredenheid, een lager klantenverloop en meer inkomsten.

Klanten betalen zelfs graag iets meer als ze daar een betere ervaring voor terug krijgen. Denk hierbij aan toegevoegde waarden zoals extra snelle verzending, het aanbieden van zoveel mogelijk betaalmethoden, een

gebruiksvriendelijke webshop et cetera.

Je klanten blij maken is belangrijker dan ooit nu de meeste aankoopbeslissingen beïnvloed worden door online beoordelingen. Iedereen is een criticus en kan je onderneming afkraken of de hemel in prijzen binnen enkele minuten na hun klantervaring.

Met een omzet tussen € 10 miljoen en € 50 miljoen kan je nu niets meer aan het toeval overlaten. Tijd om formele beleidslijnen en processen op te stellen voor je onderneming en niet alleen op het vlak van kwaliteitscontrole. Schriftelijk.

De hoge werkgelegenheid maakt het er niet makkelijker op om de juiste mensen te vinden. Je moet een sterk werkgeversmerk uitstralen, een merk dat Generatie Z en millennials (Generatie Y) aanspreekt. Concreet betekent dat jobs die professionele vrijheid, innovatie en flexibiliteit bieden.



## 3 CRUCIALE VAARDIGHEDEN VOOR JE MIDDELGROTE ONDERNEMING

### 1. LEIDERSCHAP

Leiderschap vergt visie. Visie vraagt om doelstellingen. Ook op je to-dolijstje in deze groeifase: [je missionstatement bijwerken](#) of opstellen als je die nog niet had. Drie of vier zinnen waarin je je onderneming en je doelstellingen beschrijft. Vraag input aan je medewerkers zodat zij er ook achter staan en durf te dromen!

### 2. KLANTENBEHEER

Bedank hen omdat ze je dit hebben laten weten. Accepteer wat ze zeggen, ook al hebben ze ongelijk. Blijf altijd professioneel en vriendelijk en verlies nooit je zelfbeheersing. Stel een community manager aan die snel kan reageren op opmerkingen en beoordelingen, op sociale media.

### 3. COMPLIANCE

Hoe groter je onderneming, hoe groter het risico dat je de arbeids- of gegevenswetgeving overtreedt. Automatisering kan je ook hier helpen. HR-softwarepakketten stroomlijnen processen om complianceproblemen automatisch te vermijden.

“Als ondernemer is het volgens mij vooral belangrijk dat je op lange termijn denkt en niet te ongeduldig bent.”

- Bernard Arnault, CEO van Louis Vuitton Moët Hennessy (LVMH)

Je zal nieuwe medewerkers werven en oude zien vertrekken. De werkwijzen die je onderneming laten gedijen moeten worden omschreven, regelmatig herzien worden en bekendgemaakt worden onder alle medewerkers, vooral de nieuwelingen.

Nu de zaken zo goed gaan, is je webshop weer aan een upgrade toe en de klantenservice moet altijd beschikbaar zijn.

Laat je niet overspoelen. De juiste webshopoplossing zal feilloos gelijke tred houden met je groeiende onderneming.

### 3 FOUTEN OM TE VERMIJDEN IN JE MIDDELGROTE ONDERNEMING



#### **Fout 1: Ontoereikende technische ondersteuning**

Is je IT-team echt opgewassen tegen een onderneming met een omzet van € 20 miljoen? Misschien is het tijd voor een upgrade.

#### **Fout 2: Op korte termijn denken**

Je bent geen klein bedrijfje meer dat brandjes probeert te blussen en van week tot week leeft. Je hebt een strategie op lange termijn nodig. Een handige tip: trek elke dag enkele uren uit voor strategische langetermijntaken of maak elke week een hele dag vrij om na te denken en strategieën uit te stippelen.

#### **Fout 3: Trouw blijven aan oude systemen**

Ja, het heeft eeuwen geduurd voor je dat ouderwetse betaal-, loon-, of boekhoudsysteem eindelijk onder de knie had. Maar moet je dat daarom behouden? Zet alle voordelen van nieuwe technologie objectief op een rijtje, die zal je bijna altijd een concurrentievoordeel opleveren.



## Casestudy

# LANDAL GREENPARKS

Landal GreenParks is een dynamische organisatie die toonaangevend is in het managen en beheren van de meer dan 13.000 bungalows op ruim 80 bungalowparken. Dagelijks maken honderden parkgasten gebruik van diverse parkfaciliteiten, die Landal GreenParks wil blijven uitbreiden.

Om deze reden is Landal GreenParks op zoek gegaan naar een leverancier die een online (cloud)oplossing kan leveren waarmee gasten (en medewerkers) ondersteund worden in het proces rondom online boodschappen bestellen. Landal GreenParks

heeft gekozen voor een online boodschappenomgeving van CCV Shop: boodschappen kunnen online besteld en afgerekend worden en staan vervolgens klaar in de accommodatie wanneer de gasten arriveren, of op een ander gewenst tijdstip.

Sinds de migratie naar het CCV Shop platform is er een stijging van maar liefst 100% als er wordt gekeken naar het aantal online bestellingen. Bovendien is het gemiddelde online orderbedrag sinds de migratie toegenomen met 25%.



# De volgende stappen in je bedrijfstraject?

In welke fase je onderneming ook zit, micro, klein of middelgroot, veel succes!

Je hebt een visie en voldoende doorzettingsvermogen om die na te streven. Hopelijk heeft dit e-book je op weg geholpen met de juiste informatie en enkele nuttige tips.

Zeker niet vergeten:

- » Tactieken/strategieën/tools die werken in de eerste fase kunnen fataal zijn voor een grotere onderneming.
- » Eigenaars/managers van een micro-onderneming doen alles zelf. Ze hebben geen keuze. Maar groeien betekent leren loslaten. Niet delegeren is een van de grootste fouten die kleine ondernemers kunnen maken.

- » Een snelgroeiende onderneming staat voortdurend onder druk. Automatisering kan die druk verlichten.
- » Software kan groei veel beter aan dan medewerkers.
- » Je klanten zijn het belangrijkste. Zonder klanten, geen onderneming.
- » Veel shoppers willen kunnen kiezen uit meerdere eenvoudige online betaalmogelijkheden en willen een flexibel retourbeleid. Geef hen wat ze willen met de webshopsoftware CCV Shop.
- » Kies vanaf het begin voor een webshoppartner die kan meegroeien met je onderneming.

Het mag daar buiten dan wel een jungle zijn, maar jij kan die ongetwijfeld temmen! Volg deze tips en je zal je onderneming zien groeien.



## MEER LEZEN?

**Hoe je een online micro-onderneming kunt beginnen en deze kunt laten groeien? Lees hier hoe je in 7 stappen jouw eigen webwinkel kunt beginnen.**



## JE ALLES-IN-ÉÉN TECHNISCHE OPLOSSING

CCV is de vriend van elke ondernemer. Daarom gaan wij tot het uiterste om je die tijdrovende taken uit handen te nemen, zodat jij kan focussen op wat belangrijk is: je onderneming laten groeien.

Enkele van onze producten:

### BETAALTERMINALS

Een snelle, eenvoudige en onafhankelijke betaalterminal voor jouw winkel.

#### Voordelen:

- » Kopen of huren
- » Mobiel, vast of ingebouwd.
- » Eenvoudige transactierapporten
- » Contactloos

### ONLINE - CCV SHOP

Met de uitgebreide online oplossing van CCV start je jouw eigen webshop tijdens je lunchpauze.

#### Voordelen:

- » Alles in de cloud: je webshop is 24/7 en optimaal beveiligd. Je ontvangt automatisch alle updates!
- » • Geïntegreerde betaalprovider
- » • Uitgebreide lay-out opties: kies uit talloze thema's of ontwikkel zelf je eigen thema in HTML/CSS
- » • Talloze integraties
- » • Je webshop zelf bouwen of laten bouwen: aan jou de keuze!

### TRANSACTIES

Eenvoudig betalingen accepteren: online en offline.

#### Voordelen:

- » Geen verplichte abonnementskosten
- » Aanbod op maat
- » Geen transacties = geen kosten
- » Eén contactpunt voor je on- en offline transacties

### CCV SALESPOINT

Een op een app gebaseerde POS, een kassa op jouw tablet. Jouw persoonlijke backoffice werkt op elk apparaat, ondersteunt verkoop via verschillende kanalen en flexibele rapportage.

#### Voordelen:

- » Gratis proefperiode van 30 dagen
- » Optimale beveiliging
- » Mobiel
- » Offline mogelijkheid

Bel ons via op het nummer 088 990 7700 of stuur een e-mail met je vraag naar [support@ccvshop.nl](mailto:support@ccvshop.nl) of bezoek onze website op [www.ccvshop.nl](http://www.ccvshop.nl).



[www.ccvshop.nl](http://www.ccvshop.nl)