

HOE SELECTEER JE DE JUISTE PARTNERS



EXPERTS IN E-COMMERCE & DATABEHEER



MAG IK DEZE DANS?

- Niet enkel voor 'uw schoon ogen'
- Goed(e)koop
- LAT-relatie

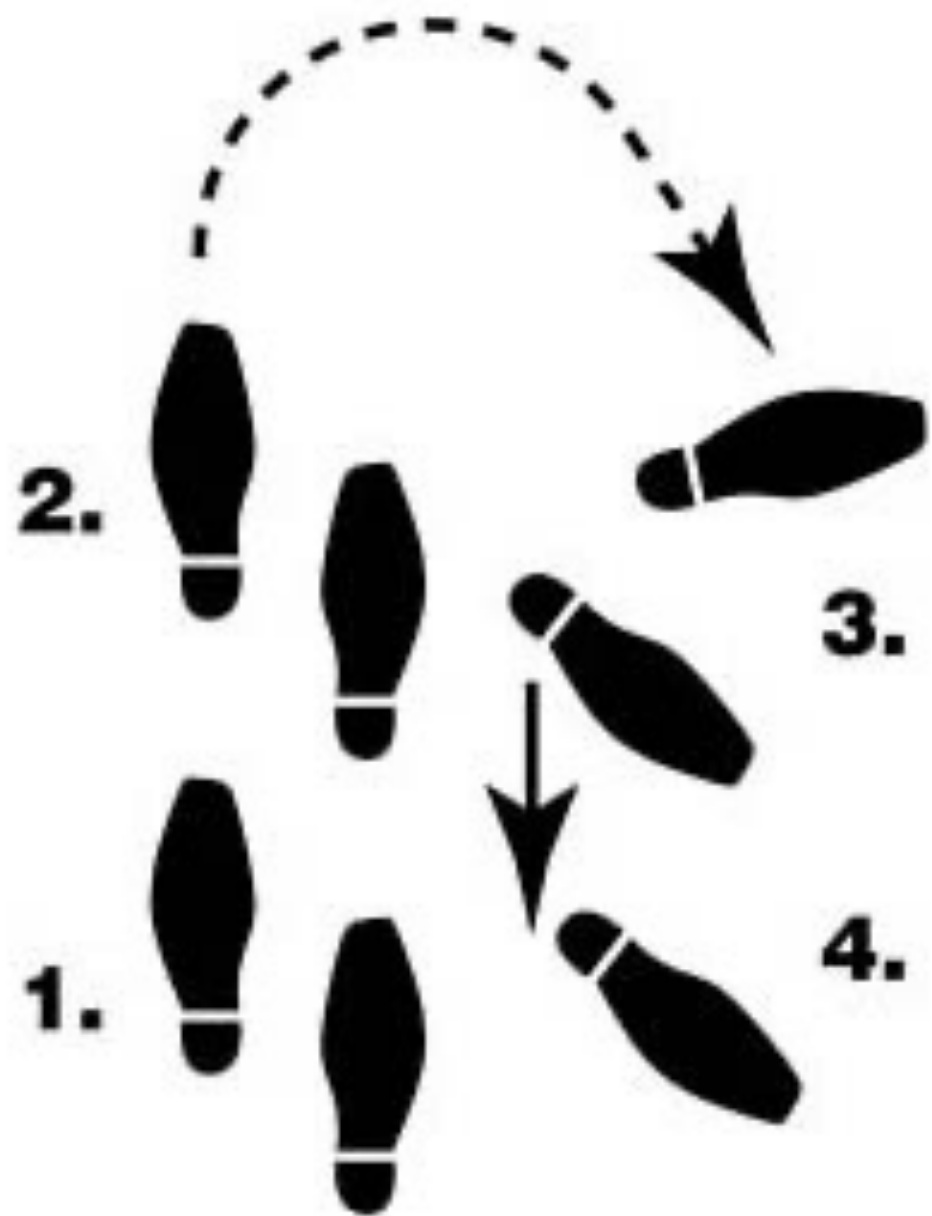


BEVRAAG KLANTEN & PARTNERS

- Leveren ze wat ze beloven?
- Deadlines / budget?
- Hoe omgaan met problemen? (flexibiliteit, snelheid)
- Transparante en pro-actieve communicatie



WAT IS JE STAPPENPLAN?



- Analyse door ...
 - Jezelf / je team
 - Marketingbureau
 - Webbouwer
 - Consultant
- Daarom
 - Tijdsbesparing
 - Minder foute keuzes
 - Kostenbesparing
- Wat is je budget?
- Businessplan?
- Go-to-market?
- Gewenste fasering en planning?



OP WIE VERTROUW JE?

- Jezelf
- Freelance
- Marketing agency
- Je bestaande webbouwer
- Gespecialiseerde e-commerce-speler

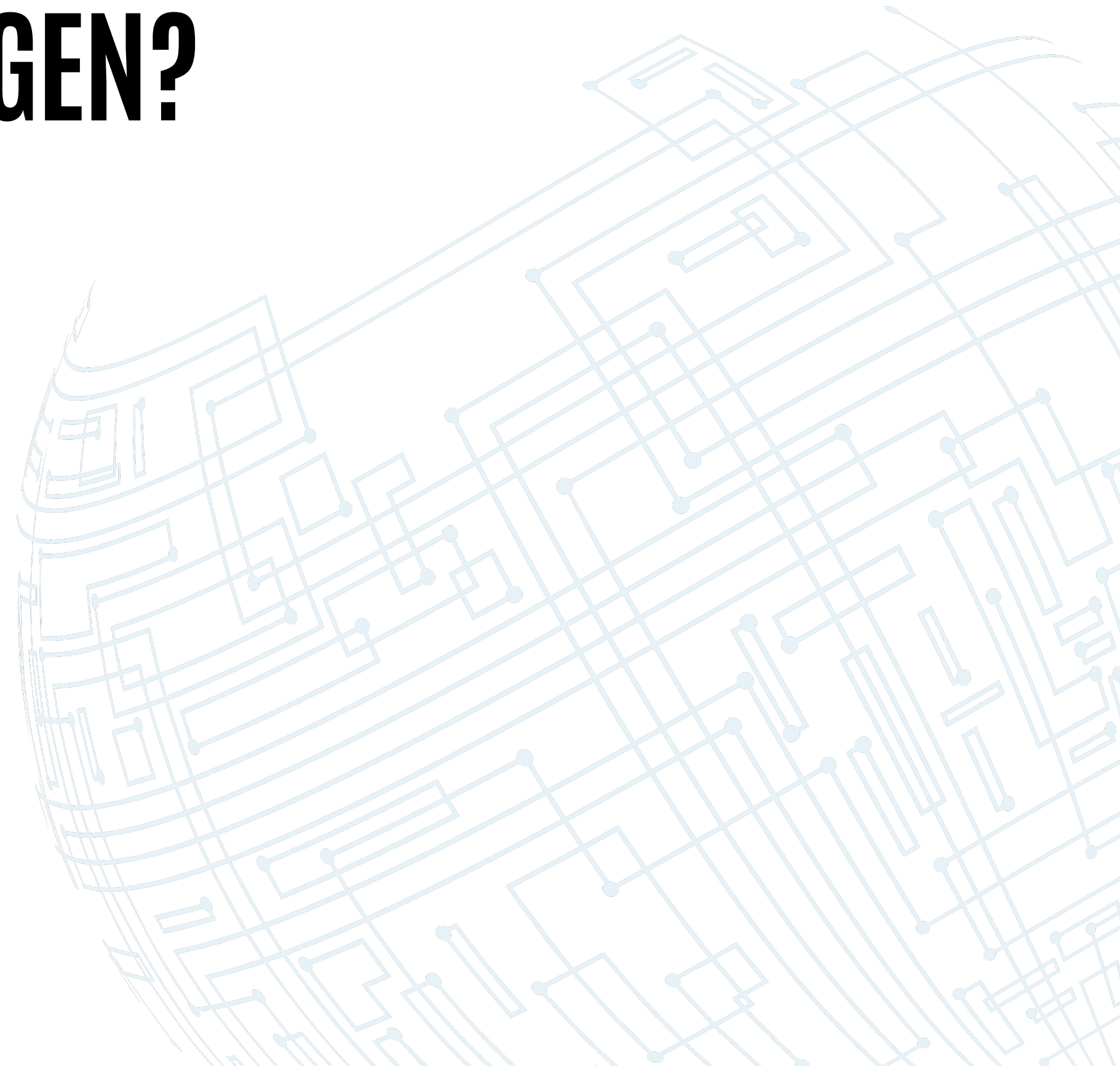
Of combinatie





WELKE PARTNER UITNODIGEN?

1. Wat zijn selectiecriteria? (intern team)
2. Van long list naar short list (max. 3)
3. Korte kennismaking, bespreking project
4. Offerte op basis van je 'requirements'

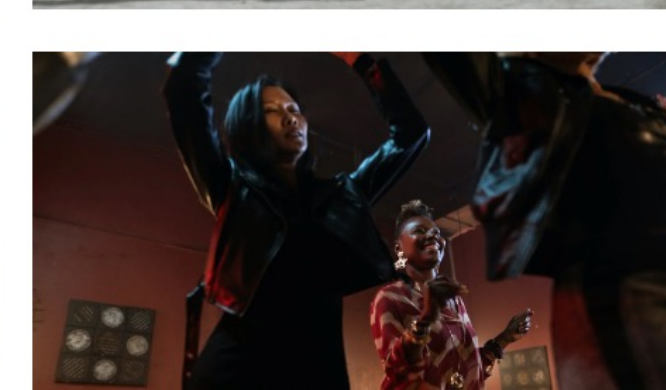
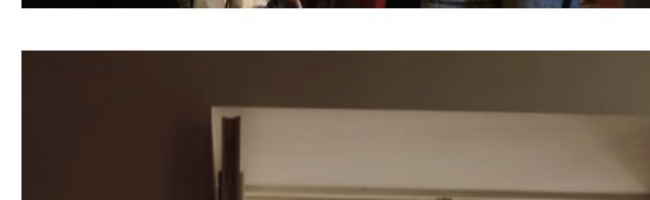
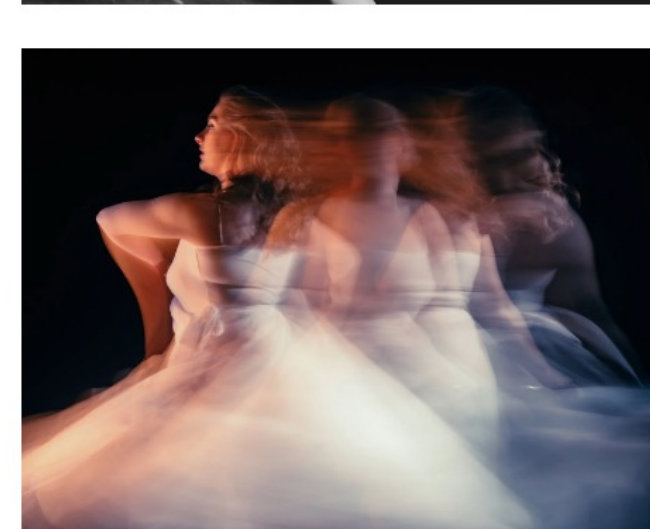
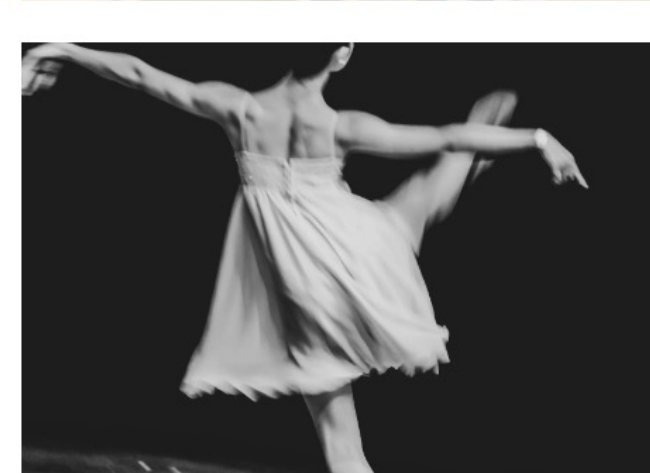
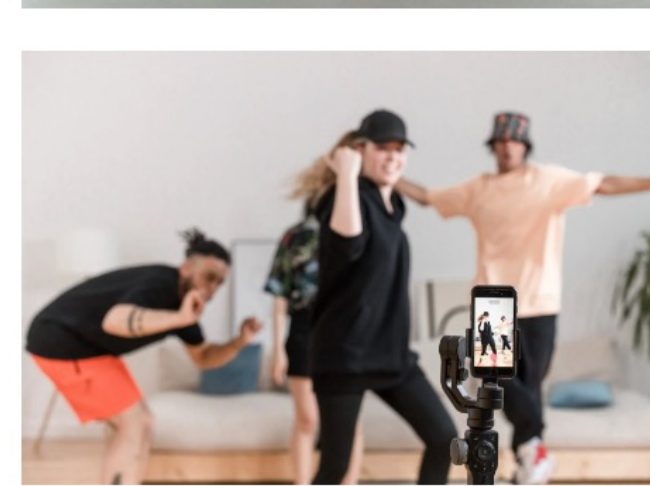


MOGELIJKE SELECTIECRITERIA

- Grootte en samenstelling team
- Cultural fit
- Creativiteit
- Locatie/taal
- Beschikbaarheid
- Snelheid
- Breedte van aanbod
- Support
- Ervaring in sector
- Ervaring met toepassingen
- Technologie
- Mate van maatwerk
- Referenties
- Relaties
- Kostprijs
- Financiële stabiliteit

KEUZES

- **Design/Branding**
Template of op maat
- **Technologie**
open-source / SaaS / maatwerk
- **Gebruiksvriendelijkheid
backoffice**
demo
- **Specifieke requirements**
abonnementen, personalisatie, bundels,
meertaligheid, multi-currency, AI, ...



USER STORIES – REQUIREMENTS

“As a [persona], I [want to], [so that].”

Als een terugkerende klant wil ik na het inloggen een overzicht zien van recent bestelde producten, zodat ik die gemakkelijk opnieuw kan bestellen.

Prioritair?

MoSCoW

- Must have
- Should have
- Could have
- Will not have

STAP-VOOR-STAP

Fasering

- Analyse
- Voortraject
- Prototype
- Gewenste go live fase 1

Beschikbaarheid partners

Snelheid van oplevering



HOEVEEL MOET DAT KOSTEN?

Ontwikkelkosten/Investering

€ 5k — +100k

- Fixed price
- Max price
- In regie
- Performance based

- **Ontwerp**

template / op maat

- **Technologie**

SaaS / open source / maatwerk

- **Specifieke requirements**

plugins / maatwerk

- **Integratie ERP/marktplaats/...**

niet, beperkt of maatwerk

HOEVEEL MOET DAT KOSTEN? **bis**

Terugkerende kosten (TCO!)

- Licenties en/of commissies voor **platform**
 - Shopify = € 32-384/maand + 1-2% omzet
 - Magento Open Source = geen licentiekost
 - Adobe Commerce = volgens omzet
- Licenties en/of commissies voor **extensies**
- Updates
- Uurtarieven (België)
€60 (freelance) – €100 (agency)
- Hosting
€ 200 – € 2.000 (SLA!)
- Payment
- Shipment
- Externe specialisten

PAYMENT PROVIDER

- Welke betaalmethode(s)?
- Hoeveel transacties per dag/week/maand en gemiddelde waarde
- Munteenheden: conversie naar 1 munt?
- Uitbetaling: kosten? termijnen?

Onderhandel ...

mollie

BUCKVROO

ingenico

 **MultiSafepay**

adyen

WORLDLINE 

 **PayPal**


ICEPAY

EXTERNE SPECIALISTEN

- fotografie / video / 3d
- content (visueel + tekst)
- customer support
- sociale media
- online marketing
- reporting
- juridisch
- e-fulfillment



TOGETHER

KEUZE E-COMMERCE PARTNERS

- Failing to plan is planning to fail...
- Budget, resources, scope, timing
- Zet kleine stapjes, maar denk langetermijn

DIGITALIZE & FEWEB

DEZE PRESENTATIE BEVAT DE EXPERTISE VAN DEZE BEDRIJVEN :

BUCKVROO



ESIGN

eye cyber security

 Groovix

 marcando

make it fly®

METEOR

STARRING
JANE

SIRIUS.LEGAL
BUSINESS LAW FIRM

 stellar lab

 se studio emma

ASK THE EXPERT

Stel je vraag aan de 450 digitale experts van FeWeb

- Heb je een prangende vraag? De bedrijven lid van FeWeb helpen je met jouw digitale uitdaging.
- Download deze presentatie! Op deze webpagina vind je ook alle e-commerce presentaties.

 www.feweb.be/ask-the-expert



