

E-commercetips voor de feestdagen

Leestijd: 3 minuten

Auteur: Wouter Wensing

December is een zeer belangrijke periode voor e-commerce retailers: soms kan deze ene maand goed zijn voor 25 procent extra jaaromzet! Het is dan ook belangrijk om je vroegtijdig voor te bereiden op deze periode. In deze blog vind je slimme e-commerce tips voor de feestdagen, waarmee je optimaal bent voorbereid op de komende weken.

Welke dag mag je niet missen als e-commerce retailer?

Vrijdag 24 november: Black Friday

[Black Friday](#) heeft inmiddels een vast plekje gevonden in Nederland, met bekende bedrijven zoals De Bijenkorf, Bol.com, Wehkamp en Mediamarkt etc. die hieraan deelnemen. Aanbiedingen zijn tijdens Black Friday een stuk extremer; regelmatig lopen deze op tot 70%. Een jaar geleden sprak ISM'er Jurjen Jongejan hierover met RTLZ (zie video).

5 e-commerce tips voor maximaal rendement tijdens de feestdagen

1. Zorg voor hoge urgentie: klanten willen hun bestelling vóór de feestdag in huis hebben! Je kunt veel advertenties (denk aan AdWords en e-mailcampagnes) dynamisch laten aftellen naar belangrijke deadlines, bijvoorbeeld hoeveel dagen je nog hebt om je cadeaus voor de feestdagen in huis te hebben. Niemand wil te laat zijn. Door het aftellen voeg je urgentie toe. En dat zorgt dat je bezoekers sneller overgaan tot aankoop.

Je kunt ook schaarste toepassen. Denk aan voorraadindicatie. Laat zien dat je voldoende in huis hebt. Zo geef je bezoekers geen enkele reden tot twijfel of zij hun bestelling op tijd in huis hebben. In je webshop kun je dit op verschillende plekken verduidelijken zoals in je USP's, Winkelmand en Besteloverzicht. Coolblue past dit principe jaarlijks toe.

- ✓ Gratis bezorging
- ✓ Gratis retourneren
- ✓ Vandaag besteld, vóór kerstavond in huis

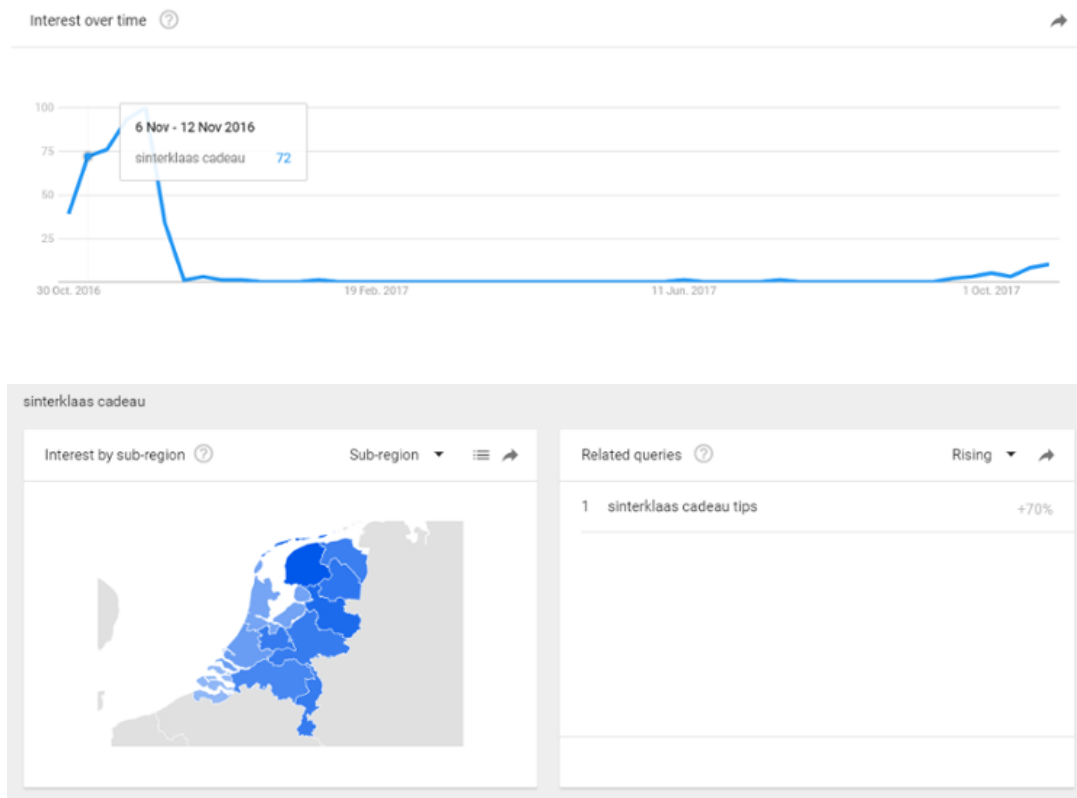


Afbeelding 1: vermeld belangrijke USP's

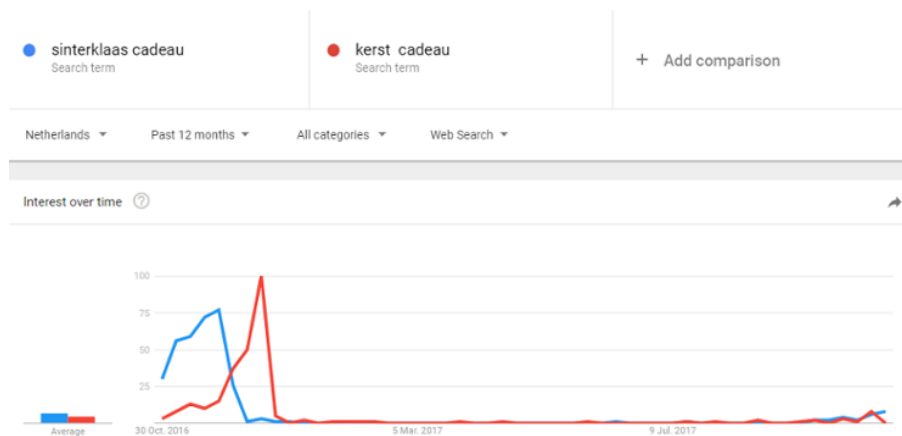
2. Begin nu want de customer journey start nu!

Begin ruim van tevoren met display-advertenties en social mediacampagnes. Vaak begint de customer journey met dit soort campagnes. Neem een laag conversieratio dan ook in de eerste weken voor lief en zorg dat je de laatste weken deze doelgroep nogmaals kunt benaderen met retargeting en remarketing voor zoekadvertenties.

Houd in de periode voor de feestdagen ook je aanwezigheid in de zoekresultaten in de gaten door je vertoningsratio te volgen. Maak speciale brede AdWords-campagnes aan gericht op *[feestdag]* + *[product breed]* om je bereik te verhogen. De week voorafgaand aan de feestdagen kenmerkt zich door enorme piek in zoekopdrachten, maar zoals je ziet in de onderstaande afbeelding start dit al ruim van tevoren.



Afbeelding 2: Het aantal zoekopdrachten naar Sinterklaascadeaus neemt eind oktober al toe



Afbeelding 3: piek in de zoekresultaten vlak voor de feestdagen

3. Navigatie: begrijp jij waar je klant naar op zoek is?

In Google kun je onderaan de pagina zien welke gerelateerde zoekopdrachten er zijn (afbeelding 4). Gebruik deze en vang je zoekende bezoekers goed op door bijpassende categoriepagina's te creëren.

Zoekopdrachten gerelateerd aan sinterklaas cadeau

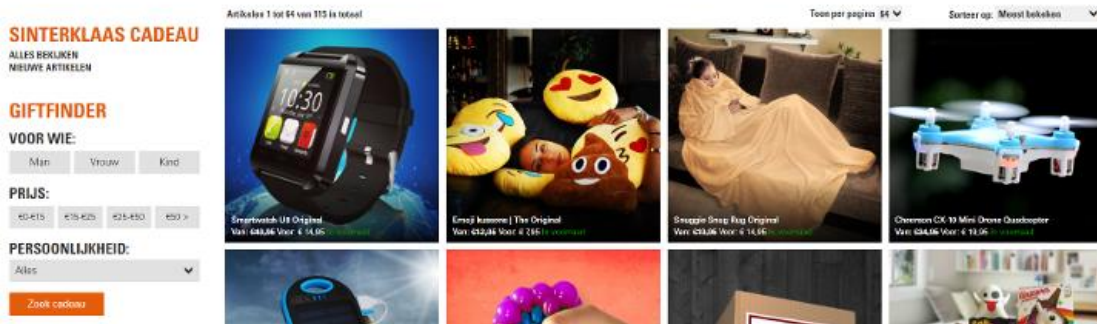
sinterklaas cadeautjes tot 10 euro	sinterklaas ideeën volwassenen
sinterklaas cadeautjes tot 5 euro	sint cadeautjes kind
sinterklaas cadeau tips	sinterklaascadeaus top 10
sinterklaas cadeautjes tot 15 euro	kadootjes voor hem

Afbeelding 4: gerelateerde zoekopdrachten aan sinterklaascadeau in Google

Pagina's gericht op de betreffende feestdag (sinterklaascadeaus) of bijvoorbeeld prijs categorie (producten tot €5, €10, €25, producten voor in je schoen etc.) zorgen ervoor dat je klant makkelijk kan vinden wat hij zoekt. In afbeelding 5 zie je hoe Megagadgets.nl hierop inspeelt.

SINTERKLAAS CADEAU

Sint en Piet laten te bedenken wat ze jou nu eens zouden scheenken. 5 december is het weer pakjesavond en wij bij Megagadgets hebben dit jaar weer de meest originele en leuke kado's van de Sint georganiseerd! Kijk anders ook bij onze andere [cadeaus!](#) Als je op zoek bent naar schenkartickets kijk dan ook eens op [Sinterklaasjes onder de 5 euro](#) of op [Sinterklaasjes tot 10 euro](#).



Afbeelding 5: Megagadgets.nl helpt bezoekers bij het kopen van sinterklaasartikelen

Budget is erg belangrijk: zorg ervoor dat je bezoekers altijd eenvoudig kunnen filteren op prijsrange voor het juiste cadeau per budget.

PRIJS:

€0-€15 €15-€25 €25-€50 €50 >

PERSOONLIJKHEID:

IJdeltuit ▼

Zoek cadeau

Afbeelding 6: bezoekers kunnen filteren op prijsklassen

4. Bied gratis verzending aan tijdens de feestdagen

Deze e-commerce tip is quick win: vraag niet om verzendkosten tijdens de feestdagen is een enorm voordeel om bij jou te bestellen in plaats van bij de concurrent. Het verlagen van de aankoopdrempel kan een behoorlijke omzetstijging betekenen. Biedt ook meerwaarde door het omruilen van cadeaus makkelijker te maken.

5. Loop al je instellingen nog eens goed na

De zoektocht naar het perfecte cadeau of outfit voor de feestdagen is voor veel consumenten bovendien stressvol waardoor hun tolerantie voor langzame webpagina's, onjuiste advertentieteksten of onduidelijke informatie een stuk lager ligt. Des te minder je hun geduld op de proef stelt des te meer bezoekers je tevreden stelt. En dat betekent een hogere omzet! Zorg wel dat je vooraf een safety-check doet voor je webshop, je meetsystemen ([gebruik bijvoorbeeld deze handige checklist voor Google Analytics](#)) in orde zijn en je advertenties geen fouten bevatten.