

#MULTIMEDIA

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

WEBSHOP ONDERNEMER

€ 605,00 incl. BTW

SPEEL OPTIMAAL IN OP DE GROEIENDE TENDENS VAN ONLINE-VERKOOP

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Op het einde van dit opleidingstraject beschik je over een operationele WooCommerce webshop, afgestemd op jouw e-businessplan en 100% klaar om (ook) via het web jouw verkoopprocessen te ondersteunen.

Omschrijving

E-commerce of verkoop via het internet zit in de lift.

Zaakvoerder of starter, ook jij kunt snel en doeltreffend een business uitbouwen op het web. Het succes van een online-onderneming hangt af van een goed doordachte strategie en de juiste implementatie hiervan. Syntra West zet je op weg. Zo speel je optimaal in op de groeiende tendens van online-verkoop. Op het einde van deze opleiding (maart 2021) heb je jouw eigen projectplan uitgewerkt van concept tot webshop.

- De training start 12/11/2020.
- Leslokatie: Campus Kortrijk, Doorniksesteenweg 220.
- Lessen telkens op donderdagavond van 18u30-22u, aangevuld met 8-tal online begeleidingssessies, coaching en thuisopdrachten.
- Einde opleiding: 29/4/2021.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze training richt zich enkel naar:

- De startende ondernemer die een webwinkel wil opstarten.
- Ondernemers die hun bestaand businessmodel willen aanpassen voor e-commerce.
Bv. de lingeriewinkel die met een eigen webshop wil starten. Of een ontwerper van juwelen die via het web een ruimere doelgroep wenst te bereiken voor zijn unieke creaties, enz.

De opleiding heeft **niet** als doel het functieprofiel van professioneel webontwikkelaar na te streven.

Voorkennis

Deze opleiding richt zich naar niet IT'ers. Voorkennis in het maken van webpagina's wordt bijgevolg niet vooropgesteld.

Een elementaire voorkennis in enkele aspecten van de informatica (mails versturen, basisgebruik van sociale media, zoeken op internet, ...) is wel op zijn plaats.

Bijkomende info

Eigen Laptop

Tijdens deze opleiding wordt op uw eigen laptop gewerkt. Dit maakt het handig om ook buiten de klassikale lessen verder te werken aan jouw project.

Enkele concrete voorbeelden

Dit opleidingstraject heeft dus als einddoel je eigen webshop via WooCommerce zelf te maken.

Hieronder enkele concrete - en lukraak gekozen - voorbeeldsites die met WooCommerce werden gemaakt:

- Slagerij / Traiteur: <https://porterandnyork.com/>
- Gezonde Ontbijtgranen: <https://www.floom.be>
- Grafisch Vormgever: <https://drukhet.be>
- Gezondheidscoach: <http://www.calmercoaching.com/>
- Creatief familiebedrijf: <https://www.bogberrydryerballs.com/>

- Slagerij: <https://www.slagerijdelat.be/>
- Knoflookspecialiteiten: <http://www.gerooktelook.be/>
- Lokale koffiebranderij: <https://bluestarcoffeeoasters.com/>
- ...

Aanwezigheid

Je volgt een traject met ordebepaalde modules, het curriculum legt de volgorde van de modules op. Dit betekent concreet dat je moet geslaagd zijn voor de examens van de modules van een lagere orde vooraleer kan deelgenomen worden aan de examens van modules met een hogere orde. Aanwezigheid in de lessen is dus van groot belang.

De eerste modules behandelen het business- communicatie- en projectplan. Daarna gaan we praktisch aan de slag om je eigen webshop te creëren.

Methodologie

Deze vorming wordt voor een groep van **maximum 15 personen** georganiseerd en wil de deelnemers op een praktische en ondernemende wijze ondersteunen in het starten van een succesvolle webshop.

Het leeruitgangspunt, de voorkennis en de ondernemersdoelstellingen worden bij aanvang van iedere deelnemer in kaart gebracht in functie van permanente terugkoppeling tijdens het individuele leerproces. De opleiding voorziet in praktijkgericht contact- en afstandsleren op maat van het eigen ondernemersidee en biedt individuele en klassikale begeleiding om jouw internetzaak succesvol te lanceren. Het leertraject bestaat uit 24 klassikale groepsessies, tussentijdse individuele coaching en thuisopdrachten.

Om jouw webproject te ondersteunen werken we met WooCommerce.

WooCommerce is een WordPress plugin die je gratis kunt downloaden via de officiële plugin directory van WordPress.

Voordelen van WooCommerce

- **Uit te breiden op 1001 verschillende manieren**

Als je WooCommerce installeert krijg je een aantal basisfunctionaliteiten ter beschikking. Aan de hand van wat jij nodig hebt kun je het vervolgens naar wens uitbreiden met extra functionaliteiten in de vorm van plugins of extensies.

- **Gratis in aanschaf en geen maandelijkse kosten**

WooCommerce is in de basis 100% gratis in aanschaf en brengt geen maandelijkse kosten met zich mee. Je kunt WooCommerce naar eigen wens uitbreiden met gratis of betaalde extensies of plugins.

Wel zal je rekening moeten houden met de kosten voor de webhosting. *Zie extra prijsuitleg op tabblad 'Praktisch'.*

- **Simpel in gebruik**

In tegenstelling tot veel andere webshop software is WooCommerce heel simpel in gebruik. Je hoeft totaal niet technisch te zijn om zelf producten en gerelateerde informatie toe te voegen of te bewerken.

- **Verkoop zowel fysieke als digitale diensten en producten**

Met WooCommerce kun naast fysieke producten ook gemakkelijk digitale producten of diensten verkopen. Denk hierbij aan digitale ebooks, handleidingen, blauwdrukken of zelfs toegangskaarten voor bijeenkomsten! Ben je iemand die fysieke werkplekken, ruimtes of materiaal verhuurd? Dan kun je deze zaken met een van de WooCommerce extensies makkelijk verhuren, zonder dat je zelf een fysieke agenda moet bijhouden en continu telefoontjes moet aannemen.

Je laat mensen zelf een dag en tijdstip laten kiezen, eventueel i.c.m. een keuze uit eet- en drink arrangementen, afrekenen met iDeal en voila.

De mogelijkheden zijn bijna oneindig!

- **Schaalbaar en in eigen beheer**

Of je nu 1 bestelling per dag krijgt of 1000, WooCommerce blijft overeind. Als je website wat trager wordt kun je altijd upgraden naar een sneller pakket bij je webhost.

- **Simpele en uitgebreide rapportage**

WooCommerce bevat de mogelijkheid om rapporten en overzichten te maken. Zo kun je zien welke producten het best presteren, wat de inkomsten per maand zijn, hoeveel BTW er in rekening is gebracht, etc.

PROGRAMMA

Klassikale groepsessies worden afgewisseld met thuisopdrachten.

Hierdoor is het essentieel dat je je eigen laptop meebrengt naar de lessen.

Stap 1: Rondgang in de e-commerce (klassikale groepsessies)

Nadat de flow van het traject wordt geschetst, ervaar je tijdens vier inspirerende sessies de mogelijkheden van e-commerce rond deze thema's:

- E-commerce vandaag en morgen
- Marketing en internetverkoop
- Online business modeling
- Winkelen in de cloud

Deze sessies dienen als voedingsbodemp om jouw idee te concretiseren.

Stap 2: Competentie- en ideescan (thuisopdracht met coaching)

- **Thuisopdracht:** Via een online competentie- en ideescan sta je stil bij de concrete oplossingen die je via e-commerce wilt bieden. Hierin wordt ook je huidige kennis van het internet en sociale media onder de loep genomen. Dit helpt jou en jouw coach om realistische doelen en verwachtingen te stellen in de verdere uitbouw van je e-business- project- en promotieplan.
- Competentieadvies en ideecoaching

Met de thuisopdracht als insteek zal tijdens een individueel gesprek de verdere uitruilmogelijkheden besproken worden.

Stap 3: Opmaken van jouw e-businessmodel (thuisopdracht met coaching)

Je vormt een concrete strategie. Tijdens dit zelfstandig werk stel je jezelf deze vragen:

- Wat is mijn businessmodel?
- Wat ga ik doen?
- Voor wie?
- Hoe ga ik reclame maken?
- Hoe ga ik eraan verdienen?
- Welke waarde lever ik aan de klant?
- Voor welke waarde is de klant echt bereid te betalen?
- Welke zijn de kernactiviteiten?
- Kiezen wat je niet gaat doen

Tijdens de presentatie wordt het e-business- en strategieplan besproken en beoordeeld door de coach.

Hierbij wordt zowel aandacht geschonken aan de inhoud (70 punten) als de presentatie (30 punten).

Stap 4: Opmaken van jouw projectplan (thuisopdracht met coaching)

Vier opdrachten vormen de volgende stap in het proces:

- **Opdracht 1 (40 punten):** De cursist schetst een wireframe voor de website, blog of webwinkel.
- **Opdracht 2 (10 punten):** De cursist beschrijft de plus- en minpunten van de gekozen methodiek in de context van het eigen project.
- **Opdracht 3 (30 punten):** De cursist verantwoordt de keuze van de betalingskanalen en licht de toepassing van minstens twee juridische aspecten in zijn of haar webwinkel toe.
- **Opdracht 4 (20 punten):** De cursist beschrijft hoe hij of zij de logistieke organisatie, verzending, zal aanpakken.

Tijdens een verdediging wordt het projectplan besproken met en beoordeeld door de coach.

Stap 5: Opmaken van jouw marketingsplan (thuisopdracht met coaching)

De marketing rond je e-shop vormt een belangrijke succesfactor. Via drie opdrachten sta je hier ruimschoots bij stil en linken naar het eerder gemaakte e-businessplan:

- **Opdracht 1 (15 punten):** Elke deelnemers onderneemt de nodige acties om alle administratieve formaliteiten voor de start van een internetzaak af te ronden en koopt de definitieve domeinnaam of -namen voor de website, blog en/of webwinkel aan.
- **Opdracht 2 (15 punten):** Iedere deelnemers voltooit de activatie van zijn of haar relevante sociale media-kanalen en vult hierbij de geleerde basisinstellingen en backlinks correct in of aan.
- **Opdracht 3 (70 punten):** Iedere deelnemer dient tegen het einde van deze module zijn of haar online e-marketingplan in. Dit plan vermeldt duidelijk alle externe marketingpartners en stelt meetbare marketingobjectieven voorop.

Tijdens een verdediging wordt het marketingsplan besproken met en beoordeeld door de coach.

Stap 6: Procesbegeleiding voor jouw webshop (klassikale groepsessies)

Deelnemen aan deze module is pas mogelijk na het succesvol afronden van stap 1 tot 5.

De eerder verworven kennis en projectvoorbereidingen worden in de praktijk toegepast voor de online (co-)creatie van de eigen webshop.

- Bouwen van de site via WooCommerce (12 sessies)
- Creatie en optimalisatie van tekst- en beeldcontent
- Toelichten van de functionaliteiten
- Online gebruikerstest (2 sessies)
- Voorbereiding projectpresentatie (1 sessie)
- Projectbegeleiding (7 sessies)
 - Groepsadviezen en individuele suggesties om het webshop-project succesvol uit te voeren
 - gerichte vragen stellen aan de procesbegeleider in functie van de optimalisatie van het webshop-project

Stap 7: Jouw webshop online

Je presenteert de uiteindelijke realisatie van het project.

PRAKTISCH

37 sessie(s) vanaf donderdag 12/11/2020 - Kortrijk

Begindatum

Lesdata

Locatie

Contact

12/11/2020

Syntra West Kortrijk
Doorniksesteenweg 220
8500 Kortrijk

T: 078/353 653
Sofie@syntrawest.be

Prijsinfo

Niet inbegrepen in de prijs:

- Webshosting
- Jouw eigen domeinnaam

Wat zijn de kosten van WooCommerce?

• Hosting en domeinnaam.

Je website moet op het web geraken, bij voorkeur via een leuke url: jouwwebwinkel.be

Hiervoor moet je rekenen op een prijs van 3 tot 10 euro / maand (afhankelijk van de grootte). Voorbeeld van hosting-prijzen kun je vinden op Combell.be of One.com.

• Plugins en thema's

WooCommerce kan standaard ontzettend veel. Het kan echter zijn dat je bepaalde dingen mist voor je webshop waar je echt niet zonder kan. In dit soort gevallen zal je WooCommerce moeten uitbreiden met een plugin.

Er bestaan zowel gratis als betalende plugins.

Standaard zijn heel wat voorgemaakte opmaaksjablonen (thema's) beschikbaar. Voor bepaalde thema's moet je betalen.

• De kosten van een payment provider

In WooCommerce kun je standaard instellen dat je klanten kunnen afrekenen via de volgende methodes:

- PayPal
- Overschrijving
- Directe bankoverschrijving

Geen iDeal of Bancontact/Mister Cash dus. Om dit wel in je webshop te krijgen zal je opzoek moeten gaan naar een payment provider met een betaalplugin voor WooCommerce.

Nu zijn in de meeste gevallen geen kosten verbonden aan de betaalplugin die je kunt gebruiken, maar elke betaling kost ongeveer (afhankelijk van payment provider) tussen de €0,29 – €0,45. Verder rekenen sommige payment providers ook maandelijkse kosten, terwijl andere payment providers dit weer niet doen.

Algemeen gesteld kun je je eigen webshop maken waarbij je louter de hosting en url in rekenschap brengt. Een minimale kost dus.

Naar de toekomst toe kun je dit alles gaan uitbreiden naar wens.

DOCENT

De integrale training wordt gegeven door een Freelance e-commerce consultant.

PARTNERS



Becommerce is de Belgische vereniging van de bedrijven actief in verkoop op afstand, via internet, en dus alle vormen van e-commerce. Dankzij bewustmaking, informatie, promotie, de certificatie van e-commerce websites door middel van het Becommerce Kwaliteitslabel en een eigen gedragscode, wil Becommerce bouwen aan de groei van de sector en de versterking van het consumentenvertrouwen in kopen op afstand.

