

E-commerce groei checklist – TriplePro

Wil jij je webshop opschalen, meer winst maken én je marketing slimmer inzetten?

Deze checklist laat je zien waar je kansen laat liggen in je e-commerce strategie en waar je kunt optimaliseren om harder, slimmer en winstgevender te groeien.

Doel: Meer verkopen, meer winst.

Beantwoord elke vraag in de checklist met:



Ja → 2 punten



Gedeeltelijk / weet niet → 1 punt



Nee → 0 punten

Tel je punten op per onderdeel en voor de volledige checklist. Zo zie je direct waar je kansen laat liggen en waar groeipotentieel zit. Gebruik 'm als leidraad voor jouw makelaarsgroei.

1. Merk & positionering

- ☐ Heb je een duidelijke merkidentiteit (missie, kernwaarden, doelgroep)?
- ☐ Kun je in één zin uitleggen waarom klanten bij jou kopen in plaats van bij concurrenten?
- ☐ Is je merk visueel sterk (logo, huisstijl, verpakkingen)?
- ☐ Heb je een consistente tone of voice op je website, socials en e-mails?
- ☐ Is je merkverhaal zichtbaar op belangrijke plekken (homepage, over-ons, verpakkingen)?
- ☐ Wordt je merk herkend zonder dat je logo in beeld is?

Max: 12 punten

2. Online zichtbaarheid & verkeer

- ☐ Heb je een contentstrategie die structureel wordt uitgevoerd (socials, blogs, e-mail)?
- ☐ Post je minimaal 2x per week met branding die past bij je webshop?
- ☐ Draai je actieve campagnes op Google, Meta of marketplaces?
- ☐ Gebruik je SEO (technisch en contentmatig) om gratis verkeer aan te trekken?
- ☐ Weet je waar je verkeer vandaan komt, en wat het oplevert?
- ☐ Ben je zichtbaar via partners, influencers of affiliate marketing?
- ☐ Gebruik je klantreviews, user-generated content of cases als bewijs?
- ☐ Gebruik je retargeting voor websitebezoekers of winkelwagenverlaters?

Max: 16 punten

3. Klantbeleving & conversie

- ☐ Bied je een unieke ervaring op productpagina's, checkout en aftersales?
- ☐ Heb je een herkenbare unboxing of verzendervaring?
- ☐ Vraag je actief om klantreviews en reageer je daarop?
- ☐ Is je klantenservice snel, vriendelijk en in lijn met je merk?
- ☐ Test en optimaliseer je regelmatig je webshop (CRO, A/B-testen)?
- ☐ Begeleid je klanten met duidelijke flows per fase van hun klantreis?

Max: 12 punten

4. CRM & community

- ☐ Verzamel je klantgegevens gestructureerd (naam, voorkeuren, gedrag)?
- ☐ Segmenteer je klanten op gedrag, waarde of productinteresse?
- ☐ Stuur je geautomatiseerde e-mails (verlaten winkelwagen, herhaalaankoop, verjaardag)?
- ☐ Communiceer je actief na een aankoop (follow-up, reviews, persoonlijke touch)?
- ☐ Gebruik je een CRM of e-commerce automatiseringstool (bijv. Klaviyo, ActiveCampaign)?
- ☐ Werk je met een referral- of ambassadeursprogramma?
- ☐ Houd je klanten betrokken buiten de aankoop om (social, e-mail, events)?
- ☐ Laat je klanten het merk promoten (reviews, UGC, influencers)?
- ☐ Monitor je de customer lifetime value (CLV)?

Max: 18 punten

5. Data & winststuring

- ☐ Heb je inzicht in de performance per klantsegment (bijv. nieuwe vs. terugkerende klanten)?
- ☐ Heb je inzicht in marges per productcategorie, kanaal en klanttype?
- ☐ Gebruik je een dashboard met realtime cijfers (ROAS, CPA, AOV, LTV)?
- ☐ Weet je welke producten je groei drijven (en welke juist verlies opleveren)?
- ☐ Stuur je actief op voorraad, retourpercentages en verzendkosten?
- ☐ Evalueer je maandelijks de prestaties van al je kanalen?

Max: 12 punten

6. Strategie & schaalbaarheid

- ☐ Heb je een concreet groeiplan voor de komende 6–12 maanden?
- ☐ Werk je met duidelijke KPI's en targets per kwartaal?
- ☐ Is er iemand verantwoordelijk voor groei en marketing (intern of extern)?
- ☐ Plan je campagnes en content 1–2 maanden vooruit?
- ☐ Investeer je in processen/tools die schaalbaar zijn (logistiek, automatisering, klantenservice)?
- ☐ Plan je minimaal 3 maanden vooruit met acties en lanceringen?
- ☐ Stel je maandelijks de vraag: "Hoe verbeteren we de klantwaarde deze maand?"

Max: 14 punten

Totaalscore

Jouw score: _____ / 84

- **70 – 84 punten:**
Je hebt een schaalbare e-commerce machine gebouwd. Nu finetunen en blijven groeien.
 - **50 – 69 punten:**
Je webshop draait goed, maar mist consistentie of benut kansen niet volledig.
 - **0 – 49 punten:**
Hier ligt veel groeipotentieel. Tijd om structuur en strategie aan te brengen.
-

Klaar voor de volgende stap?

Vraag nu een gratis e-commerce groeiscan aan via onze website.

Je ontvangt een concreet rapport met inzichten over jouw webshop, klantwaarde en groeikansen.

 onlinemarketing.triplepro.nl/groeiscan