

## Algemeen

- Begin ruim op tijd met alle voorbereidingen (minimaal 3 maanden van tevoren)**

Zorg dat je ruim de tijd neemt voor alle voorbereidingen. Wij raden minimaal 3 maanden van tevoren aan, zodat je genoeg tijd hebt om analyses te draaien en je campagnes op te zetten.
- Laat bezoekers vooraf een account maken zodat ze op de dag zelf makkelijk kunnen bestellen**

Stimuleer bezoekers om voorafgaand Black Friday een account aan te maken. Hiermee kunnen ze sneller afrekenen en is de kans groter dat een bestelling wordt afgerond.
- Duik in je data en analyseer**

Identificeer je best presterende producten, slecht presterende producten en producten met hoge marges. Zo kan je een onderbouwde keuze maken als het gaat om welke producten je wilt promoten. Kijk naar producten die je eerder in de korting hebt gedaan, bekijk de resultaten hiervan en maak een keuze of je deze wilt meenemen in de Black Friday actie. Heb je al eerder een Black Friday campagne gedraaid? Pak deze data er dan ook bij.
- Duik in je klantenbestand**

Kijk naar wat deze gemiddeld uitgeeft en hoe vaak deze terug komt. Stel persona's op indien je deze nog niet hebt, en baseer hier je strategie op en onderzoek of je deze doelgroep bereikt. Kijk ook naar welk type producten dat door deze klanten wordt gekocht.
- Maak gebruik van de juiste tooling om je bezoekers verder te onderzoeken**

Met de juiste tools kun je veel over het gedrag van je webshop bezoekers leren. Deze inzichten helpen je bij het optimaliseren van je webshop en campagnes. Een aantal tools die je hiervoor kunt inzetten:



**Kijk bij je concurrentie**

Houd goed je concurrentie in de gaten. Wat doen zij met Black Friday? Welke producten verkopen zij? Wanneer starten de acties? Houd dit allemaal goed bij.

 **Zorg dat je genoeg bezorgers hebt om alle orders op tijd te kunnen leveren**

Levertijd is een belangrijke factor voor bezoekers die klaar zijn om te kopen. Zorg er daarom voor dat je producten op tijd kunt leveren.

## Webshop

 **Maak de actie duidelijk**

Zorg ervoor dat de bezoeker vanaf de homepage direct bij de juiste productpagina's of categoriepagina's met korting kan komen. Maak ook duidelijk welke specifieke producten korting hebben en welke niet.

 **Update je webshop**

Zorg ervoor dat je webshop up-to-date is. Update alle extensies en het platform naar de nieuwste versie.

 **Personalisatie is belangrijk, ken je klanten en laat dit ook zien**

Klanten zullen sneller geneigd zijn om te kopen wanneer ze Black Friday aanbiedingen te zien krijgen die hen persoonlijk aanspreken. Presenteer je klanten daarom gepersonaliseerde aanbiedingen en/of personaliseer de homepagina/categoriepagina of zelfs de gerelateerde producten op de productpagina. Als je de data hiervoor nog niet hebt, werk dan met personalisatie tools. Al is het hoe dan ook aan te raden om tijdig te gaan werken met datatooling.

 **Zet aantrekkelijke banners op de pagina's**

Maak de Black Friday acties duidelijk met aantrekkelijke banners op zowel de product als categoriepagina's. Probeer ook hier weer de personalisatieslag te slaan, door de banners te richten op producten of categorieën die voor deze bezoeker interessant zijn.

 **Maak de checkout zo gemakkelijk mogelijk**

Analyseer de checkout van jouw webshop. Kijk naar onderdelen die een mogelijke blokkade kunnen vormen in het aankoopproces en optimaliseer deze. Laat bezoekers bijvoorbeeld op de productpagina zelf betalen. Meer weten over de checkout? [Beluister onze podcast.](#)

 **Analyseer de laadsnelheid van je webshop**

Maak gebruik van tools zoals Google Pagespeed Insights om de snelheid van je webshop te analyseren. Zorg ervoor dat je webshop zo snel mogelijk laadt. Onder de 3 seconden is de

---

benchmark hiervoor. De snelheid optimaliseren kun je doen door bijvoorbeeld de afbeeldingen te verkleinen.

### **Bied de juiste betaalmethoden aan**

Onderzoek de meestgebruikte betaalmiddelen van je klanten. Zorg ervoor dat je deze in je webshop aanbiedt en test deze vooraf ook. Ook hier is het goed om in de data te duiken over de meest gebruikte betaalmethode in je webshop. Als er een trend te herkennen is, kan je deze prominent naar voren brengen.

### **Zorg dat je webshop stabiel blijft, onafhankelijk van het volume van het verkeer**

Het is belangrijk dat jouw webshop beschikbaar blijft wanneer deze meer verkeer ontvangt dan gebruikelijk. Als je op een hosted platform werkt, kun je dit regelen met de provider. Werk je met een SaaS oplossing? Dan moet je werken met de mogelijkheden binnen je pakket. Meer weten over de hosting van een webshop? [Beluister onze podcast](#).

### **Houd je development team/bureau gereed**

Er kan altijd iets mis gaan en het laatste dat je wilt, is dat jouw webshop niet kan draaien vanwege een technisch probleem. Houd daarom je development team/bureau gereed om te verzekeren dat jouw webshop blijft draaien op Black Friday.

### **Wees duidelijk over de beschikbare voorraad**

Geef duidelijk aan hoeveel voorraad er van een bepaald product beschikbaar is. Laat dit op de productpagina zien. Laat klanten ook hun gegevens achterlaten voor het ontvangen van een melding wanneer een product weer in voorraad is.

*Tip: Laat de klanten dan wel alvast weten of ze het product dan alsnog tegen de kortingsprijs kunnen aanschaffen.*

### **Laat bezoekers die voor het eerst bestellen mogelijk zonder dat ze een account hoeven aan te maken**

Het aanmaken van een account is voor de bezoeker een extra obstakel in de checkout. Laat bezoekers daarom bestellingen plaatsen met enkel de meest cruciale gegevens (adres, naam, etc.)

### **Maak een aparte categorie voor Black Friday**

Maak een aparte categoriepagina aan waar alle Black Friday deals worden weergegeven. Zo kunnen bezoekers direct de producten met korting bekijken.

### **Maak gebruik van de postcode service voor een soepele checkout**

Maak gebruik van een adresvalidatie extensie zoals die van [Postcode Service](#). Zo voorkom je dat bezoekers fouten maken bij het invullen van hun gegevens. Dit scheelt retourzendingen.

---

### **Voorkom herindexering tijdens piekuren**

Het opnieuw indexeren van je webshop gebruikt veel resources. Deze kun je beter inzetten voor (conversie van) bezoekers. Zorg ervoor dat je tijdens de piekuren niet opnieuw indexeert.

### **Gebruik een Content Delivery Network (CDN)**

Een CDN (Content Delivery Network) is een systeem met meerdere servers op verschillende locaties verspreid over de hele wereld. Omdat het bij webshops vooral gaat om statische content (zoals afbeeldingen) die zeer snel terug te vinden is, zullen de laadtijden van je webshop dalen waardoor de conversie kan stijgen..

## **Marketing**

### **Track al je verkeer**

Zorg ervoor dat al je marketingacties meetbaar zijn. Stel alle pixels in van de platformen waarmee je adverteert. Maak ook voor alle campagne URL's een UTM-code aan. Hiermee kun je zien via welke campagne, advertentie of medium bezoekers naar je webshop zijn gekomen.

### **Maak een aantrekkelijke landingspagina voor je Black Friday aanbiedingen**

Zet al je Black Friday aanbiedingen op een aantrekkelijke landingspagina. Voorafgaand Black Friday kun je hier bijvoorbeeld een countdown op plaatsen. Op die manier wek je interesse bij je doelgroep.

### **Geef je huidige klanten exclusieve early access tot de Black Friday aanbiedingen. Zo kun je al je optimalisaties vooraf testen**

Geef je huidige klanten een paar uur of dagen eerder toegang tot alle Black Friday aanbiedingen. Je kunt dan alvast zien welke producten het goed of juist slecht doen en hier je strategie op aanpassen.

### **Maak veel gebruik van cross- en upselling**

Laat relevante extra producten zien op de productpagina. Hiermee stimuleer je de bezoeker om meer producten te kopen.

### **Kondig al je aanbiedingen aan via verschillende kanalen (Social Media, Email, Search)**

Maak gebruik van al je marketingkanalen om iedereen te informeren over jouw Black Friday aanbiedingen. Stem deze op elkaar af door hiervoor een duidelijke planning op te stellen.

---

**Stuur klanten die hebben besteld een kortingscode na zodat deze terug naar de webshop komen**

Je wilt de nieuwe klanten die met Black Friday voor het eerst bij je hebben besteld natuurlijk laten terugkomen. Stuur je nieuwe klanten daarom na de bestelling een kortingscode zodat ze een reden hebben om opnieuw bij je te bestellen.

**Automatiseer alle onboarding e-mails die klanten ontvangen**

Het onboarding proces is voor nieuwe klanten ontzettend belangrijk. Je wilt natuurlijk dat ze de juiste informatie over hun bestelling ontvangen. Zet daarom de juiste software in om deze e-mails te automatiseren. Meer weten over de onboarding van nieuwe klanten? [Lees ons artikel](#).

## Service

**Maak gebruik van een chatbot**

Maak gebruik van een chatbot waarmee bezoekers contact met je kunnen opnemen.

**Verwijs naar je FAQ-pagina**

Stel een lijst samen van de meest gestelde vragen en beantwoord deze op de pagina. Zo hebben bezoekers sneller antwoord op hun vraag.

---



Meer zekerheid met de **best**  
**passende** e-commerce oplossing

[tig.nl](https://tig.nl) | Kabelweg 37, Amsterdam | [020 21 81 000](tel:0202181000)