

Brussel, 4 juni 2015

Belgische e-commerce stimuleren

Unieke samenwerking tussen Belfius en 7 gespecialiseerde partners

In 2014 kochten de Belgen voor maar liefst 5,6 miljard euro via het internet. Dat is 15 % meer dan in 2013. Toch is er een minpuntje: 42 % van dat bedrag ging naar buitenlandse webshops. Een markt die voor het rapen ligt dus en vooral een gemiste kans voor ondernemingen en zelfstandigen van eigen bodem. Belfius werkte daarom, samen met 7 erkende partners, een uniek totaalaanbod uit: tegen voordelige voorwaarden een e-winkel oprichten, beheren en die activiteiten op het internet ook promoten.

Nagenoeg alles is vandaag online te koop: kledij, reizen, concerten, boeken, cd's of dvd's, elektronische toestellen, producten voor lichaamsverzorging, telecomapparatuur enz. Vorig jaar kocht 61 % van de Belgen online, d.i. 3 % meer dan in 2013. En dit is zeker geen voorbijgaande trend, te meer omdat smartphones en tablets steeds vaker gebruikt worden om op het internet te surfen en shoppen, ongeacht waar men zich bevindt, op elk uur van de dag ... of de nacht.

Belgen hebben duidelijk de weg naar het web gevonden om informatie te zoeken, producten te vergelijken en daarna eventueel online te kopen. Een niet te verwaarlozen percentage van deze aankopen gebeurt echter via websites van grote buitenlandse winkelbedrijven. Vergeleken met onze burens Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië en Nederland, die samen niet minder dan 72 % van de totale omzet in de Europese Unie voor hun rekening nemen, hebben onze bedrijven op dit terrein nog marktaandeel te veroveren of te heroveren.

Maar hoe bouw je nu zo'n webshop? Hoe kunnen klanten makkelijk bestellen en betalen? Hoe organiseer je de leveringen en het voorraadbeheer? En hoe zorg je ervoor dat zoekmachines je website makkelijk vinden? Allemaal vragen die veel handelaars, kmo's en zelfstandigen bezighouden. Dat deze veelbelovende markt heel wat mogelijkheden in petto heeft, weten ze. Maar vaak weten ze niet hoe ze het moeten aanpakken.

Uitdenken, bouwen, promoten

Precies daarom wil Belfius hen helpen. In samenwerking met 7 gespecialiseerde externe partners biedt het hen een op maat gesneden begeleiding aan, die specifiek beantwoordt aan hun afzetmogelijkheden, producten, omvang en type klanten, en dit gedurende de drie sleutelfasen: het uitdenken en uitwerken van een echte webstrategie, de bouw van de eigenlijke webshop en het promoten ervan bij bestaande en potentiële klanten en bij het grote publiek.

Welke partner, welke knowhow?

• Uitdenken en promoten: CAP47

- ✓ Onafhankelijk, inspirerend advies vooraf en strategische analyse van het project
- ✓ Makkelijker gevonden worden op Google
- ✓ CAP47 is een onlinereclamebureau met ruim 16 jaar ervaring dat zowel multinationals als kmo's en zelfstandigen adviseert op het vlak van internetstrategie, e-mailmarketing, sociale netwerken, websites, webapplicaties, onlinereclame en optimalisatie van zoekmachines (SEO).

Meer info: [CAP47](#)

• Uitdenken, bouwen, promoten: Zibbra

- ✓ Advies doorheen het hele project
- ✓ Volledige webshop op maat
- ✓ Onlinemarketing
- ✓ Zibbra biedt u alles-in-één-oplossingen voor uw webshop, van het uitdenken en opbouwen tot onlinemarketing. Ook maatwerk, wat u een unieke webshop garandeert.

Meer info: [Zibbra](#)

• Bouwen en promoten: SEOshop

- ✓ Alles om zelf een webshop te bouwen
- ✓ SEOshop is een totaaloplossing met daarin een webshop, een betaalsysteem, volledig orderbeheer, onlinemarketing en rapportagetools. Alles om van uw webwinkel een succes te maken.

Meer info: [SEOshop](#)

• Bouwen en promoten: EasyOrder

- ✓ EasyOrder biedt u de mogelijkheid een mobiele gepersonaliseerde bestelapp te maken waarmee uw klanten mobiel kunnen bestellen en betalen.
- ✓ In uw huisstijl en met uw logo
- ✓ Online marketing en mogelijkheid tot gratis bijhorende website

Meer info: [EasyOrder](#)

Ook een onlinewinkel heeft een kassa nodig

Eens de webshop 'up and running' is, moeten de klanten uiteraard kunnen betalen. Daarom biedt Belfius, in samenwerking met 3 Payment Services Providers (PSP), een hele waaier van efficiënte en veilige onlinebetaaloplossingen aan die op de specifieke behoeften van elke e-shop zijn afgestemd.

• HiPay Wallet

- ✓ 2 keer per week gratis de inkomsten op uw Belfius-rekening
- ✓ 1 contract voor 15 betaalmethodes
- ✓ Geen set-upkosten, geen abonnementskosten
- ✓ Enkel kosten per transactie
- ✓ Kortom, HiPay Wallet is een pakket van onlinebetaalformules die afgestemd zijn op uw behoeften, de grootte van uw onderneming en het onlinekoopgedrag van uw klanten.

Meer info: [HiPay Wallet](#)

• **Ingenico Payment Services**

- ✓ Dé specialist inzake beheer en beveiliging van elektronische betalingen
- ✓ Meer dan 50 000 referenties wereldwijd
- ✓ Meer dan 250 onlinebetaalmethodes mogelijk

Meer info: [Ingenico Payment Services](#)

• **Mollie**

- ✓ 1 contract voor de meest gebruikte betaalmethodes in Europa
- ✓ Gratis dagelijkse storting van de inkomsten op uw Belfius-rekening
- ✓ Geen set-upkosten, geen abonnementskosten
- ✓ Enkel kosten per transactie
- ✓ Kortom, Mollie is een gebruiksvriendelijke oplossing waarmee uw klanten op alle toestellen kunnen betalen, ook mobiel, met de meest courante betaalmethodes in Europa.

Meer info: [Mollie](#)



Ontwerpen van professionele webshops, onlinebetaaloplossingen, ontwikkeling van klantgerichte, gebruiksvriendelijke apps om bestellingen in ontvangst te nemen en te beheren, optimalisatie van websites voor zoekmachines (Search Engine Optimization of SEO) en eventueel de betalende advertentiemogelijkheden (Search Engine Advertising of SEA) voor een nog grotere zichtbaarheid op het internet. Deze volledige waaier van concrete en op maat gesneden oplossingen wil Belfius, dankzij een unieke samenwerking met deze 7 partners, tegen voordelige voorwaarden, aan zijn klanten aanbieden om ze te begeleiden in de e-commerce en zodoende hun activiteiten te helpen stimuleren en tegelijk de positie van ons land in deze markt te versterken.

[Voor meer inlichtingen over het aanbod van Belfius en zijn partners op het vlak van e-commerce: belfius.be/e-commerce.](http://belfius.be/e-commerce)

Perscontact

Ulrike Pommée
+ 32 2 222 02 57

press@belfius.be