

News Medische beroepen

Juni 2015

Spring op de e-commercetrein!

We doen het met z'n allen steeds meer, kopen via het internet. Vorig jaar kochten de Belgen voor maar liefst 5,62 miljard euro online, wat 15 % meer is dan in 2013. Alleen werd 42 % van dat bedrag uitgegeven in buitenlandse webshops. Dus 'online ondernemen' is in België nog niet echt ingeburgerd.

Bovenstaande cijfers komen uit een recente studie van Comeos, de federatie voor handel en diensten in België. De studie toont duidelijk aan dat e-commerce geen voorbijgaande trend is. Steeds meer Belgen kopen via het internet, en ze doen dat bovendien steeds vaker: 38 % koopt maandelijks iets online.

Wat kopen we?

Kledij, schoenen en boeken gaan vlot over de virtuele toonbank. Daarnaast kopen we ook producten voor persoonlijke verzorging, informatica, elektrische toestellen, speelgoed ... Het gaat dus al lang niet meer alleen over speciale, eenmalige aankopen zoals een reis. Nagenoeg alles is online te koop, ongetwijfeld ook de producten die u verkoopt.

Hoeveel geven we uit?

De Belgen gaven in 2014 gemiddeld 161 euro per maand online uit. Dat is enkele euro's minder dan in 2013, maar dit verschil werd ruimschoots gecompenseerd door het feit dat steeds meer Belgen online shoppen. Zo gaven we samen in 2014 toch 5,62 miljard euro online uit. Maar er is een probleem: 42 % van dat bedrag of 2,4 miljard euro ging naar webshops die in het buitenland gevestigd zijn.

Meer webshops nodig

Om die trend een halt toe te roepen, en de inkomsten in België te houden, hebben we meer webshops van eigen bodem nodig, zodat de Belgen hun gading niet meer buiten onze grenzen hoeven te zoeken.

Handelaars met een fysieke winkel zijn bijzonder goed geplaatst om een aanvullende webshop te openen. Uit de studie van Comeos blijkt immers dat de overgrote meerderheid van de Belgen die online shoppen, dat het liefst doen bij een webshop van wie ze de naam kennen uit het straatbeeld. Het hoeft dus niet te verwonderen dat heel wat klasieke handelszaken de voorbije jaren al de stap naar het internet hebben gezet.

Belgische e-commerce in 2014

- 5,62 miljard euro omzet (+15 % t.o.v. 2013)
- 3,5 miljard transacties (+16 % t.o.v. 2013)
- 61 % van de Belgen kocht ooit al online

PROFESSIONEEL LEVEN

- Spring op de e-commercetrein! p. 1
- Open uw webshop samen met Belfius! p. 2
- Als arts online gaan: waak over de privacy! p. 5
- Word gevonden, dankzij Google My Business! p. 7
- Mollie: een zeer eenvoudige én volledige betaaloplossing! p. 8

"Nagenoeg alles is online te koop, ongetwijfeld ook de producten die u verkoopt."



Maar ook beginnende ondernemers met de nodige durf kunnen het gat in de markt opvullen. Want e-commerce heeft genoeg andere troeven waarin webshops kunnen uitblinken. Belgen kopen vooral graag online omdat de prijzen scherper zijn, omdat de producten thuis geleverd worden, omdat shoppen op elk moment van de dag kan, omdat het aanbod online breder is ...

Perspectief op groei!

U hoeft trouwens niet alleen online te gaan om inkomsten te recupereren. Een webshop openen biedt ook perspectief op verdere groei voor uw handelszaak. Comeos verwacht immers dat het online-aandeel in de volledige Belgische handelsomzet tegen 2018 zal verdubbelen.

Voor het mobiele internetverkeer zal nog groeien. Volgens het digitale communicatiebureau Wijs vond vanaf juli 2014 een vierde van het totale Belgische internetverkeer via mobiele toestellen plaats, wat een stijging van 30 % ten opzichte van 2013 betekent. Die stijging zal ongetwijfeld verder aanhouden, aangezien de markt van mobiele toestellen in België nog lang niet verzadigd is. Volgens cijfers van Google had 40 % van de Belgen in 2014 een smartphone en 31 % van hen een tablet.

Conclusie

De Belgische klanten doen het steeds meer, u kunt dus niet anders dan volgen en een webshop openen. Niet alleen om verloren inkomsten te recupereren. De onlinemarkt biedt u ook perspectief op verdere groei, als u het doordacht en goed aanpakt. En daarbij kan Belfius u helpen, samen met tal van gespecialiseerde partners! Ontdek ons aanbod verderop in deze nieuwsbrief ...

“Belgen kopen steeds meer online, u kunt dus niet anders dan volgen.”

Open uw webshop samen met Belfius!

Een webshop starten is makkelijker gezegd dan gedaan. Het vergt tijd, energie en inzicht. Bovendien dient u op korte termijn enkele investeringen te doen die u niet onmiddellijk terugverdient. Daarom hebben we samen met gespecialiseerde partners een uniek én voordelig totaalpakket ontwikkeld.

Bij elke stap, van ontwikkeling tot uitvoering van uw visie, kunt u rekenen op advies en begeleiding. Er zijn heel wat mogelijkheden, u krijgt dus gegarandeerd een oplossing op maat. En dat alles met interessante kortingen.

Eerst het denkwerk!

Vooraleer u van wal steekt, is het belangrijk dat u een visie op uw online-activiteit ontwikkelt en dat u een stevig businessplan opstelt,

waarbij uw webshop een goede plaats krijgt in uw businessmodel. Zowel starters als groeiende ondernemingen zouden zich volgende vragen moeten stellen:

- Start u een webshop én een fysieke winkel, of alleen dat eerste?
- Wat doen uw directe en indirecte concurrenten? Zijn ze al online actief? Indien ja, in welke mate? Of zou u bij de eerste zijn?
- Hoe bouwt of verbouwt u succesvol een webshop?

Onze partners helpen u graag om al deze vragen te beantwoorden.

Welke partner?	CAP47	Zibra
Aanbod?	<ul style="list-style-type: none"> • Is e-commerce iets voor u en uw zaak? • Doe samen met een e-commerceconsultant ideeën op of maak samen een strategische analyse van uw project, inclusief een rapport en een budgetinschatting. 	<ul style="list-style-type: none"> • Krijg deskundig advies op maat van het begin tot het einde van uw webshopproject. • Zibra denkt samen met u na over hoe u uw webshop succesvol kunt opzetten en commercialiseren.
Prijs (excl. btw)	<ul style="list-style-type: none"> • Afhankelijk van de diepgang van het onderhoud (van 110 tot 1 000 euro). 	Strategische evaluatie en positionering begrepen in de prijs van uw webshop (vanaf 25 euro/maand).

Aan de slag!

Staat uw plan volledig op punt? Dan is het tijd om het uit te werken. Bent u een doe-het-zelver en werkt u dus liever zelfstandig? Of hebt u niet de nodige kennis en tijd? Dan kunt u een beroep doen op onderstaande gespecialiseerde partners.

“U krijgt gegarandeerd een oplossing op maat, gezien de brede waaier aan mogelijkheden.”

Welke partner?	Zibra	SEOshop
Voor wie?	Voor als u zich niet wilt verdiepen in alle facetten van e-commerce (waaronder o.a. ook onlinemarketing) en u uw webshop door een professionele partner wilt laten maken.	Oplossing waarbij u als doe-het-zelver zelf uw webshop opzet. U wilt zich dus wel in alle facetten van e-commerce verdiepen.
Aanbod?	De producten van Zibra zijn uit modules samengesteld. Men kan dus functionaliteiten toevoegen of weglaten. Een paar voorbeelden: <ul style="list-style-type: none"> • Basic: een webshop met een betaaloplossing, een product-catalogus, een facturatiemodule en klantenbeheer. • Advanced: de basicformule maar met de mogelijkheid om meer details over uw producten te geven en suggesties te doen, plus een aangepaste orderopvolging. • Corporate: de advancedformule met een lay-out op maat, een geïntegreerd verzendingsbeheer en een persoonlijke training. Opteert u om uw webshop en uw kassa van uw fysieke winkel samen financieel te beheren, dan is de cloudkassa-module de oplossing.	SEOshop biedt een uitgebreid pakket aan waarmee u zelf uw webshop kunt bouwen! U krijgt een end-to-endoplossing met alle nodige tools om uw webshop te bouwen en te promoten. SEOshop biedt de volgende pakketten aan: <ul style="list-style-type: none"> • Pakket Medium: tot 250 producten in de webshop. • Pakket Large: tot 5 000 producten in de webshop. • Pakket Extra-Large: tot 15 000 producten in de webshop.
Prijs (excl. btw)	<ul style="list-style-type: none"> • Pricing op maat, afhankelijk van uw behoeften. • Voor de prijs van de voorbeeldpakketten zie onze site belfius.be/online-ondernemen (pakketten beschikbaar vanaf 450 euro voor set-up en 25 euro per maand via Belfius). 	Voor zowel de prijs als de voordelen, zie onze site belfius.be/online-ondernemen (vanaf 49 euro/maand).

Liever via de zichtrekening?

U kunt uw klanten ook de mogelijkheid bieden om rechtstreeks via hun Belfius-zichtrekening te betalen, als u kiest voor de Belfius Pay Button. Via dit systeem betalen klanten meteen via de dienst voor internetbankieren Belfius Direct Net of Belfius Direct Mobile via de app op hun smartphone. Dat is zowel voor u als voor uw klanten voordelig. De betaling vindt onmiddellijk plaats en de kans op fouten is klein, aangezien het overschrijvingsformulier al ingevuld is.

→ MEER INFO OVER DIT SYSTEEM VINDT U OP BELFIUS.BE/BELFIUSPAYBUTTON.

Een woordje uitleg

- Wat is SEO? Search Engine Optimization houdt in dat de techniek, de inhoud en de linkstrategie van uw webshop worden aangepast, zodat uw site makkelijker gevonden kan worden in Google.
- Wat is SEA? Als u voor Search Engine Advertising kiest, een betalende dienst, verschijnen er advertenties voor uw webshop naast en boven de zoekresultaten op Google, als iemand in de zoekmachine een bepaald woord of een bepaalde woordgroep zoekt. Doe hiervoor een beroep op de tool Adwords Express of op een van onze partners in onlinemarketing.

“Alle Payment Service Providers waarmee we samenwerken, bieden een gratis proefperiode aan!”

Groeien!

Als uw webshop 'up and running' is, staat u voor de volgende grote uitdaging: de onlinewinkel uitbaten en tot een succes maken. Dit wil zeggen:

- Bezoekers aantrekken via sociale media, via nieuwsbrieven, door hoog te scoren in de zoekresultaten van Google ...
- Uw producten aanprijzen en verkopen via bannering en onlinecampagnes ...

Dit alles op een zo efficiënt mogelijke manier. Onze partners kunnen u hierbij helpen.

“Belangrijk is dat u eerst een visie en een stevig businessplan ontwikkelt.”

Welke partner?	CAP47	Zibra
Aanbod?	<ul style="list-style-type: none"> • Kan u helpen om hoger te scoren in de zoekresultaten van Google: <ul style="list-style-type: none"> → via een doorlichting van de technische opbouw van uw webshop; → via Search Engine Optimization (SEO); → via Search Engine Advertising (SEA). 	<ul style="list-style-type: none"> • U hebt de keuze tussen verschillende formules. <ul style="list-style-type: none"> → Basic marketing: via Search Engine Optimization (SEO), monitoring van en inzicht in uw bezoekers alsook bij het maken van elektronische nieuwsbrieven; → Active marketing: alle modules uit de basicmarketing-formule, via Search Engine Advertising (SEA), communicatie via sociale media en proactieve voorstellen om uw marketingdoelen te bereiken.
Prijs (excl. btw)	Zie onze site belfius.be/online-ondernemen (vanaf 260 euro/maand).	Zie onze site belfius.be/online-ondernemen (vanaf 49 euro/maand).

En betaald kunnen worden!

Als de klanten de weg naar uw webshop hebben gevonden, en hun virtuele winkelkarretje vullen, dienen ze natuurlijk online te kunnen betalen. Hiervoor werken we samen met enkele zeer ervaren **Payment Service Providers: HiPay Wallet, Ingenico Payment Services en Mollie**. Ze laten allemaal uw klanten toe om makkelijk en veilig hun aankopen te betalen. Hier stellen we alleen HiPay Wallet en Ingenico Payment Services voor. Over Mollie, de derde Payment Service Provider waarmee we samenwerken, leest u meer op pagina 8.

Welke partner?	HiPay Wallet	Ingenico Payment Services
Aanbod?	<ul style="list-style-type: none"> • Alle inkomsten van uw webshop worden gecentraliseerd op uw HiPay-rekening. U kunt twee keer per week een gratis uitbetaling doen naar uw Belfius-rekening. • U hebt één contract waarin de 15 betaaloplossingen die het meest in Europa gebruikt worden, geïntegreerd zijn. • Extra betaaloplossingen op maat zijn mogelijk. 	<ul style="list-style-type: none"> • Al de gangbare onlinebetaaloplossingen. U hebt de keuze om ofwel de uitbetalingen te centraliseren op uw Ingenico-rekening of een contract aan te gaan per betaaloplossing zodat de uitbetaling per transactie direct op uw Belfius-rekening gebeurt. • Meer dan 250 onlinebetaaloplossingen wereldwijd.
Prijs (excl. btw)	Zie onze site belfius.be/online-ondernemen .	Zie onze site belfius.be/online-ondernemen .



Hoe doet u een beroep op ons?

Als u zich eerst meer wilt verdiepen in ons aanbod, verwijzen we u graag door naar belfius.be/online-ondernemen. U vindt er meer details over wat wij en onze partners u te bieden hebben, u kunt er gratis offertes aanvragen ... Daarnaast kunt u voor meer info bellen naar 02 222 68 17 of mailen naar online.ondernemen@belfius.be.

Wilt u meer begeleiding bij het kiezen van partner(s) voor uw project? Neem dan gerust contact op met uw specialist Business Banking in uw Belfius-kantoor.

Wie zijn onze partners?

- **CAP47:** dit onlinereclamebureau heeft meer dan 16 jaar ervaring en adviseert zowel multinationals als kmo's en zelfstandigen op het gebied van internetstrategie, e-mailmarketing, sociale media, websites, webapplicaties, online adverteren en SEO.
- **Zibra** biedt u alles-in-één-oplossingen voor uw webshop. Van het uitdenken en opbouwen tot de online-marketing. Ze leveren maatwerk, wat u een unieke webshop garandeert.
- **SEOshop** biedt u een totaaloplossing met daarin een webshop, een betaalsysteem, volledig orderbeheer, onlinemarketing en rapportagetools. Alles om van uw webwinkel een succes te maken.
- **HiPay Wallet:** deze Payment Service Provider biedt onlinebetaalmethodes aan, die afgestemd zijn op uw behoeften, de grootte van uw onderneming en het onlinekoopgedrag van uw klanten.
- **Ingenico Payment Services:** meer dan 50 000 bedrijven wereldwijd vertrouwen op deze Payment Service Provider voor het beheren en beveiligen van digitale betalingen.
- **Mollie:** dankzij deze eenvoudige betaaloplossing kunnen uw klanten op alle toestellen betalen, ook mobiel, met alle vaak in Europa gebruikte betaalmethodes.

Als arts online gaan: waak over de privacy!

Steeds meer artsen zijn online actief met een eigen site, op medische fora, via sociale media ... Daarbij moeten ze altijd respect hebben voor de privacy van de patiënt, het medische geheim en de deontologische code. De Orde van geneesheren heeft een richtlijn* opgesteld om artsen te begeleiden bij hun online-activiteiten. We overlopen de hoofdlijnen.

Een eerste belangrijke vraag is: als u als arts een website wilt (laten) bouwen, wat kunt u daar dan mee doen? U mag een website alleen gebruiken om uw publiek te informeren over uw beroepsactiviteit, zoals bepaald in de Code van geneeskundige plichtenleer en de adviezen van de Nationale Raad van de Orde van geneesheren.

De gepubliceerde informatie moet altijd waarheidsgetrouw, objectief, relevant, verifieerbaar, discreet en duidelijk zijn; en in overeenstemming met de deontologische principes. Indien er via de website persoonsgegevens worden verwerkt, dient u ook informatie te verschaffen over een aantal rechten (inzage, toegang, verbetering ...) met betrekking tot de privacy.

De Orde van geneesheren is ook zeer duidelijk over wat niet mag: websites van of over artsen mogen geen commercieel en geen publicitair karakter aannemen. Via de site patiënten aantrekken en hun vrije keuze beperken mag dus bijvoorbeeld niet. Evenmin als, uiteraard, informatie publiceren die de volksgezondheid of het beroepsgeheim aantast.

Wat met online opvolgen en vergaderen?

Ook andere vormen van geneeskunde vanop afstand vergen de nodige aandacht. Enkele voorbeelden:

- Het gebruik van videoconferentie in de thuiszorg vereist een voldoende beveiligde elektronische verbinding. De patiënt moet ook op elk ogenblik van de videoconferentie kunnen afzien, zonder dat dit enige weerslag heeft op de zorg.
- Overleg vanop afstand tussen artsen kan maar als elk van hen afzonderlijk kan garanderen dat de privacy van de patiënt gerespecteerd wordt.



“Websites van of over artsen mogen geen commercieel en geen publicitair karakter aannemen.”

Als u de algemene regels in acht neemt, mag u als arts volgens de richtlijn van de orde onder andere deze informatie publiceren:

- uw naam en voornaam;
- uw officiële, wettelijke titels;
- uw specialisaties volgens de aanbevelingen van de Nationale Raad;
- vermeldingen die de relatie tussen u en uw patiënten vergemakkelijken;
- uw foto, met redelijke afmetingen;
- inlichtingen over het adres van en de toegang tot uw praktijk;
- het telefoonnummer, faxnummer en e-mailadres van uw praktijk (vermeld bij het e-mailadres dat het enkel dient voor administratieve doeleinden, niet voor bv. het verstrekken van medisch advies);
- een foto van de toegang tot de praktijk;
- het uurrooster van de spreekuren en de huisbezoeken;
- de conventie en tarieven;
- informatie over de wachtdienst, als alle deelnemende artsen akkoord zijn met die vermelding en als de deontologische regels voor publiciteit worden gevolgd;
- software die patiënten toelaat om online een afspraak te maken, op voorwaarde dat die software de vertrouwelijkheid van de namen van de ingeschreven patiënten waarborgt;
- ethisch en deontologisch verantwoord gepubliceerde advertenties voor het rekruteren van proefpersonen voor deelname aan een medisch-wetenschappelijk onderzoek.

“Pas de privacyinstellingen van de sociale media aan, zodat de gepubliceerde inhoud precies zoals gewenst wordt afgeschermd.”

Verplicht voorleggen aan de Provinciale Raad

Als u een website hebt of wilt (laten) bouwen, moet u die verplicht ter goedkeuring voorleggen aan de Provinciale Raad van de Orde van geneesheren. Die zal onderzoeken of uw website in overeenstemming is met de deontologische richtlijnen.

Opgelet, deze verplichting geldt voor iedere website met informatie over u als arts, ongeacht of hij door u wordt beheerd of door een niet-arts, een onderneming of een instelling. Ook grondige wijzigingen aan de inhoud van uw website moet u aangeven bij de Provinciale Raad.

Wat met de sociale media?

Als arts kunt u uiteraard ook actief zijn via de sociale media, al dan niet professioneel. Iedereen beseft dat hieraan risico's verbonden zijn. Ook hiervoor heeft de Orde van geneesheren een aantal richtlijnen opgesteld. We overlopen er een aantal:

- U mag geen identificeerbare informatie over patiënten delen op plaatsen waar derden toegang tot die informatie hebben, gezien uw wettelijke en deontologische verplichting tot het geheimhouden van medische gegevens over patiënten.

- Bent u actief op sociale media als privépersoon én als professional, dan moet u beide profielen gescheiden houden. Uw persoonlijk profiel houdt u bovendien best zo bescheiden mogelijk en persoonlijke en professionele informatie moet accuraat en toepasselijk blijven.
- Als er privacyinstellingen bestaan, is het belangrijk dat u die aanpast (zodat de persoonlijke en professionele inhoud die u publiceert, precies afgeschermd is zoals nodig/gewenst). Controleer de actuele privacyinstellingen geregeld, om zeker te zijn dat ze nog voldoende afschermen, ook op deontologisch vlak.
- Vriendschapsverzoeken van huidige of oude patiënten weigert u beleefd omdat de grens tussen professioneel en privé dan vervaagt of wordt overschreden.
- Het gebruik van pseudoniemen en avatars (gebruikersafbeeldingen op het internet) is alleen in de privé sfeer toegelaten.
- Informele internetdiscussies over patiënten zijn te vermijden, zelfs als u daarbij anoniem blijft of het medische beroepsgeheim niet schaadet.

Online communiceren met patiënten: wat mag wel en niet?

Artsen geven steeds vaker informatie aan hun patiënten via e-mail of sociale media. Dat hoeft niet te verwonderen want die onlinecommunicatie biedt heel wat voordelen, voor beiden. Contacten verlopen sneller, de arts heeft minder telefonische oproepen, arts en patiënt hoeven elkaar niet op te zoeken ...

U kunt patiënten alleen online helpen als u de behandelende arts bent en als u medisch additioneel en administratief advies verstrekt in niet-dringende zaken. Het online stellen van een diagnose is niet toegestaan. Uiteraard, want u kunt geen lichamelijk onderzoek uitvoeren, u hangt af van de bekwaamheid van uw patiënt om klachten accuraat schriftelijk te omschrijven ...

Wat wel kan, is het elektronisch doorsturen van een voorschrift via Recip-e. Ook het elektronisch verzenden van een herhaalvoorschrift wordt aanvaard, mits de veiligheid en het medische geheim gewaarborgd zijn.

→ **WILT U MEER DETAILS OVER WAT WEL OF NIET KAN? U VINDT DE VOLLEDIGE RICHTLIJN VAN DE ORDE VAN GENEESHEREN OP WWW.ORDOMEDIC.BE.**

Let op met bewaren in de cloud!

Neemt u soms een back-up van de persoons- en gezondheidsgegevens van uw patiënten in de cloud? Goed idee, maar de Orde van geneesheren vraagt wel grote voorzichtigheid. U mag de gegevens enkel toevertrouwen aan firma's die in de Europese Unie gevestigd zijn en die voldoen aan bepaalde Europese wetgeving.

* Bron: Advies "Artsen en digitale media" van de Nationale Raad van de Orde van geneesheren d.d. 7 februari 2015.
Website Orde van geneesheren: www.ordomedic.be.
Link naar het advies van de Nationale Raad: www.ordomedic.be/nl/adviezen/adviezen/artsen-en-digitale-media.

Word gevonden, dankzij Google My Business!

Als u een webshop opent, wilt u natuurlijk dat klanten u vinden. Via Google, aangezien iedereen daarmee zoekt. Dankzij Search Engine Optimization (SEO) kunt u ervoor zorgen dat uw site hoger in de zoekresultaten verschijnt. Maar u kunt uw zaak nog meer in de kijker zetten op Google, via enkele interessante diensten die u vanuit één dashboardpagina kunt bedienen. Ontdek Google My Business.

Het is al langer mogelijk om via verschillende kanalen van Google – gratis – informatie over uw webshop te verspreiden.

- Als iemand in Google Zoeken (www.google.be) de naam van uw bedrijf als zoekterm invoert, kunt u bij de zoekresultaten nuttige basisinformatie laten verschijnen zoals uw contactgegevens, uitleg over en foto's van uw producten/diensten en bedrijf ...
- Die gegevens kunt u ook laten verschijnen op de kaarten van Google Maps, als u ook een fysieke winkel hebt, zodat klanten een routebeschrijving naar uw handelszaak kunnen aanvragen.
- Op de socialenetwerksite Google+ kunt u een profielpagina over uw bedrijf uitbouwen, en daarop nieuwsberichten posten en foto's, video's enz. met uw klanten delen. Uniek zijn de Hangouts. Dit zijn video-gesprekken waaraan meerdere mensen kunnen deelnemen.

Al deze kanalen kunt u sinds juni 2014 via één dashboard, de Google My Business-pagina, beheren.

Getting started!

Om een pagina aan te maken op Google My Business surft u naar www.google.be/business en klikt u op 'Uw bedrijf op Google'.

Standaard komt u dan terecht in Google Maps, waarbij u uw bedrijf kunt opzoeken en selecteren op de kaart. Hebt u alleen een webshop? Klik dan op 'Geen lokaal bedrijf?' rechts bovenaan en kies voor de optie 'Merk'. Via die weg kunt u uw webshop verder inschrijven.

Eenmaal ingeschreven belandt u al snel op uw dashboard van Google My Business, waarmee u dus uw bedrijfsinformatie op Google Zoeken, Google Maps en Google+ kunt beheren. Wat is er allemaal mogelijk?

- Bovenaan kunt u uw algemene bedrijfsgegevens invullen en aanpassen: wat u verkoopt, uw telefoonnummer, uw openingsuren ... en uiteraard het internetadres van uw webshop, zodat de gebruikers van Google, als ze uw bedrijf gevonden hebben, kunnen doorklikken. U kunt hier ook foto's van bijvoorbeeld uw producten uploaden, die dan in Google+, Google Zoeken en Google Maps verschijnen. Net als een coverfoto voor op uw Google+-pagina.
- In het midden vindt u de tools:
 - Om nieuws, foto's, video's enz. te posten op uw Google+-pagina, maar houd het leuk en interessant voor uw volgers!
 - Om reviews online te volgen en te beheren: u kunt opvolgen hoeveel reviews uw webshop al heeft gekregen via Google+, hoeveel reviews over uw bedrijf er verder online te vinden zijn, welke score u gemiddeld haalt ... Uiteraard kunt u de reviews ook lezen, en erop reageren als ze via Google+ geschreven zijn.

- Om op een eenvoudige manier campagnes online te voeren, via AdWords Express. Google stelt een reeks zoektermen voor waarbij, als ze gebruikt worden, uw advertentie op de pagina met zoekresultaten verschijnt. U betaalt alleen als er wordt doorgeklikt.
- Om inzicht te krijgen in het verkeer op uw webshop, via Google Analytics. Deze dienst biedt u statistieken over het aantal bezoekers van uw site, het aantal paginaweergaves, het percentage bezoekers dat na één pagina de webshop weer verlaat, hoe bezoekers op de site terechtkomen ... Allemaal inzichten die u kunnen inspireren tot verbetering.
- Om inzicht te krijgen in hoeveel klanten uw bedrijf vinden via Google, hoeveel er uw pagina op Google+ bekijken, hoe ze reageren op uw posts ... en hoe dit alles evolueert doorheen de tijd.

“Via Google My Business beschikt u op één plek over alle tools om u op Google te profileren.”

Ook mobiel te vinden en te beheren!

U kunt ook mobiel uw bedrijfsgegevens beheren, nieuwsberichten en foto's sharen, op de hoogte blijven van reviews ... via de app van Google My Business. Deze is gratis beschikbaar, zowel in de App Store als via Google Play.

En omgekeerd kunnen uw potentiële klanten ook mobiel Google Zoeken, Google Maps en Google+ gebruiken om u te vinden.

Mollie: een zeer eenvoudige én volledige betaaloplossing!

Bouwt u zelf uw webshop via het ontwikkelingsplatform SEOshop? Dan kunt u gebruik maken van de zeer toegankelijke en transparante betaaloplossing Mollie. Deze is in een handomdraai geïntegreerd in uw site.

Remco Boer, de directeur van de Payment Service Provider Mollie, komt tot dezelfde conclusie die we zelf al maakten in deze nieuwsbrief: "De Belgische e-commerce markt heeft een enorm groeipotentieel maar wordt vooralsnog beheerst door een paar grote, voornamelijk buitenlandse spelers. We willen de Belgische online-ondernemer ook een kans geven."

Dat doet de Payment Service Provider door een belangrijk aspect van een webshop te regelen voor wie die zelf maakt via het platform SEOshop: hij biedt een betaaloplossing aan die veilig en gebruiksvriendelijk is en waarmee op alle mogelijke toestellen – ook mobiel – kan worden betaald.

Eenvoudig, ook voor u

Als u voor de Mollie-betaaloplossing kiest, kan uw webshop al binnen het kwartier betalingen ontvangen.

Als betalingen binnenkomen, worden die eerst op uw Mollie-rekening gecentraliseerd. Daarna worden de inkomsten standaard dagelijks op uw Belfius-zichtrekening gestort.

U geniet een uitgebreide rapportering over de betalingen, die gekoppeld kan worden aan uw administratieve systeem. Daarbij bepaalt u zelf welke medewerker toegang heeft tot welke informatie. Verder kunt u in realtime van bepaalde betalingen op de hoogte gehouden worden, via e-mail of sms.

"Mollie is bijzonder makkelijk te integreren in uw site, en werkt op alle toestellen."

"Alle betalingen worden automatisch op fraude gecontroleerd."

Uiterst veilig

Mollie hecht uiteraard bijzonder veel belang aan de veiligheid, van de screening van medewerkers tot de verwerking van transacties. Zo beantwoordt de betaaloplossing aan dezelfde hoge normen als die waaraan bijvoorbeeld Visa en MasterCard voldoen. En staan alle gevoelige gegevens van u en uw klanten op Europese servers in extreem beveiligde ruimtes.

Tegen een transparante prijs!

Ook de tarifiering is eenvoudig: u betaalt alleen per succesvolle transactie (0,25 euro per transactie + max. 2 % van de transactie indien uitgevoerd met krediet en 1,4 % indien uitgevoerd met Bancontact/Mister Cash). Er worden geen start- of maandelijkse kosten aangerekend.

Conclusie

Interesse?

Met zijn betaaloplossing wil Mollie naar eigen zeggen de Belgische e-commerce markt openbreken en de stap naar het internet voor de Belgische ondernemer vergemakkelijken. Wilt ook u Mollie als betaaloplossing gebruiken? U kunt het systeem gratis uitproberen via belfius.be/online-ondernemen. Voor meer info verwijzen we u graag door naar www.mollie.be.

→ WILT U LIEVER GEEN ABONNEE BLIJVEN?

Bel dan naar het gratis nummer 0800 99 900.

Deze nieuwsbrief werd met zorg samengesteld aan de hand van bronnen en referenties van goede kwaliteit. Belfius Bank kan niet verantwoordelijk gesteld worden voor (het gebruik van) de informatie in deze publicatie. Noch deze publicatie, noch gedeelten ervan mogen worden gereproduceerd of opgeslagen in een retrievalstelsel, en evenmin worden overgedragen in welke vorm of op welke wijze dan ook, elektronisch, mechanisch of door middel van fotokopieën, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De verwerking van uw persoonlijke gegevens is onderworpen aan de wet van 08-12-1992 betreffende de bescherming van het privéleven. Ze worden opgenomen in ons marketingbestand. U kunt uw recht op inzage en rechtzetting schriftelijk uitoefenen.

Contact: caroline.lardaux@belfius.be
© 2015 - Alle rechten voorbehouden

NEWS MEDISCHE BEROEPEN
in samenwerking met Kluwer (www.kluwer.be)

 **Kluwer**
a Wolters Kluwer business

