



Webshopovername.nl

Webshopovername Brochure

Waar let je op



thuiswinkel
business partner

WebshopOvername.nl
www.webshopovername.nl

Burg. Haspelslaan 13
1181NB Amstelveen

Waar let je op

Waar let je op bij de overname van een webshop

Je bent op basis van een webshopbeschrijving op ons overnameplatform geïnteresseerd geraakt in de overname van deze webshop: de cijfers staan je aan, de marktbeschrijving en de vooruitzichten ook. Dan is de volgende stap om in contact te treden met de verkoper. Via [WebshopOvername.nl](https://www.webshopovername.nl) word nu eerst gevraagd om te bevestigen dat je de te ontvangen vertrouwelijk behandelt. Vervolgens ontvang je de url van de webshop en ben je in staat om deze in detail te bekijken.

En net als bij een sollicitatiegesprek of een eerste date, is de eerste indruk van belang. Maar om een goed beeld te krijgen moeten de nodige aspecten worden onderzocht. Op deze pagina zullen we in 6 onderdelen toelichten welke aspecten wij denken dat je zeker zou moeten onderzoeken bij de aankoop van een webshop: Algemeen, Techniek, SEO, SEA, Juridisch & Financieel.

Het eerste contact met de webshop-verkoper

Een goede eerste stap na het ondertekenen van de geheimhoudingsverklaring (de 'NDA') is om de verkoper te vragen om toegang tot het Google Analytics account van de betreffende webshop (voor deze toegang heb je een gmail adres nodig. De verkoper geeft vervolgens toegang vanuit diens Analytics account -> Beheer -> Gebruikersbeheer). In Analytics kan je zelf al vast de nodige analyses draaien met de aanwezige data.

(Als verkoper moet je wel even nadenken voordat je toegang verstrekt: uit de Analytics data vallen veel gegevens af te leiden, waaronder de hardlopers van een webshop, als dit zo is ingesteld. Bedenk dus vooraf met wie je wat kan en wil delen)

Bij grotere overnames zal de verkoper een verkoopdocument (het "memorandum") hebben opgesteld met alle relevante informatie over de business die hij/zij verkoopt. Dat document zou je in dit stadium kunnen opvragen.

Nu weet je dus het domein, de webshop heb je goed bekeken en de eerste analyses zijn gemaakt. In dit stadium heb je waarschijnlijk al een goed idee of de shop iets voor jou zou zijn. Dat is het moment om nader kennis te maken met de verkoper en de details rondom de aangeboden business boven tafel te krijgen. Ons advies is om in dit stadium een face-to-face afspraak in te plannen zodat je ook een indruk krijgt van de persoon of onderneming die verkoopt.

Webshop Kopen Checklist

Hieronder geven we een overzicht van de onderwerpen die wij belangrijk vinden bij de overname van een webshop. Zie de lijst als leidraad en haal eruit wat voor jouw situatie van toepassing is. De lijst is generiek en niet compleet voor iedere overname. Daarbij is de lijst lang, dus mail deze niet 1 op 1 aan de verkoper door, maar hanteer deze als checklist in je communicatie met de verkoper om te volgen of je de belangrijkste elementen wel hebt onderzocht.

Algemene webwinkel informatie

Wat is het verhaal achter de shop? Waarom is de verkoper deze shop gestart in dit segment?

Onderzoek de eigenaar-historie van de shop. Koop je van de 1e eigenaar, of is de shop binnen 2 jaar 4 keer van eigenaar gewisseld?

Waar let je op bij de overname van een webshop

Je bent op basis van een webshopbeschrijving op ons overnameplatform geïnteresseerd geraakt in de overname van deze webshop: de cijfers staan je aan, de marktbeschrijving en de vooruitzichten ook. Dan is de volgende stap om in contact te treden met de verkoper. Via [WebshopOvername.nl](https://www.webshopovername.nl) word nu eerst gevraagd om te bevestigen dat je de te ontvangen vertrouwelijk behandelt. Vervolgens ontvang je de url van de webshop en ben je in staat om deze in detail te bekijken.

En net als bij een sollicitatiegesprek of een eerste date, is de eerste indruk van belang. Maar om een goed beeld te krijgen moeten de nodige aspecten worden onderzocht. Op deze pagina zullen we in 6 onderdelen toelichten welke aspecten wij denken dat je zeker zou moeten onderzoeken bij de aankoop van een webshop: Algemeen, Techniek, SEO, SEA, Juridisch & Financieel.

Het eerste contact met de webshop-verkoper

Een goede eerste stap na het ondertekenen van de geheimhoudingsverklaring (de 'NDA') is om de verkoper te vragen om toegang tot het Google Analytics account van de betreffende webshop (voor deze toegang heb je een gmail adres nodig. De verkoper geeft vervolgens toegang vanuit diens Analytics account -> Beheer -> Gebruikersbeheer). In Analytics kan je zelf al vast de nodige analyses draaien met de aanwezige data.

(Als verkoper moet je wel even nadenken voordat je toegang verstrekt: uit de Analytics data vallen veel gegevens af te leiden, waaronder de hardlopers van een webshop, als dit zo is ingesteld. Bedenk dus vooraf met wie je wat kan en wil delen)

Bij grotere overnames zal de verkoper een verkoopdocument (het "memorandum") hebben opgesteld met alle relevante informatie over de business die hij/zij verkoopt. Dat document zou je in dit stadium kunnen opvragen.

Nu weet je dus het domein, de webshop heb je goed bekeken en de eerste analyses zijn gemaakt. In dit stadium heb je waarschijnlijk al een goed idee of de shop iets voor jou zou zijn. Dat is het moment om nader kennis te maken met de verkoper en de details rondom de aangeboden business boven tafel te krijgen. Ons advies is om in dit stadium een face-to-face afspraak in te plannen zodat je ook een indruk krijgt van de persoon of onderneming die verkoopt.

Webshop Kopen Checklist

Hieronder geven we een overzicht van de onderwerpen die wij belangrijk vinden bij de overname van een webshop. Zie de lijst als leidraad en haal eruit wat voor jouw situatie van toepassing is. De lijst is generiek en niet compleet voor iedere overname. Daarbij is de lijst lang, dus mail deze niet 1 op 1 aan de verkoper door, maar hanteer deze als checklist in je communicatie met de verkoper om te volgen of je de belangrijkste elementen wel hebt onderzocht.

Algemene webwinkel informatie

Wat is het verhaal achter de shop? Waarom is de verkoper deze shop gestart in dit segment?

Onderzoek de eigenaar-historie van de shop. Koop je van de 1e eigenaar, of is de shop binnen 2 jaar 4 keer van eigenaar gewisseld?

Van wanneer dateert de eerste order? Vraag de orderhistorie ook op.

Hoe zit de markt in elkaar? (concurrentie, groothandels, exclusiviteit, wet & regelgeving)

Wat is de omvang van de vraag? (betrek ook het zoekvolume om de producten in de beantwoording)

Hoe ziet de toekomst van deze markt eruit?

Welke verkoopkanalen worden gebruikt en biedt dit nog kansen?

Hoe groot is het klantenbestand en het nieuwsbrief-bestand?

Worden de social media accounts actief onderhouden?

Is er voorraad bij de koop inbegrepen? Is deze courant of zijn het 'winkeldochters'?

Verwerkt de verkoper alle orders zelf of werkt hij op basis van fulfilment of dropshipping?

Wat is de tijdsbesteding per week?

Is er personeel of steunt de shop op externe inhuurkrachten?

Word je met de overname eigenaar van de content?

Wat is de gewenste manier van overdracht en wat zijn hiervan de voor- en nadelen?

Wordt er gewerkt met een webshopkeurmerk en is men nog lid? (te controleren op de site van het betreffende keurmerk)

Kunnen klanten via een extern review bedrijf (Feedback Company, Kiyoh etc) beoordelingen achterlaten en hoe oud zijn de meest recente beoordelingen?

Zoek op internet naar informatie over de verkoper.

Vraag wat de reden van verkoop is.

En bestel altijd een kredietwaardigheidsrapport over de tegenpartij. Dit inzicht kan veel narigheid voorkomen! Om dit rapport te bestellen, log je eerst in je WebshopOvername account, open vervolgens een conversatie in de inbox en klik op de tab 'kredietwaardigheid'.

De techniek achter de shop

Ziet het design van de webshop er nog actueel uit of zal je deze opnieuw moeten (laten) ontwerpen?

Staat de shop op een open source platform of hosted software en wat zijn de gerelateerde kosten per maand.

Ook van belang: wat zijn de kosten wanneer je een wijziging wil laten doorvoeren in de webshop of het design.

Zijn alle benodigde functionaliteiten en modules aanwezig en gemakkelijk te gebruiken?

Wanneer je een serieuze overname doet, vraagt dat om serieus onderzoek. Wil je zekerheid omtrent de techniek van de webshop, overweeg dan om een technische scan uit te laten voeren. Deze scan vertelt niet alleen de status, maar geeft bovendien verbeterpunten zodat je weet waar er winst valt te behalen.

Waar let je op bij de overname van een webshop

Je bent op basis van een webshopbeschrijving op ons overnameplatform geïnteresseerd geraakt in de overname van deze webshop: de cijfers staan je aan, de marktbeschrijving en de vooruitzichten ook. Dan is de volgende stap om in contact te treden met de verkoper. Via [WebshopOvername.nl](https://www.webshopovername.nl) word nu eerst gevraagd om te bevestigen dat je de te ontvangen vertrouwelijk behandelt. Vervolgens ontvang je de url van de webshop en ben je in staat om deze in detail te bekijken.

En net als bij een sollicitatiegesprek of een eerste date, is de eerste indruk van belang. Maar om een goed beeld te krijgen moeten de nodige aspecten worden onderzocht. Op deze pagina zullen we in 6 onderdelen toelichten welke aspecten wij denken dat je zeker zou moeten onderzoeken bij de aankoop van een webshop: Algemeen, Techniek, SEO, SEA, Juridisch & Financieel.

Het eerste contact met de webshop-verkoper

Een goede eerste stap na het ondertekenen van de geheimhoudingsverklaring (de 'NDA') is om de verkoper te vragen om toegang tot het Google Analytics account van de betreffende webshop (voor deze toegang heb je een gmail adres nodig. De verkoper geeft vervolgens toegang vanuit diens Analytics account -> Beheer -> Gebruikersbeheer). In Analytics kan je zelf al vast de nodige analyses draaien met de aanwezige data.

(Als verkoper moet je wel even nadenken voordat je toegang verstrekt: uit de Analytics data vallen veel gegevens af te leiden, waaronder de hardlopers van een webshop, als dit zo is ingesteld. Bedenk dus vooraf met wie je wat kan en wil delen)

Bij grotere overnames zal de verkoper een verkoopdocument (het "memorandum") hebben opgesteld met alle relevante informatie over de business die hij/zij verkoopt. Dat document zou je in dit stadium kunnen opvragen.

Nu weet je dus het domein, de webshop heb je goed bekeken en de eerste analyses zijn gemaakt. In dit stadium heb je waarschijnlijk al een goed idee of de shop iets voor jou zou zijn. Dat is het moment om nader kennis te maken met de verkoper en de details rondom de aangeboden business boven tafel te krijgen. Ons advies is om in dit stadium een face-to-face afspraak in te plannen zodat je ook een indruk krijgt van de persoon of onderneming die verkoopt.

Webshop Kopen Checklist

Hieronder geven we een overzicht van de onderwerpen die wij belangrijk vinden bij de overname van een webshop. Zie de lijst als leidraad en haal eruit wat voor jouw situatie van toepassing is. De lijst is generiek en niet compleet voor iedere overname. Daarbij is de lijst lang, dus mail deze niet 1 op 1 aan de verkoper door, maar hanteer deze als checklist in je communicatie met de verkoper om te volgen of je de belangrijkste elementen wel hebt onderzocht.

Algemene webwinkel informatie

Wat is het verhaal achter de shop? Waarom is de verkoper deze shop gestart in dit segment?



Webshopovername.nl



Bekend van:

