



Verkoop amiCover.nl

Webshop in smartphone accessoires



Inleiding

Ruim drie jaar geleden hebben wij de website amiCover.nl gestart, een webwinkel waarin smartphone accessoires worden verkocht, waarbij de nadruk vooral ligt op iPhone accessoires. Sinds een maand werken wij ook samen met verschillende leveranciers om op basis van dropshipment producten te leveren aan de klant. Dit betekent dat wij veel meer producten kunnen aanbieden, ook van verschillende merken en voor typen telefoons, nu wij zelf een groot deel niet meer op voorraad hoeven te houden.

Sinds de start van onze webwinkel hebben wij een duidelijke groei in omzet gezien, waarin wij ons jaar na jaar hebben verbeterd. In het laatste jaar hebben wij de webwinkel echter iets verwaarloosd, nu het werk niet meer bij te houden was naast een fulltime baan. Dit heeft zich dan ook gereflecteerd in de omzet van enkele maanden in het jaar 2013. Omdat wij van mening zijn dat deze website slechts succesvol kan zijn inclusief de daar bij behorende resultaten wanneer men zich hier ook echt op focust, zetten wij de webwinkel te koop, nu dit voor ons niet meer mogelijk is. Wij zullen in dit document een kort overzicht geven van zowel de werkzaamheden, de cijfers, het aantal bezoekers en natuurlijk de voorraden.

Bezoekersaantallen

AdWords

Bij de start van onze webwinkel hebben wij onze Adwords campagnes zelf opgesteld en ook beheerd. Naar mate de tijd vorderde zagen wij dat hier nog een grote inhaalslag viel te maken. Wij hebben begin 2013 op goed vertrouwen een "gerenommeerd" bedrijf binnen de wereld van SEO/ AdWords aan het werk gesteld. Dit bedrijf zou binnen een halfjaar al onze campagnes vernieuwen en optimaliseren. Wij zijn hier echter bedrogen uitgekomen. Al met al hebben zij ons in een halfjaar tijd €5000 gekost, dit omdat zij starten met alle zoekwoorden te testen tegen zo hoog mogelijke kosten. Aan het eind van ons contract zijn zij pas daadwerkelijk campagnes voor ons gaan opstellen. Te laat, want op dat moment hadden wij al een aantal maanden geld verloren, omdat er door het testen van zoekwoorden natuurlijk geen extra bestellingen binnen komen.

De AdWords campagnes staan er dus uiteindelijk wel, maar op dit moment hebben wij de meeste AdWords campagnes sinds september uitstaan, nu AdWords campagnes tijd vergen en men hier strak bovenop dient te zitten en iedere dag dient te checken en eventueel bij dient te stellen. Wanneer men dit niet doet, verliest men al snel de controle over de uitgaven per klik en het conversieratio.

Dit is ook hetgeen wat het ingehuurde bedrijf heeft verzaakt te doen. Op dit moment hebben wij zelf ook geen tijd om de taken waarvoor wij dit bedrijf destijds hadden ingehuurd uit te voeren, vandaar dat wij er nu voor kiezen om geen risico te lopen. Desalniettemin trekt onze webwinkel nog genoeg bezoekers en zijn wij er van overtuigd dat iemand met genoeg tijd hier een groter succes van kan maken. Dit voornamelijk door zich nog meer te focussen op het vergroten van organische bezoekers. Wij hebben hier wel een begin mee gemaakt, echter nooit volledig doorgevoerd. In combinatie met onze sterke

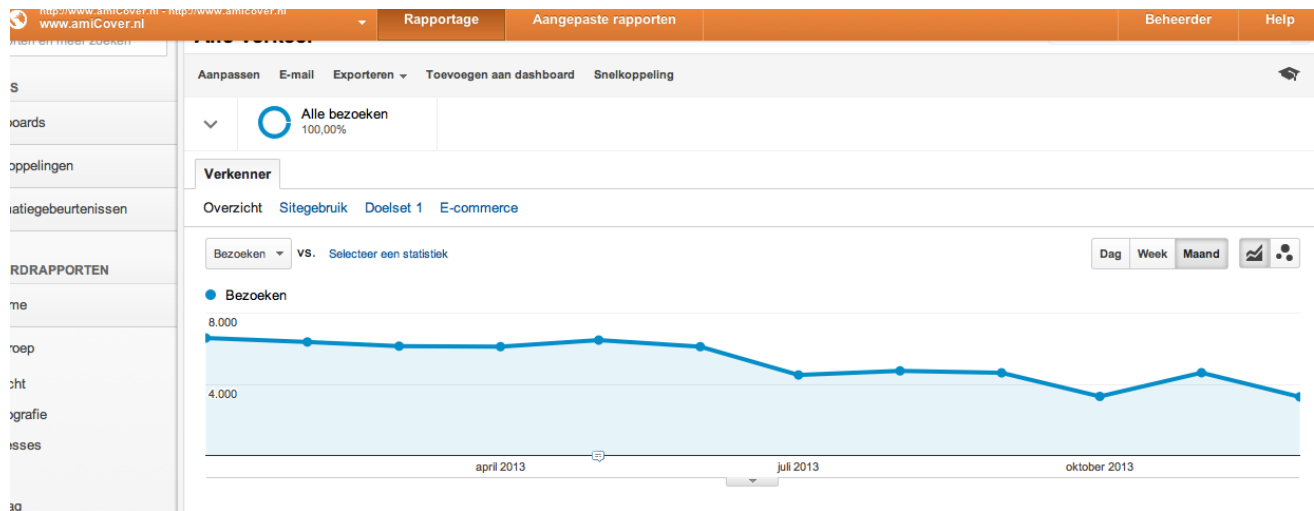
AdWords campagne valt hier zeker nog een inhaalslag te maken.

Bezoekersaantallen

Onze bezoekersaantallen schommelen dit jaar tussen de 3300 en de 6600 per maand. Hieronder grofweg te zien in de tabel. Het bezoekersaantal per dag schommelt op dit moment tussen de 100 en de 220 bezoekers per dag.

De herkomst van de bezoekers kan jaarlijks hoofdzakelijk verdeeld worden over:

- Google AdWords: 60,2%
 - Organische zoekresultaten: 18,2%
 - Direct zoekverkeerd: 11,5 %
 - Overig: 10,1 %
- Het conversiepercentage van bovenstaande bezoekersaantallen schommelt tussen de 2,5% en de 3,4%. [Omzet](#) Hieronder geven wij een kort overzicht van de tot nu toe behaalde omzet 2013. 2011 had een omzet van 60.000 EUR 2012 had een omzet van 40.000 EUR. Desgewenst kan een uitgebreid rapport van alle jaren door ons worden toegestuurd. Zoals gezegd hebben wij de meeste AdWords campagnes sinds september uitstaan, nu AdWords campagnes tijd vergen en men hier strak bovenop dient te zitten en iedere dag dient te checken en eventueel bij dient te stellen. Wanneer men dit niet doet, verliest men al snel de controle over de uitgaven per klik en het conversieratio. Dit is ook in de cijfers van onze behaalde omzet 2013 te zien. Wij hebben ons te weinig met de webwinkel bezig gehouden en hierdoor een flinke verlaging in de omzet gezien.



Maand	Omzet
Januari	€ 2.933,00
Februari	€ 2.318,00
Maart	€ 2.304,00
April	€ 2.461,00
Mei	€ 2.391,00

Juni € 2.012,00

Juli	€ 1.582,00
Augustus	€ 1.933,00
September	€ 2.560,00
Oktober	€ 1.430,00
November	€ 2.286,00

Bestellingen

SEOshop

Op dit moment loopt onze webwinkel via SEOshop. Betalingen worden automatisch door dit systeem herkend, waardoor een bestelling op wachten op verzending staat. Van de facturen van deze bestellingen kan men een verzamelbestand uitprinten, wat het vervolgens makkelijk maakt om de bestellingen te laten inpakken, zonder dat iemand in het systeem hoeft te komen. Wanneer een bestelling retour komt, of geannuleerd dient te worden kan men dit via enkele klikken aanpassen in het systeem en wordt er ook automatisch een creditfactuur aangemaakt. Dit bespaard veel tijd.

Betalingen

Klanten kunnen via de website op bijna elke wijze betalen. Wij hanteren op dit moment de volgende betalingsmethoden:

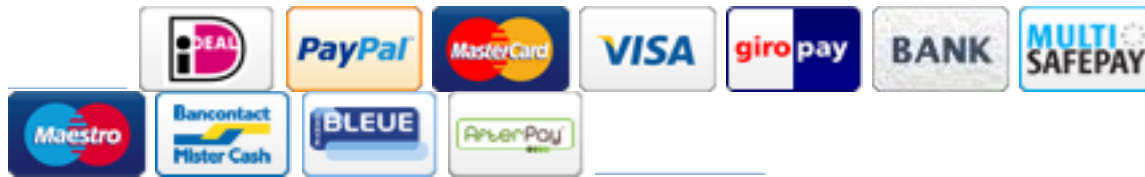
Huidige voorraad

De huidige voorraad bestaat uit producten voor de iPhone 3G(S), iPhone 4(S), iPhone 5(S), iPad, iPod, Samsung en HTC. Van populaire producten (het overgrote deel merkloos!) hebben wij enkele tientallen op voorraad, van minder populaire producten verschilt dit van 1 tot 10.

De website wordt niet zonder deze bestaande voorraad verkocht, de totale inkoopwaarde van de voorraad ligt op dit moment rond de €5.000. De marges op de merkloze producten liggen ongeveer rond de 80%. Inkoop uit China. De voorraad staat op dit moment in de omgeving Landgraaf, indien gewenst kan deze worden bezorgd, echter ophalen is ook een mogelijkheid.

Voor de producten voor Nokia, Sony etc. en de merken zoals Bugatti, Diesel, Coca-Cola, werken wij met dropshipment en hebben wij geen voorraad. Deze producten worden direct vanuit de leverancier aan de

klant geleverd.



Wij werken op dit moment samen met 2 grote partijen voor dropshipment waarbij de producten van 1 partij nog in de shop geladen moeten worden. Circa 5000 producten.

Samenvatting verkoop

- Website: amiCover.nl
- Extra domeinnamen: amiCover.de, amiCover.be
- Voorraad: Inkoopwaarde €5.000, Verkoopwaarde €25.000–€30.000

Verkoopprijs

Vraagprijs: € 10.500 excl. Btw incl voorraad De bovenstaande vraagprijs is slechts een uitnodiging tot het doen van een bod. Eventuele biedingen zijn inclusief de voorraad (t.w.v. circa €5.000) op moment van verkopen en volledige hulp bij overzetten van alle systemen en domeinen. Support de eerste maanden na verkoop is uiteraard ook mogelijk. Voor meer gedetailleerde informatie kunt u contact opnemen via: m.beugelsdijk@gmail.com