

*Ik heb getracht om een allesomvattend verkoopdocument samen te stellen om een zo gedetailleerd mogelijk beeld van de webshop te schetsen. Mocht je toch nog extra informatie wensen, aarzel dan niet om (telefonisch) contact op te nemen. Indien gewenst kunnen alle facturen voorgelegd worden.*

**\* De informatie in dit document is strikt vertrouwelijk \***

## **Een woordje uitleg over Club Supporters**

### **Wat is Club Supporters?**

Club Supporters is een online winkel met exclusieve fankleding voor supporters van Club Brugge.

### **Reden van verkoop?**

Deze webshop heeft veel potentieel, maar sinds corona heb ik deze niet meer opgepikt. Dat kwam omdat de print on demand leverancier in het begin van de coronacrisis zijn snelle levertijden niet meer kon garanderen. Ik wilde geen teleurgestelde klanten en besloot af te wachten. Echter kwamen er in de tussentijd zoveel andere werkzaamheden op mijn pad dat ik dit project helaas nooit meer heb hervat. Nu mijn verbouwingswerken hoger uitvallen dan gepland verkoop ik dit interessante project onder zijn waarde.

### **Werkwijze**

Er is gekozen om samen te werken met een print on demand bedrijf. Dit wil zeggen dat de producten pas gedrukt worden van zodra er een order binnenkomt. Het grote voordeel hiervan is dat er geen enkel risico is. Je moet immers geen voorraad aanhouden. Bovendien heb je geen omkijken naar het printen, inpakken en verzenden van de producten. Alles is geautomatiseerd. Het nadeel hiervan is dat dit relatief duur is ten opzichte van de producten zelf te laten maken bij een lokale drukkerij.

### **Toekomst van Club Supporters**

In nauwelijks een half jaar tijd heeft de fankleding van Club Supporters bekendheid verworven. Dat resulteerde in 875 klanten en 1.015 bestellingen. De bestverkopende kledij is bovendien tijdloos en kan dus een heel jaar lang verkocht worden. Wie Club Supporters overneemt, beschikt over een blauwdruk van een succesvolle webshop. Je kan hierbij onmiddellijk starten met verkopen: de webshop is goed ingericht, de producten zijn gegeerd en de winstgevende Facebook advertenties kunnen eenvoudig naar jou overgezet worden. Er is een potentieel van 420.000 Club Brugge sympathisanten dat nog elke dag verder uitbreidt.

# Statistieken Club Supporters

## Algemene gegevens en toebehoren

- Domeinnaam, logo, huisstijl en design ter waarde van €1.750
- CMS van de website: Shopify
- SSL certificaat voor een beveiligde website omgeving
- Ingebouwde e-mailmogelijkheid met 722 double opt-in subscribers
- Ingebouwde betalingskoppeling met Mollie (nu ook Shopify Payments mogelijk!)
- Geautomatiseerde koppeling met print on demand bedrijf
- Live opnames van bezoekersgedrag
- Google Analytics koppeling
- 24 succesvolle producten voor zowel mannen als vrouwen
- 17 winstgevende Facebook campagnes met een gemiddelde return on ad spend van 4,07
- Uitsluitend positieve klantrecensies op Facebook, Google en in Shopify zelf
- Facebookpagina met 5786 likes
- Instagram account met 380 volgers
- Voorraad van door klanten verkeerd bestelde maat ter waarde van €549,20

## Google Analytics



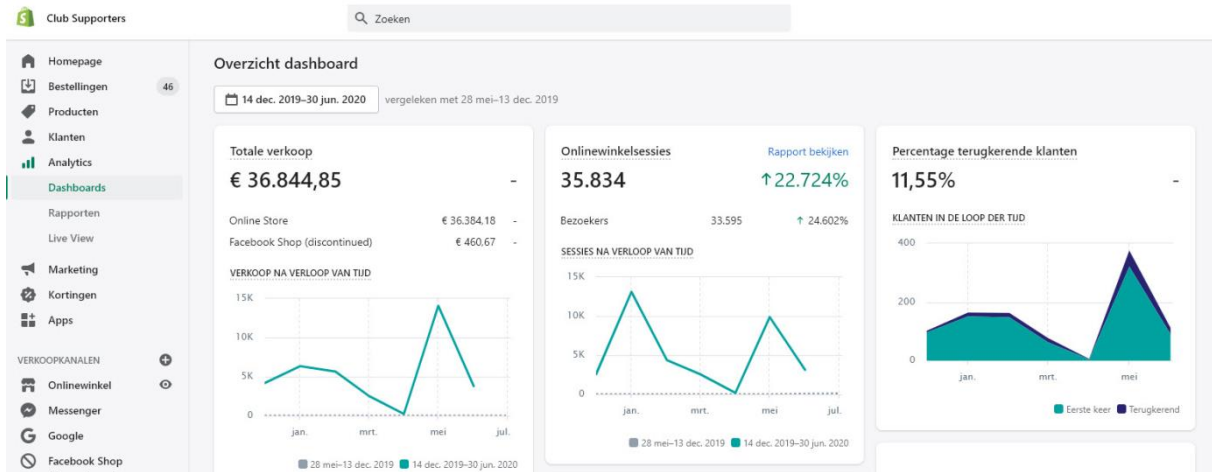
- Gebruikers: 24.900
- Sessies: 36.288
- Paginaweergaven: 75.175
- Pagina's/sessie: 2,07
- Gemiddelde sessieduur: 1 minuut 1 seconde

### Herkomst bezoekers:

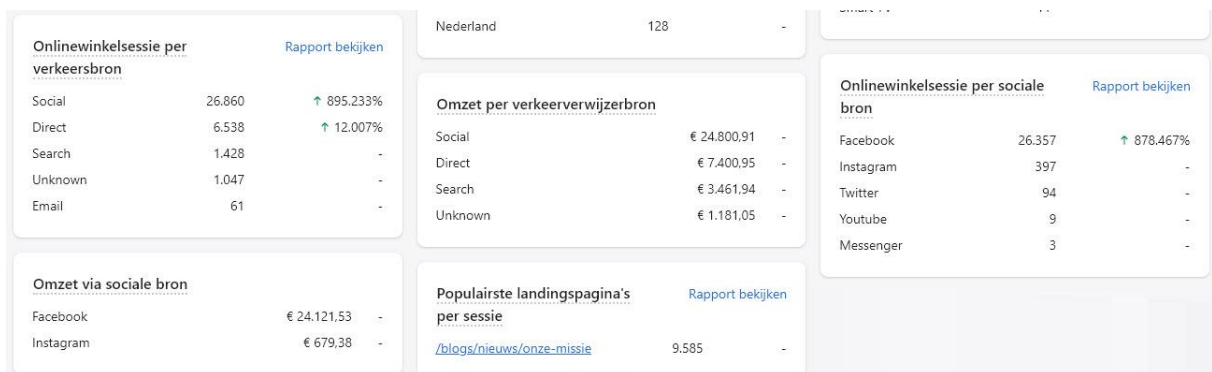
- Social: 78,8%
- Direct: 9,6%
- Paid search: 3,3%
- Referral: 3%
- Other: 1,8%
- Organic search: 1,6%
- Display: 1,3%
- E-mail: 0,6%

# Omzet Club Supporters

De omzet ligt voornamelijk in het verlengde van de advertenties die op dat moment op sociale media draaien.



- Datum: 14 december 2019 tot 30 juni 2020
- Totale verkoop: €36.844,85
- Gemiddelde bestelwaarde: €36,78
- Totaal aantal bestellingen: 1.015



Omzet per verkeersbron:

- Social: €24.800,91
- Direct: €7.400,95
- Search: €3.461,94
- Unknown: €1.181,05

# Kosten Club Supporters

*Op de kosten voor de domeinnaam na zijn alle kosten variabel. Deze gaan hand in hand met het aantal verkopen.*

## BTW

- Totaal BTW: €6.381,16

Vanzelfsprekend is de BTW geen kost, maar het is ook geen winst. De BTW moet dus afgetrokken worden van de omzet.

← BTW Afdrukken Exporteren

Alle kanalen 📅 1 dec. 2019–30 jun. 2020

De kolom 'opgeslagen per kanaal' toont welke belastingen namens jou worden opgeslagen door een marktplaatskanaal (bijv. Facebook).

Kanaal ▲	Land	Regio	Naam	Gearchiveerd per kanaal	Tarief	Bedrag
Samenvatting						€ 6.381,16
Facebook Shop (discontinued)	Belgium	N/A	VAT	Not Filed	21,000%	€ 79,93
Online Store	Belgium	N/A	VAT	Not Filed	21,000%	€ 6.301,23

Weergave van 2 van 2 resultaten.

## Vaste jaarlijkse kosten

- Domeinnaam inclusief mail & spamfilter (nog geldig tot 21-11-2024): €48,99

## Variabele kosten

- Print on demand kosten 1 december 2019 tot en met 29 februari 2020:

### Statistics

Club Supporters

Dec 1, 2019 - Feb 29, 2020

#### Club Supporters (€EUR) ⓘ

All stats are displayed according to the time in Los Angeles, CA

Summary	Best-selling	Costs
<b>Average fulfillment time</b> ⓘ <b>1.89 days</b>	<b>Paid orders</b> ⓘ <b>438</b>	<b>Order chart</b> <span>438 orders this period</span> Avg. orders per day: <b>4.87</b> Avg. items per order: <b>1.23</b> Avg. Printful costs: <b>€16.35</b>
<b>Total order costs</b> ⓘ <b>€7,163.16</b>	<b>Profit</b> ⓘ <b>€9,387.79</b>	

- Print on demand kosten 1 maart 2020 tot en met 30 juni 2020:

### Statistics

Club Supporters

Mar 1, 2020 - Jun 30, 2020

#### Club Supporters (€EUR) ⓘ

All stats are displayed according to the time in Los Angeles, CA

Summary	Best-selling	Costs
<b>Average fulfillment time</b> ⓘ <b>4.46 days</b> <small>Compared to previous period</small>	<b>Paid orders</b> ⓘ <b>562</b> <small>Compared to previous period</small>	<b>Order chart</b> <span>562 orders this period</span> Avg. orders per day: <b>4.64</b> Avg. items per order: <b>1.36</b> Avg. Printful costs: <b>€16.50</b>
<b>Total order costs</b> ⓘ <b>€9,271.57</b> <small>Compared to previous period</small>	<b>Profit</b> ⓘ <b>€11,653.83</b> <small>Compared to previous period</small>	

- Totaal print on demand kosten: €7.163,16 + €9.271,57 = €16.434,73

- Facebook kosten: €5.115,07

Uit / aan	Campagne	Weergaven	Frequentie	Kostprijs per resultaat	ROAS (rendement op advertentie...)	Besteed bedrag	Conversiewaarde aankopen
<input type="checkbox"/>		2.684	21.139	7,88	6,43 € Per aankoop	5,85	377,96 €
<input type="checkbox"/>		11.832	21.797	1,84	8,17 € Per aankoop	3,71	242,61 €
<input type="checkbox"/>		24.016	41.223	1,72	14,34 € Per aankoop	2,32	266,09 €
<input type="checkbox"/>		8.076	10.422	1,29	7,56 € Per aankoop	4,64	210,19 €
<input type="checkbox"/>		35.312	208.599	5,91	10,98 € Per aankoop	3,53	2.285,07 €
<input type="checkbox"/>		81.168	533.079	6,57	8,17 € Per aankoop	4,44	6.597,96 €
<input type="checkbox"/>		4.276	8.324	1,95	21,66 € Per aankoop	2,58	55,90 €
<input type="checkbox"/>		5.420	15.813	2,92	14,97 € Per aankoop	2,31	103,85 €
<input type="checkbox"/>		17.472	43.772	2,51	10,45 € Per aankoop	4,19	437,30 €
<input type="checkbox"/>		15.712	53.634	3,41	6,68 € Per aankoop	5,38	898,50 €
<b>Resultaten van 17 campagnes</b>		<b>203.040</b>	<b>1.720.003</b>	<b>8,47</b>	<b>—</b>	<b>4,07</b>	<b>20.801,39 €</b>
Verwijderde items worden uitgesloten		Personen	Totaal	Per persoon	Meerdere conversies	Gemiddelde	Totaal uitgegeven

In totaal zorgden 17 advertentiecampaagnes met de totale kostprijs van €5.115,07 en een return on ad spend (ROAS) van gemiddeld 4,07 voor een omzet van €20.801,39. Deze advertentiecampaagnes kunnen eenvoudigweg geëxporteerd worden.

Tot slot zijn er nog wat 'lagere' kosten:

- Shopify kosten: €834,01
- Mollie kosten: €484,45 (nu dus ook Shopify payments mogelijk!)
- Google kosten: €416,93
- Bpost kosten om verkeerde maat naar andere klant te sturen: €28

## **Winst Club Supporters**

- Totale tijd: 6,53 maanden
- Totaal omzet: €36.844,85
- Totaal BTW: €6.381,16
- Totaal kosten: €23.362,18
- Totaal winst: €7.101,51



## Toekomstige omzetverwachtingen en opportuniteiten

Het moeilijkste werk ligt achter de rug bij deze webshop. Er is een geautomatiseerd systeem op poten gezet met winstgevendende producten en het vertrouwen van een eerste groep van 875 klanten is helemaal waargemaakt. Getuige daarvan de uitsluitend positieve recensies. Zelf draag ik de kledij nu al enkele jaren en deze ziet er nog steeds prima uit. Klanten uit het verleden zijn bereid om opnieuw te kopen en via mond-tot-mondreclame zullen er ook nieuwe fans de weg vinden naar Club Supporters. Bovendien is er nog veel potentieel. Zo heeft Club Brugge momenteel 420.000 likes op Facebook.

Een eenvoudige mogelijkheid om de winst te doen toenemen is het verhogen van de prijzen van de truien (€37,95) en hoodies (€39,95). Deze zie je vaak voor een prijs rond de €50 aangeboden worden. Met de informatie die ik nu heb, zou ik de T-shirts laten staan op €27,95, de truien aan €47,95 aanbieden en de hoodies aan €49,95.

Daarnaast kan je er ook voor kiezen om af te stappen van de samenwerking met een print on demand bedrijf. Als je kiest voor een lokale drukkerij zal je gegarandeerd meer marge hebben op de aangeboden producten. Je kan ook nog een stap verder gaan en opteren voor een eigen printmachine.

Voorts is er in het verleden maar één e-mail verzonden naar de subscribers. Idealiter automatiseer je een e-mailstroom met bijvoorbeeld een kortingscode als iemand al x aantal tijd niets meer gekocht heeft, een bon bij zijn/haar verjaardag,... En ook op het vlak van upselling en cross-selling liggen er mogelijkheden om de gemiddelde bestelwaarde op te krikken. In Shopify bestaan er apps die dit proces kunnen automatiseren, maar helaas heb ik zelf nooit de tijd genomen om hier werk van te maken voor deze webshop.