



MAAK UW BEDRIJF TOEKOMSTBESTENDIG  
MET FLEXIBELE E-COMMERCE:

# Het concurrentievoordeel van Open SaaS



# Een omslagpunt op het gebied van e-commerce



De acceptatie van e-commerce nam in de VS als gevolg van de COVID-19-pandemie een grote vlucht, hoewel de sector wereldwijd naar verwachting **nog slechts 16,5% zal groeien** — in vergelijking met 20,2% in 2019. Deze afname kan volgens eMarketer “teruggevoerd worden tot grote vaartverminderingen die zich jaar-op-jaar voordeden in twee grote markten: China en India.”

- ▲ De recessie in China wordt hoogstwaarschijnlijk weerspiegeld in de e-commerceprestaties van het land
- ▲ De e-commercebedrijven in India “hebben de lockdownperiode niet zo goed kunnen benutten als hun collega’s in andere landen.”

Maar het verhaal is voor elke markt weer anders: in sommige markten is e-commerce toegenomen, in anderen juist vrij vlak gebleven.

Hoe dan ook, het belang van e-commerce kan tegenwoordig niet meer over het hoofd gezien worden. Steeds meer winkeliers, merken, grote ondernemingen en eenmanszaken beginnen een e-commercewinkel, krijgen te maken met nieuwe problemen en vinden er creatieve oplossingen voor.

Daarom is het zo belangrijk om overal op voorbereid te zijn. De innovaties stapelen zich zo snel op dat niemand kan voorspellen hoe de toekomst er zelfs op de korte termijn uit zal zien en de verwachtingen van klanten stijgen navenant. Het ironische is dat de winkelervaring er tegenwoordig meer dan ooit toe doet, ondanks of misschien wel dankzij het feit dat mensen hun spullen steeds vaker online en niet in de winkel kopen.

Om op het drukbevolkte e-commerceveld mee te kunnen spelen en aan de steeds hogere (en veranderende) verwachtingen van klanten te kunnen voldoen, moeten bedrijven een frictieloze en toonaangevende ervaring bieden om hun concurrenten een stapje voor te blijven: de klassieke motor achter innovatie die de sector vooruit blijft stuwten.

Retailers moeten daarom flexibiliteit in hun bedrijfsplannen inbouwen en investeren in zaken die hen een technologische voorsprong geven.

U heeft een flexibel, schaalbaar en betrouwbaar e-commerceplatform nodig om u op dit vlak te ondersteunen. Het is op de lange termijn essentieel dat u een flexibel, toekomstbestendig bedrijf opbouwt om van de groeiende kansen in e-commerce te kunnen profiteren en de concurrentie voor te blijven.



# Flexibiliteit, schaalbaarheid en keuzevrijheid

Van personalisatie en een frictieloos kooptraject tot realtime klantenondersteuning en een breed aanbod van betaalmethoden waaruit kopers kunnen kiezen: de impliciete eisen van de klant zorgen voor een steeds veranderend e-commercelandschap.

Dit betekent dat u uw bedrijf op een steeds veranderende toekomst moet voorbereiden. Het hebben van een goede basis in de vorm van het juiste platform is daarom van groot belang.

Nog niet eens zo heel lang geleden waren opensource-platforms de ultieme keuze voor bedrijven die flexibiliteit nodig hadden. Met deze platforms kunnen ontwikkelaars de broncode veranderen en op eindeloze manieren aanpassen, als uw ontwikkelaars daar tenminste tijd voor hebben. Ze zijn waarschijnlijk zo druk met het doorvoeren van upgrades en beveiligingsfixes dat ze niet snel genoeg kunnen reageren om van die aanpassingsmogelijkheden te kunnen profiteren.

SaaS-platforms nemen de noodzaak voor hosting, beveiliging en onderhoud weg, hoewel ze innovatie soms in de weg kunnen staan. De mate van innovatie die er op een SaaS-platform mogelijk is, moet per geval worden beoordeeld. Toen SaaS (Software-as-a-Service)-platforms op de markt verschenen, werden ze voornamelijk gezien als een zwarte doos zonder veel ruimte voor individuele aanpassingen. U kon uw platform alleen aan uw eigen wensen aanpassen door de broncode ervan te veranderen.

Maar de tijden veranderen. Tegenwoordig zijn er SaaS-opties beschikbaar die u de flexibiliteit en keuzevrijheid bieden die u nodig heeft, zonder de onvermijdelijke back-endproblemen waar u wel zonder kunt.

Beschouw e-commerce als een stad. Het platform dat u kiest is het huis van uw bedrijf. Een opensource-platform ziet eruit als een traditionele eengezinswoning. De eigenaar is voor het hele huis verantwoordelijk, van het sanitair en de bedrading tot de aankoop van nieuw meubilair, de tuin, gemeenschappelijke kosten en een beveiligingssysteem.



Een SaaS-platform is beter te vergelijken met een appartement. De kosten voor sanitaironderhoud en elektriciteit zijn bij de huur inbegrepen en de woning wordt gemeubileerd opgeleverd, met inbegrip van kasten, keuken en badkamersanitair. Allemaal niet van al te hoge kwaliteit maar toch reuzefunctioneel. In sommige flats mogen de muren geschilderd worden, maar wordt er met een schuin oog tegenaan gekeken als u het tapijt eruit wil trekken en er een parketvloer in wilt leggen.

Met de opensource-optie is de huiseigenaar aansprakelijk voor veel problemen, terwijl u met een SaaS-platform — de traditionele, gesloten vorm ervan in ieder geval — maar weinig opties tot personalisatie heeft.

Open SaaS — de BigCommerce-benadering van SaaS — biedt u echter meer de levensstijl van een luxe koopflat. Het sanitair, nutsvoorzieningen en het beveiligingssysteem zijn allemaal bij de prijs inbegrepen en u heeft de vrijheid om het interieur geheel naar eigen wens aan te passen. U kunt onderdelen verplaatsen, toevoegen of uithalen. U kunt het uiterlijk en de functionaliteit ervan wijzigen. Zolang het structureel maar klopt, mag u ermee doen wat u wilt.

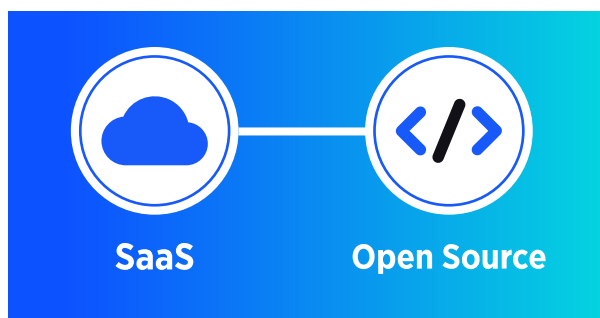
## De Open SaaS-benadering

---

BigCommerce combineert het beste van de opensource- en SaaS-werelden dankzij een modulaire aanpak van e-commerce. Retailers kunnen zelf de onderdelen samenstellen die de vele verschillende en unieke behoeften van hun klanten ondersteunen om zo uitzonderlijke winkelervaringen te bieden.

Door de vrijheid en flexibiliteit van opensource-software te combineren met het gemak, de veiligheid en de betrouwbaarheid van een SaaS-platform — vaak tegen lagere totale eigendomskosten (TCO) — kunnen merken klanten beter bereiken, en snel op schommelingen in de markt en veranderende klantverwachtingen reageren.

Zo heeft u dus het beste van twee werelden.



**“U hoeft niet te kiezen tussen de personalisatiemogelijkheden van opensource-software en de onderhoudsarme veiligheid en stabiliteit van SaaS. Open SaaS biedt u het beste van beide opties, zoveel als mogelijk is.”**

NATE STEWART, VP PLATFORM STRATEGY, [BIGCOMMERCE](#)

Bij Open SaaS gaat het er vooral om unieke winkelervaringen te creëren op een zo breed mogelijk spectrum van complexiteit. U kunt uw product snel op de markt brengen en beginnen te verkopen met behulp van enkele eenvoudig installeerbare tools. Maar daar hoeft u het niet bij te laten. BigCommerce biedt u de flexibiliteit om complexere, groeistimulerende klantervaringen te leveren zonder er een nieuw platform voor te vinden.



In plaats van vast te zitten aan het softwarepakket van een bepaalde leverancier of beperkt te worden door hun kant-en-klare functionaliteit, kunt u met een open systeem individuele onderdelen met elkaar verbinden als verschillende bouwstenen in een architectuur en zo iets opbouwen dat voor uw bedrijf werkt. BigCommerce maakt het u gemakkelijk om de ingebouwde functionaliteit van het platform uit te breiden en met honderden apps en partners te integreren, zodat u uw klanten tegemoet kunt komen en de winkelervaring kunt bieden die u voor ogen hebt.

Sommige retailers beschikken over een intern ontwikkelingsteam dat het stabiele kader van het platform gebruikt om er hun eigen elementen aan toe te voegen. Digitale bureaus zijn een goede optie voor bedrijven die het zonder een intern team aan ontwikkelaars moeten stellen. Anderen kiezen voor een headless-benadering voor hun e-commerce, op zoek naar het ultieme maatwerk.

Als u voor een headless commerce-strategie kiest, krijgt u de mogelijkheid om populaire contentmanagementsystemen te gebruiken zoals [WordPress](#) en [Drupal](#), digitale ervaringsplatforms zoals [Adobe Experience Manager](#), progressieve webapps (PWA's), of zelfs uw eigen op maat gemaakte oplossing. U kunt headless commerce ook gebruiken om meerdere winkelletalages of zelfs commerce-ervaringen via IoT-apparaten mogelijk te maken, en meer.

# Hoe BigCommerce-winkeliers succes boekten met Open SaaS

De innovatiesnelheid zal de komende tijd heus niet afnemen. De innovaties blijven zich opstapelen. En er liggen vast nog een paar grote doorbraken op het gebied van online shopping in het verschiet. Daarom is het juist zo belangrijk om flexibel te blijven.

Met Open SaaS heeft u de flexibiliteit om uw aanbod aan te passen, van een eenvoudige, mooie winkeletalage tot een complex pakket van geïntegreerde verkoopkanalen in verschillende landen en/of op verschillende apparaten.



**“Het Open SaaS-platform dat BigCommerce biedt en waarin het beste van twee werelden wordt gecombineerd, is essentieel voor moderne retailers. Winkeliers moeten vandaag op een platform kunnen werken waarmee ze meerdere dingen tegelijk kunnen doen: een aangepaste architectuur, flexibiliteit en robuuste integraties, omdat alle winkeliers en bedrijfsmodellen weer anders zijn en andere behoeften hebben.”**

ALDUS MICHAEL PRUSICH, DIRECTEUR BEDRIJFSONTWIKKELING,  
**1 DIGITAL AGENCY**

Het implementeren van de juiste architectuur betekent tegenwoordig dat u een platform moet kiezen waarmee u uw product makkelijk op de markt kunt brengen en waarop u onbeperkt kunt groeien en innoveren, tot ver in de toekomst. Zelfs als u momenteel nog prima overweg kunt met een traditionele SaaS, kunt u met een gerust hart voor BigCommerce kiezen in de wetenschap dat u dan later, wanneer u meer functionaliteit nodig hebt, uw activiteiten niet naar een nieuw platform hoeft te migreren.

De technologiestack voor toekomstbestendige e-commerce is flexibel, schaalbaar en geeft u een grote keuzevrijheid, zodat u de voortdurend veranderende, onzekere handelsomgeving kunt bijhouden en de groeisnelheid van uw bedrijf kunt bijbenen, zonder u zorgen te hoeven maken over beveiliging, servers of software-upgrades.

Als uw ontwikkelaars niet voortdurend bezig hoeven te zijn met software- of serveronderhoud in de kelder van uw gebouw, hebben ze meer tijd om de innovatieve ervaringen te ontwikkelen die u nodig heeft om mee te kunnen blijven doen in het snelle e-commercelandschap van tegenwoordig.



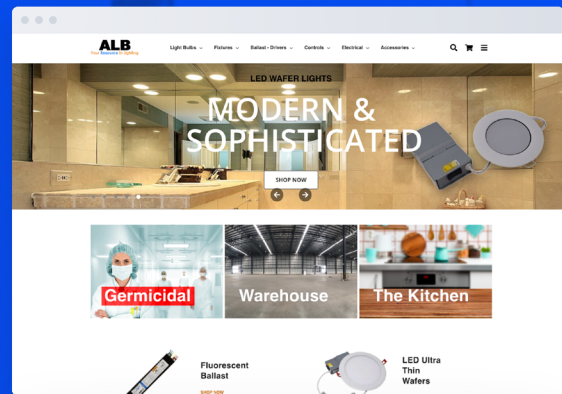
# Atlanta Light Bulbs sluit backoffice aan

Net als veel andere B2B-merken is, **Atlanta Light Bulbs** sterk afhankelijk van hun zakelijke oplossing voor resourceplanning: “We gebruiken Epicor Prophet 21 als ons ERP-systeem. De distributiesoftware is enorm. Het fungeert als het brein van de hele onderneming en is het enige systeem dat we gebruiken”, zegt Doug Root, CEO van het bedrijf.

Deze keuzevrijheid kan grote gevolgen hebben voor de efficiëntie van uw bedrijf, maar ook voor uw groeipotentieel. Wanneer u al uw backofficesystemen integreert, kunnen uw bedrijfsgegevens hier vrijelijk doorheen stromen, wat u waardevolle bedrijfs- en klanteninzichten oplevert waarmee u uw activiteiten kunt optimaliseren.



Atlanta Light Bulbs beheert zo'n 8700 producten via BigCommerce.



**“Het is van vitaal belang dat alle systemen die op ons ERP zijn aangesloten goed werken met BigCommerce — en dat is inderdaad het geval.”**

DOUG ROOT, CEO



# Burrow kiest voor headless

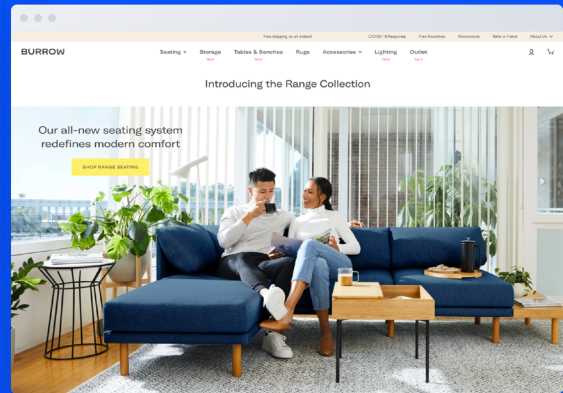
D2C-meubelbedrijf **Burrow** wilde een meer gepersonaliseerde klantervaring leveren. Na verschillende e-commerceplatformoplossingen te hebben bekeken, kwamen ze tot de conclusie dat de meeste ervan niet flexibel genoeg waren en geen ruimte boden voor creativiteit of strategische groei.



Met BigCommerce kon Burrow een site opbouwen met behulp van een headlesscommerce-architectuur.

Met headless kunt u de grenzen van uw bestaande e-commerceplatform verleggen. De front- en backends worden ontkoppeld, waardoor er transacties in een aantal verschillende contexten mogelijk worden. Met volledige controle over uw front-end(s), of dit nu een CMS, DXP, PWA of aangepaste oplossing is, kunt u sneller reageren op veranderende klanten- en marktverwachtingen.

“Naast de operationele functies van headless heeft het ons ook veel creatieve voordelen opgeleverd. We gebruiken een headless CMS om ons platform te moderniseren en een geweldige digitale ervaring op meerdere kanalen te creëren”, zegt Chopra.



“De andere platforms die we hebben bekeken, stopten weinig tot geen tijd in het vinden van een oplossing of framework dat goed bij ons bedrijf zou passen. In plaats daarvan probeerden ze ons bedrijf in hun framework te laten passen.”

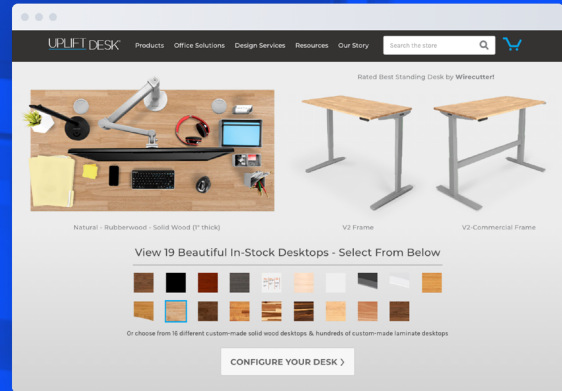
KABEER CHOPRA,  
MEDE-OPRICHTER

Na de lancering van hun site op BigCommerce heeft Burrow de conversieratio in slechts twee maanden tijd met 30% weten te verhogen.

# UPLIFT Desk maakt productaanpassing mogelijk

Het kan soms moeilijk zijn om een echt passende definitie van het woord ‘innovatie’ te vinden. Op zijn eenvoudigst is een innovatie een nieuwe manier vinden om aan de behoeften van uw klanten te voldoen. En u heeft een platform nodig dat deze innovatie voor u kan uitvoeren. Hier geven we u een voorbeeld.

**UPLIFT Desk** weet dat het juiste bureau voor elke klant weer anders is. De flexibiliteit van BigCommerce maakte het UPLIFT mogelijk om hun eigen aangepaste oplossing te bouwen op het platform waarop “klanten het ontstaan van hun eigen bureau virtueel op hun scherm kunnen volgen”, aldus het team.



**“Sinds de lancering van onze Desk Builder-functie hebben we een aanzienlijke stijging in het aantal bestellingen gezien, vergeleken met de periode ervoor.”**

**BRIAN GENCHUR,**  
DIRECTEUR MARKETING  
EN PR

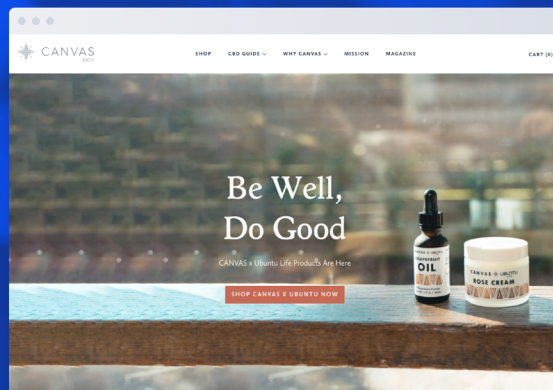


# Canvas 1839 bouwt een eigen PWA

PWA's worden steeds populairder, met name vanwege de app-achtige prestaties die ze kunnen leveren op verschillende apparaten. Met een PWA kunt u uw site optimaliseren om overal en op alle apparaten supersnelle mobiele prestaties te leveren.

CBD-bedrijf **Canvas 1839** heeft ervoor gekozen om een headless site te ontwikkelen met behulp van een progressieve webapp (PWA).

Zo kregen ontwikkelaars de ruimte om een aantrekkelijke frontend-ervaring op te bouwen, terwijl marketeers de vele pagina's met inhoud vulden — allemaal volledig geïntegreerd met de rest van de website.



“We hadden er meer vertrouwen in dat we eventuele uitdagingen aankonden met tools zoals **Gatsby**, **React**, en GraphQL dan met de vrij beperkende platformspecifieke tools van sommige aanbieders, die meer gericht zijn op het leveren van een traditionele e-commerce-ervaring.”

COREY WARD, SENIOR WEBONTWIKKELAAR



CANVAS 1839



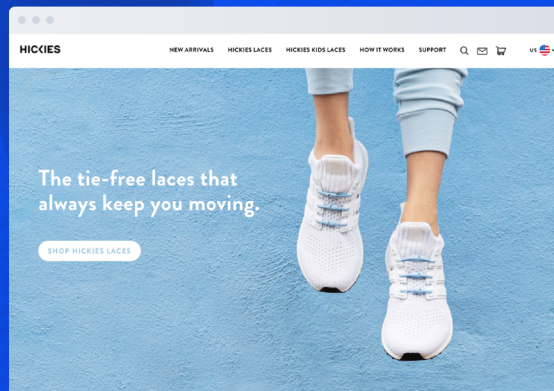
# Hickies ontgroeit Shopify

“We hadden een systeem nodig waarmee we konden groeien en begonnen om ons heen te kijken naar nieuwe mogelijkheden. We zochten naar een semi-beheerd platform met meer functies voor ontwikkelaars, internationale mogelijkheden en ruimte voor groei en schaalbaarheid.”

JONATHAN SEGEV, TECHNOLOGIEDIRECTEUR, **HICKIES**

Segev vervolgt: “Een van de belangrijkste redenen waarom we bij BigCommerce terechtkwamen was dat zij verschillende betaalgateways konden integreren.”

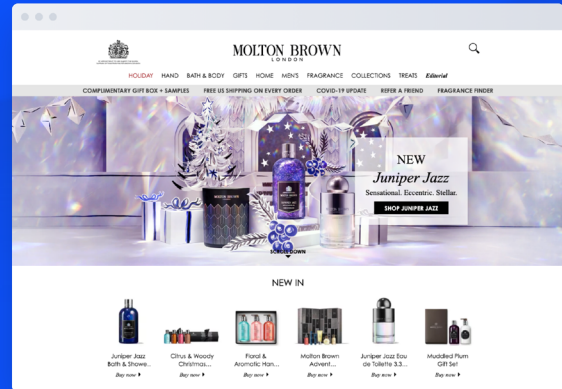
De mogelijkheid om klanten tegemoet te komen is cruciaal voor aanhoudende groei. Hickies deed dit door extra betaalmethoden toe te voegen. Molton Brown deed dit door uit te breiden naar nieuwe internationale markten.



# Molton Brown groeit in nieuwe markten

Het internationale parfumhuis **Molton Brown** beschikt over e-commercekanalen in enkele grote markten zoals de VS, het VK en Japan. Het heeft ook ambitieuze internationale groeiplannen. In samenwerking met **Inviqa** besloot Molton Brown dat het een centraal platform nodig had van waaruit het bedrijf **snel en relatief eenvoudig** gestroomlijnde e-commerce-oplossingen op meerdere distributiemarkten kon lanceren en opschalen.

En dat centrale platform moest flexibel genoeg zijn om de groeisnelheid van het bedrijf bij te houden. Internationale partners moesten snel producten op de markt kunnen brengen, en de vrijheid hebben om aan essentiële eisen in hun individuele markten te voldoen.



Ondanks de gevolgen van COVID-19 heeft de focus van Molton Brown op digitale versnelling en internationale

e-commerce hen geen windeieren gelegd en hebben ze een **groei van 81% op jaarbasis** in online verkopen weten neer te zetten.

**“We proberen onze e-commerceplatforms samen met onze partners op te bouwen, om een gevoel van betrouwbaarheid in te boezemen en merksynergieën te creëren met Molton Brown. Daarom werken we met het BigCommerce-platform en gebruiken we Inviqa als ons digitale ervaringsbureau.”**

**MARK JOHNSON**, WERELDWIJD DIRECTEUR



# De kansen voor e-commerce zijn groter dan ooit

De groei in e-commerce is de laatste jaren al heel sterk geweest, maar de COVID-19-pandemie heeft deze groei in 2020 alleen maar versterkt.

Zoals Andrew Lipsman, hoofdanalyst van eMarketer het onlangs in een [artikel van TechCrunch verwoordde](#): “De ontwikkelingen zoals die zich voordoen op het gebied van e-commerce zijn absoluut ongekend, met groeipercentages die alles zullen overtreffen wat we sinds de Grote Recessie hebben gezien.”

Maar de concurrentie blijft ondertussen niet stilzitten.

Die concurrentie vormt trouwens een grote innovatiestimulerende kracht en maakt het meer dan ooit noodzakelijk voor uw bedrijf om op alles te zijn voorbereid.



Niemand weet precies wat de toekomst voor ons in petto heeft op het gebied van e-commercetrends en -technologie, maar het is wel duidelijk dat een goed aanpassingsvermogen geen overbodige luxe is. Merken en retailers moeten zorgen dat ze wendbaar blijven en investeren in de prestaties, marketing en logistieke activiteiten van hun online bedrijf.

**“We moeten de gebeurtenissen altijd een stapje voor blijven. Met BigCommerce kunnen we toekomstbestendige ervaringen creëren. Wat we nu opbouwen kan altijd makkelijk worden geüpdatet zonder een heel nieuw systeem of framework te verzinnen of ontwikkelen.”**

DMITRY GNATOVSKY, UX-ONTWERPER, **DIGITLHAUS AGENCY**

BigCommerce is ooit begonnen als een gebruiksvriendelijk, alles-in-éénplatform, maar is tegenwoordig meer dan dat. Het is een manier om ervaringen die ooit als onmogelijk werden beschouwd in e-commercerealiteit om te zetten.



Onze innovatieve Open SaaS-filosofie helpt handelaars om hun risico's te verkleinen door ervoor te zorgen dat ons platform zich aan de tijd kan aanpassen en kan meegroeien met zijn gebruikers, zodat u niet telkens een nieuw platform nodig heeft terwijl u groeit.

Met de mogelijkheden van Open SaaS heeft u de vrijheid om de e-commerce-ervaring op uw situatie af te stemmen, waar u ook mee bezig bent.

**Ontdek hoe flexibele Open SaaS u kan helpen een bedrijf op te bouwen dat kan blijven innoveren en groeien.**

**Vraag nu een demo aan.**

