

WHITEPAPER

WHITEPAPER VERENIGD KONINKRIJK

Ga voor resultaat
in het Verenigd
Koninkrijk.





**BREAKING
THROUGH
BORDERS®**

Introductie.

Uitbreiden naar het Verenigd Koninkrijk is een aantrekkelijke optie: met een totale jaarlijkse omzet van €200 miljard in 2023 is dit een van de meest volwassen en succesvolle e-commercemarkten in Europa. Het gemiddelde besteedbare inkomen ligt in veel regio's in het VK hoger dan in Nederland. Deze koopkracht, gecombineerd met een sterke vraag naar zowel binnenlandse als internationale producten.

Ongeveer 40% van de Britse online shoppers doet cross-border aankopen, vooral uit EU-landen zoals Nederland, Duitsland en Frankrijk. Dit betekent dat Nederlandse bedrijven een sterke concurrentiepositie kunnen opbouwen door in te spelen op deze internationale vraag. De competitie is erg sterk in het VK, wat voor uitdagingen kan zorgen. Sinds 31 januari 2020 is het VK geen EU-lid meer, waardoor een goede voorbereiding extra belangrijk is.

Inhoudsopgave.

1.	BEGRIJP DE MARKT.	E-commerce cijfers in het Verenigd Koninkrijk	p. 06
		Regio's in het Verenigd Koninkrijk	p. 8
		Juridische Aspecten en Webshopvereisten	p. 16
2.	BEGRIJP JE KLANT.	De consument in het Verenigd Koninkrijk	p. 20
		Internetgebruik in het Verenigd Koninkrijk	p. 23
		Cultuurverschillen en lokalisatie	p. 26
3.	KIES JE SPEELVELD.	Platformmarketing in het Verenigd Koninkrijk	p. 32
		Marketing- en Verkoopstrategieën in het Verenigd Koninkrijk	p. 35
4.	SNELLER. BETER. BINNEN.	Logistiek en Fulfilment	p. 39
5.	BREAK THROUGH.	Samenvatting en vooruitblik	p. 44

01.

BEGRIJP DE MARKT.

Zonder voorbereiding verkopen
in het VK? Bijna net zo'n slecht
idee als Brexit.



Het Verenigd Koninkrijk is geen makkelijke markt – het is er één vol concurrentie, hoge klantverwachtingen en ijzersterke platforms. Britten willen snelheid, duidelijkheid en vooral geen gedoe. Online shoppen is hier dagelijkse kost, maar alleen merken die weten hoe ze zich onderscheiden én vertrouwen opbouwen, blijven hangen. In dit hoofdstuk leer je hoe je je merk positioneert voor een publiek dat geen tijd heeft voor halve beloftes en lege slogans.

E-commerce in cijfers.	p. 06
Regio's in het Verenigd Koninkrijk	p. 8
Juridische Aspecten en Webshopvereisten	p. 16

E-commerce in cijfers.

Domineer in de e-commerce markt van het Verenigd Koninkrijk

INTRO

Het Verenigd Koninkrijk heeft een totale bevolking van ongeveer 67 miljoen mensen. De officiële taal is Engels, waardoor het voor Nederlandse ondernemers relatief eenvoudig is om de Britse markt te betreden. De valuta van het Verenigd Koninkrijk is het Britse pond (GBP).

67 miljoen

mensen woonachtig in het
Verenigd Koninkrijk.

€93,4 miljard

euro aan omzet in de
e-commerce markt.

87%

internetpenetratie.

50 Mbps

gemiddelde
internetnetsnelheid.

Overzicht van de e-commercemarkt

De e-commercemarkt in het Verenigd Koninkrijk behoort wereldwijd tot de grootste en meest volwassen markten. In 2023 bedroeg de totale jaarlijkse omzet van de Britse e-commercemarkt naar schatting €93,4 miljard, waarmee het VK op Duitsland na de grootste e-commercemarkt van Europa is. Ondanks de dreigende verzadiging van de markt groeit de online retail nog steeds, met een jaarlijkse groei van 8% tussen 2021 en 2023.

Het hoge percentage van de bevolking dat internettoegang heeft (87%) en online winkelt (80%) maakt de Britse markt onderscheidend. Dit betekent dat bijna 54 miljoen mensen online shoppen in het VK. De gemiddelde internetsnelheid in het VK ligt rond de 50 Mbps, wat zelfs bij video-inhoud bekijken of interactieve webshops gebruiken soepel laat verlopen.

Tabel: Vergelijking van B2C e-commerce cijfers per land (2023)

Land	ccTLD	Inwoners aantal (miljoen)	Totale omzet e-commerce (€ miljard)	% Consumenten dat online shopt	% Consumenten dat crossborder shopt (ondernemingen uit EU- landen)
Nederland	NL	17,8	27,98	92%	34%
België	BE	11,7	14	75%	62%
Duitsland	DE	84,6	110	77%	20%
Frankrijk	FR	68,2	130	77%	39%
Denemarken	DK	5,9	22	89%	40%
Verenigd Konink- rijk	UK	68,2	280,55	89%	55%
Italië	IT	59	80	51%	38%

Regio's in het Verenigd Koninkrijk



Domineer in de e-commerce markt van het Verenigd Koninkrijk

INTRO

Het Verenigd Koninkrijk is niet hetzelfde als Groot-Brittannië: dat is de naam van het eiland waarop de constituerende landen Engeland, Schotland en Wales liggen, terwijl het VK groter is omdat Noord-Ierland daarbij hoort. De meeste Britten wonen in Engeland, Noord-Ierland heeft het minste aantal inwoners. Dit is wel het enige deel van het Verenigd Koninkrijk dat een landgrens heeft. In internationale betrekkingen vormt het Verenigd Koninkrijk meestal één geheel, de grenzen tussen de landen zijn vooral cultureel en politiek bepaald. Zo hebben Schotland en Wales een eigen parlement. Brits Kroonbezit zoals het eiland Man en de Kanaaleilanden Jersey en Guernsey zijn geen onderdelen van het Verenigd Koninkrijk of de Europese Unie, ze maken wél onderdeel uit van de douane-unie van de Europese Gemeenschap.

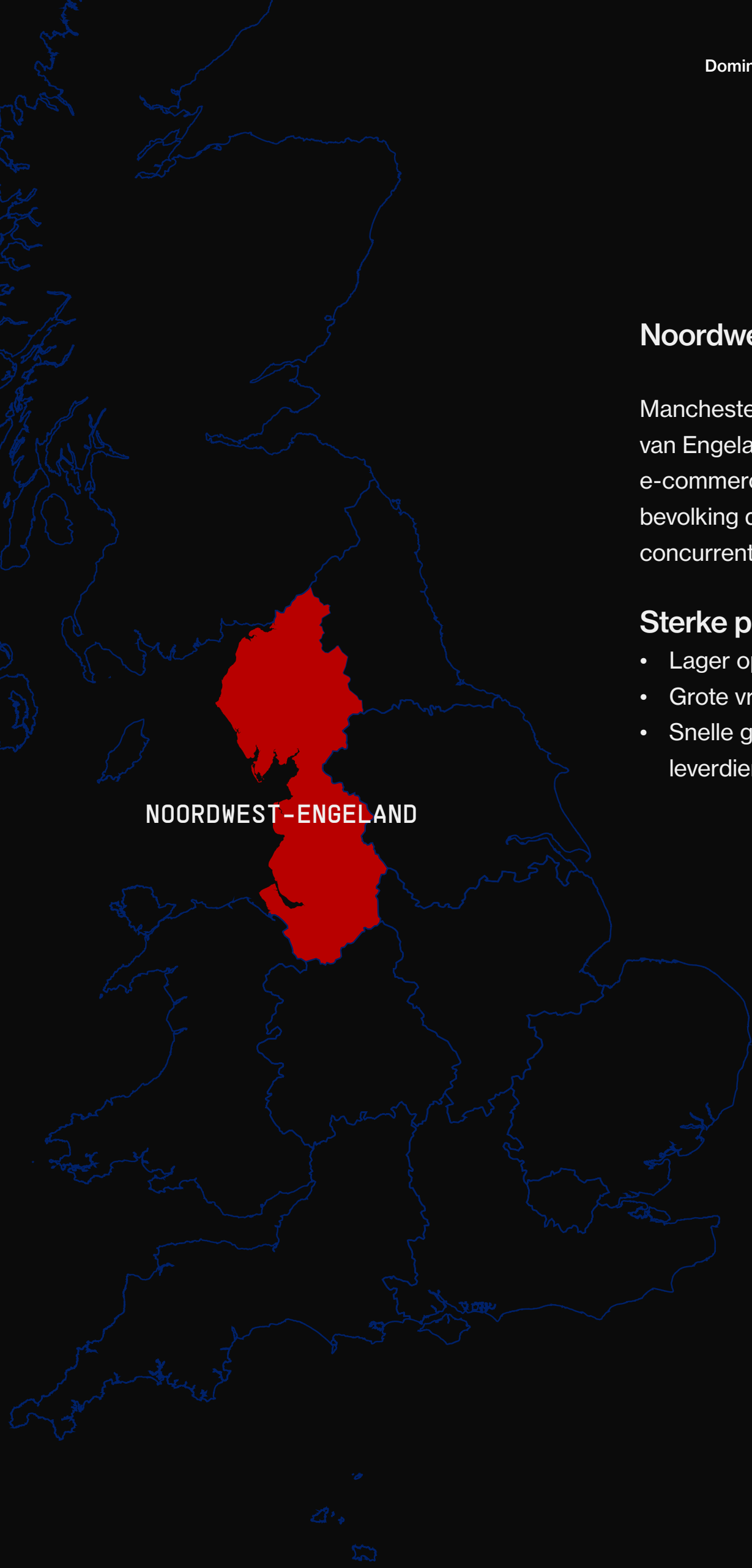


Londen en Zuidoost-Engeland

Londen is de hoofdstad én de economische motor van het VK. Het is een van de rijkste regio's met een hoge koopkracht. Londen is een belangrijk knooppunt voor technologie, financiën en retail, waardoor het een aantrekkelijke markt is voor e-commerce en tech-gedreven bedrijven. Zuidoost-Engeland biedt eveneens toegang tot een welvarende bevolking. Steden zoals Reading en Brighton zijn goed verbonden, wat gunstig is voor bezorging.

Sterke punten:

- Hoog besteedbaar inkomen.
- Mobiele betalingen en technologie zijn volledig ingeburgerd.
- Ideale markt voor premium producten en diensten.



Noordwest-Engeland

Manchester en Liverpool in het noordwesten van Engeland zijn kansrijk door hun groeiende e-commerce activiteit. De regio heeft een jongere bevolking die sterk op tech is gericht, en een lagere concurrentiedruk in vergelijking met Londen.

Sterke punten:

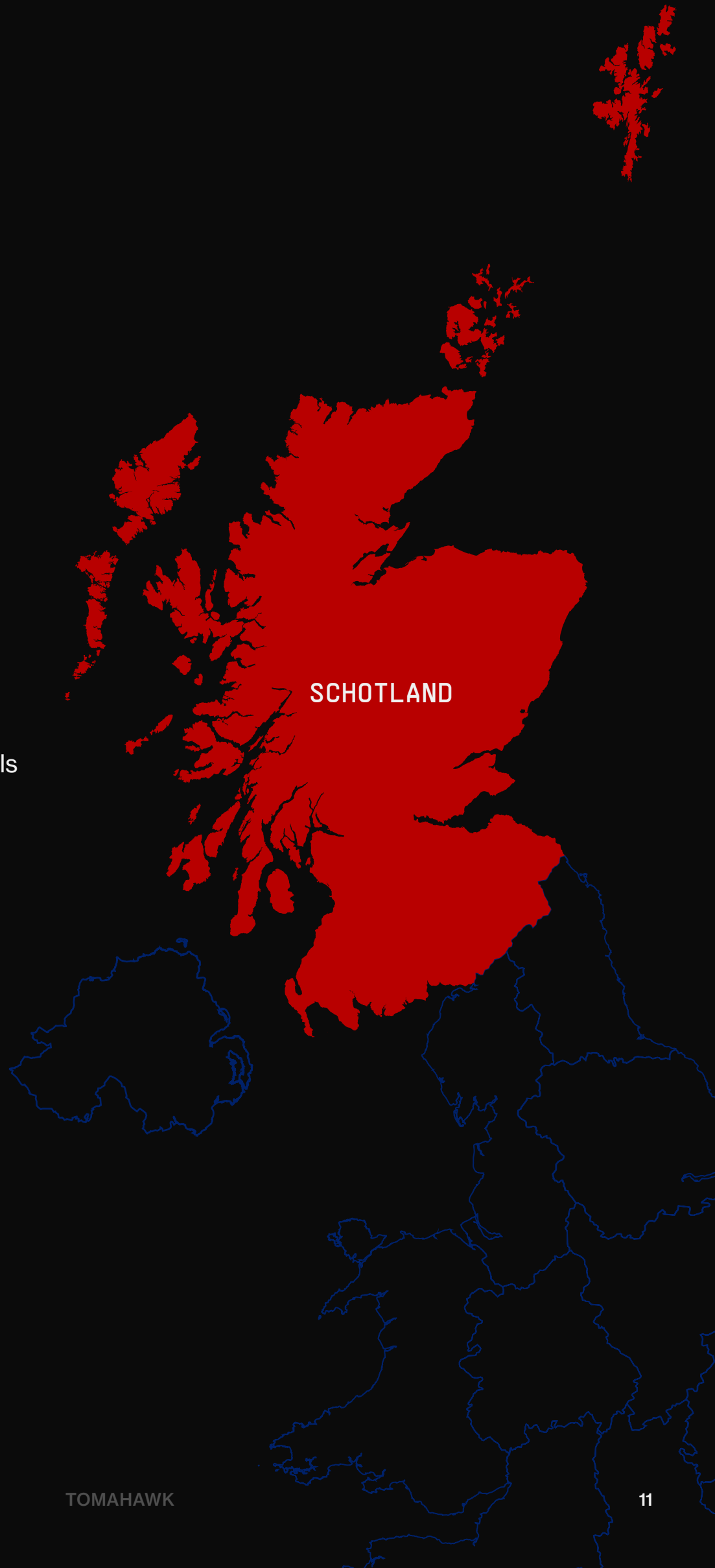
- Lager operationeel kostenplaatje.
- Grote vraag naar fast-fashion en elektronica.
- Snelle groei van online marktplaatsen en leverdiensten.

Schotland

De economische kerngebieden van Schotland zijn Edinburgh en Glasgow. In dit gebied zijn met name duurzame of artisanale producten in trek. De Schotten hebben een sterke eigen identiteit, waardoor de consumenten ook een sterke voorkeur hebben voor Schotse merken. Om daar een voet tussen de deur te krijgen, heb je een gepersonaliseerde aanpak nodig.

Sterke punten:

- Toenemende belangstelling voor unieke, kleinschalige producten.
- Regionale loyaliteit aan merken.
- Goede toegang tot EU-markten via havens zoals Aberdeen.





West Midlands

Birmingham is de grootste stad in de West-Midlands, en vormt een belangrijk transportknooppunt in het VK. De aanwezigheid van distributiecentra en goede verbindingen maakt het een aantrekkelijke regio voor e-commerce bedrijven die snelle bezorging een hoge prioriteit geven.

Sterke punten:

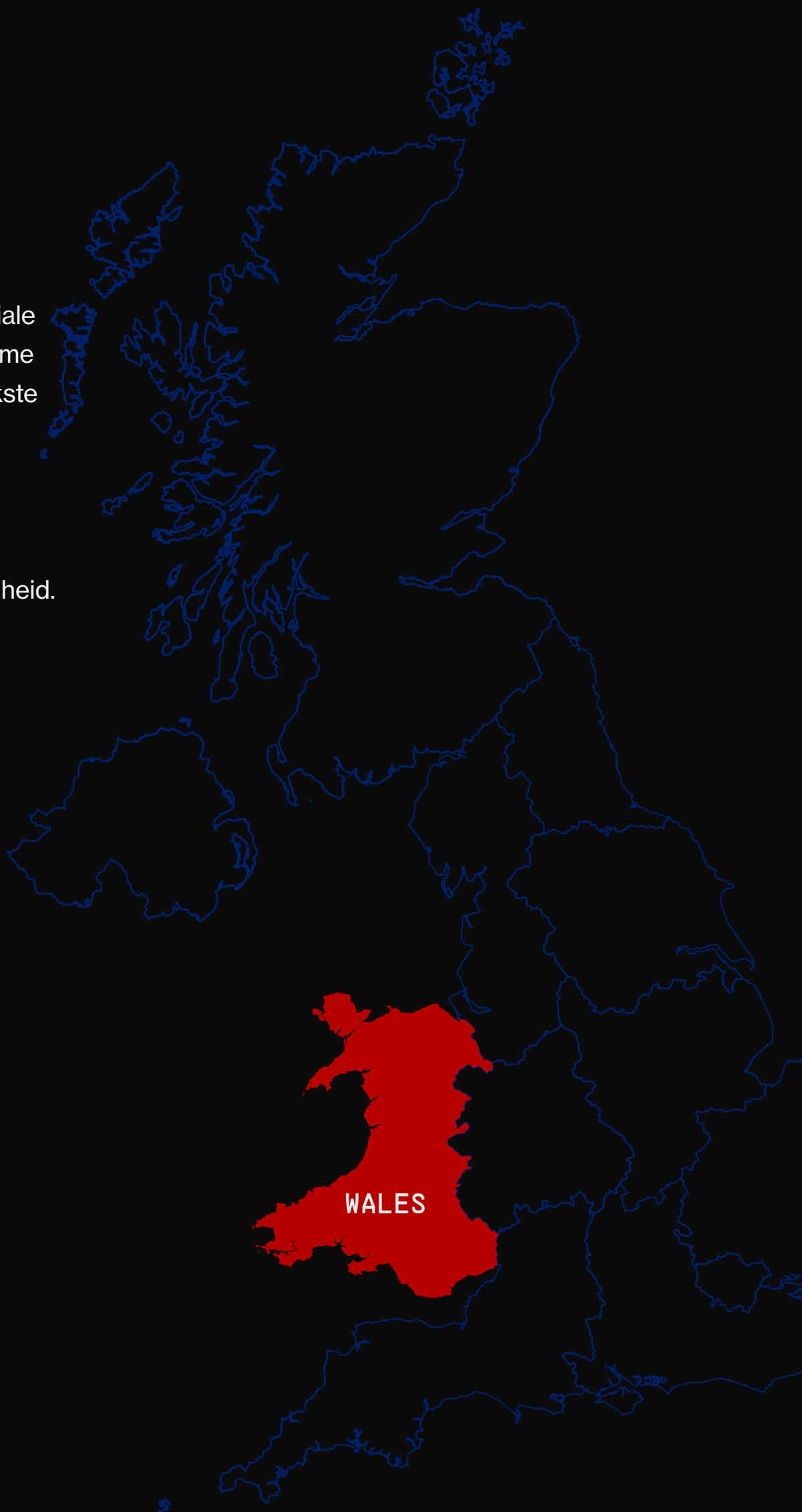
- Centrale ligging voor landelijke distributie.
- Opkomende tech- en e-commerce sector.
- Groeiende vraag naar betaalbare producten.

Wales

Hoewel kleiner in bevolkingsomvang, biedt Wales unieke kansen voor bedrijven in speciale markten zoals outdooractiviteiten en duurzame landbouwproducten. Cardiff is het belangrijkste economische centrum van Wales.

Sterke punten:

- Nichemarkten voor outdoor en duurzaamheid.
- Lagere kosten voor marketing en lokale samenwerking.



Noord-Ierland

Belfast is de hoofdstad van Noord-Ierland. Hier groeit vooral de digitale sector snel. Hoewel Noord-Ierland een kleine economie heeft, deelt het wel een directe grens met de Republiek Ierland. Deze nabijheid biedt veel kansen voor crossborder uitbreiding naar de Ierse markt.

Sterke punten:

- Nabijheid van de Ierse markt.
- Stimuleringsprogramma's voor start-ups.



Juridische Aspecten en Webshopvereisten

INTRO

Hoewel het Verenigd Koninkrijk na Brexit geen deel meer uitmaakt van de Europese Unie, gelden er nog steeds regels op het gebied van consumentenrechten, btw en gegevensbescherming.



Belangrijkste Juridische Vereisten voor webshops

Een van de eerste juridische stappen voor een Nederlandse onderneming die een webshop in het Verenigd Koninkrijk wil starten, is de registratie voor btw. In het VK geldt een standaard btw-tarief van 20%, en bedrijven moeten zich registreren voor btw zodra hun omzet boven de drempel van £85.000 per jaar uitkomt. Sinds de Brexit spelen invoerrechten en douanekosten ook een grote rol, waar je rekening mee moet houden als je goederen vanuit de EU naar het VK exporteert.

De **E-commerce Regulations 2002** verplichten bedrijven om hun volledige contactgegevens te delen via hun website, inclusief een fysiek adres, e-mailadres en telefoonnummer. Daarnaast moeten consumenten uitvoerig geïnformeerd worden over de kenmerken van het product, de totale prijs (inclusief eventuele bijkomende kosten), en de leveringsvoorwaarden.

Een ander belangrijk aspect is de **CE-markering of UKCA-markering** (United Kingdom Conformity Assessed), die na Brexit verplicht is geworden voor producten die in het VK worden verkocht en aan specifieke veiligheidsnormen moeten voldoen. Deze markeringen zijn onmisbaar voor bedrijven die bijvoorbeeld elektronica, speelgoed of medische apparatuur willen verkopen in het VK.

Gegevensbescherming en de UK GDPR

Hoewel het VK geen deel meer uitmaakt van de EU, heeft het land zijn eigen versie van de Europese privacywetgeving aangenomen: de United Kingdom General Data Protection Regulation (UK GDPR) aangenomen. Net als bij de EU-GDPR moeten ondernemers ervoor zorgen dat zij hun privacybeleid communiceren op de website. Daarnaast moeten klanten hun toestemming kunnen geven voor gegevensverzameling, en hebben ze het recht om hun gegevens in te zien of te laten verwijderen. Als je betalingsgegevens of medische gegevens verwerkt, zijn extra beveiligingsmaatregelen noodzakelijk. Nederlandse bedrijven die al aan de EU GDPR voldoen, kunnen meestal dezelfde richtlijnen volgen. In sommige gevallen zijn er wel kleine verschillen tussen de EU-GDPR en de UK-GDPR, dus kijk vooral na of dit voor jouw onderneming van toepassing is.

Retour- en herroepingsrecht

Het herroepingsrecht geeft - net als het EU-herroepingsrecht - klanten het recht om binnen 14 dagen zonder opgave van reden een product terug te sturen en een volledige terugbetaling te ontvangen. Bij digitale producten zoals e-books en software is dit alleen van toepassing als de klant niet afstand heeft gedaan van hun herroepingsrecht bij de aankoop/download. Door zowel het herroepingsrecht (verplicht) als retourinformatie uitgebreid te beschrijven bouw je vertrouwen op bij Britse consumenten. Je kan je onderscheiden van de concurrentie als je met informatie over retourestappen laat zien hoe efficiënt, duidelijk en snel jouw retourproces werkt.

Checklist voor de webshopoprichter:

Checklist wettelijke elementen:

- ☐ REGISTRATIE VOOR BTW EN NALEVING VAN HET BRITSE BTW-TARIEF (20%).
- ☐ DUIDELIJKE VERMELDING VAN BEDRIJFSINFORMATIE, INCLUSIEF FYSIEK ADRES, E-MAILADRES EN TELEFOONNUMMER.
- ☐ VERMELDING VAN PRODUCTINFORMATIE, INCLUSIEF TOTAALPRIJS, LEVERINGSKOSTEN EN VOORWAARDEN.
- ☐ CE-MARKERING OF UKCA-MARKERING VOOR PRODUCTEN DIE AAN VEILIGHEIDSNORMEN MOETEN VOLDOEN.
- ☐ NALEVING VAN HET HERROEPINGSRECHT, INCLUSIEF EEN DUIDELIJK RETOURBELEID OP DE WEBSITE.
- ☐ GEGEVENSBESCHERMING VOLGENS DE UK GDPR, MET DUIDELIJK PRIVACYBELEID EN KLANTTOESTEMMING VOOR GEGEVENSVERZAMELING.

BEGRIJP DE KLANT.

Een Britse klant verliest je sneller dan hun premier zijn baan – en die komen ook niet meer terug.



In het VK win je klanten niet met loze beloftes of overdreven flair. Britse consumenten waarderen helderheid, betrouwbaarheid en vooral: een vlekkeloze ervaring. Van retourproces tot e-mailtone of voice – alles moet kloppen, duidelijk zijn en liefst met een vleugje Britse beleefdheid. Lokalisatie draait hier om meer dan taal: het gaat om nuance, verwachtingen en het vermijden van misverstanden. In dit hoofdstuk ontdek je hoe je jouw merk laat aansluiten op het hoofd én hart van de Britse klant – zonder in clichés te vervallen.

De consument in VK p. 20

Internetgebruik in VK p. 23

Cultuurverschillen en lokalisatie in VK p. 26

De consument in het Verenigd Koninkrijk

INTRO

De Britse consument is een van de meest ervaren online shoppers in Europa. Daardoor hebben Britse consumenten een duidelijk beeld van hoe online winkelen eruit zou moeten zien.



Consumentengedrag en klantreis

Net als Nederlanders zijn de Britten prijsbewust, maar zijn snelle bezorging en makkelijke retourprocedures minstens net zo belangrijk terwijl voor Nederlanders de prijs doorslaggevend blijft. De Britse consumenten hebben ook een sterke voorliefde voor gevestigde merken en retailers. Nieuwe merken zullen dus extra inspanningen moeten leveren. Een sterke klantenservice is bijvoorbeeld 24 uur beschikbaar, via diverse kanalen zoals live chat en e-mail. Combineer die service met positieve reviews, en bouw vertrouwen op bij de Britse consumenten.

Diensten als Amazon Prime leveren op dezelfde dag of de volgende dag, waardoor de standaard voor levertijden is verhoogd bij Britse consumenten. Levertijd is een belangrijk aspect van de klantervaring, waardoor Britten ook tussentijdse updates verwachten als bezorging langer duurt.

De klantreis begint vaak met productonderzoek via zoekmachines en sociale media. Net als in Nederland, zijn platforms zoals Google en Facebook belangrijk voor eerste kennismakingen met producten. In het VK speelt ook Instagram een grotere rol, vooral in sectoren zoals mode en beauty. Consumenten vertrouwen sterk op reviews en aanbevelingen, zowel van hun eigen vrienden als van influencers. Met sociale bewijskracht zoals klantrecensies en ratings maak je een positieve eerste indruk.

Aankoopfactoren en beslissingscriteria

Wanneer het aankomt op het product zelf, zijn prijs, kwaliteit en betrouwbaarheid de belangrijkste factoren in een aankoopbeslissing. De inwoners van het VK weten kortingen en aanbiedingen te waarderen, en flash sales of seizoenskortingen zijn effectieve strategieën om meer klanten te trekken. Websites zoals Trustpilot en Feefo spelen hier een belangrijke rol, waar de Britten prijzen vergelijken en beoordelingen lezen voordat ze overgaan tot aankoop.

Personalisatie speelt een grote rol in de Britse e-commercemarkt. Consumenten verwachten aanbevelingen die zijn afgestemd op hun eerdere aankopen of zoekgedrag. Bedrijven die gepersonaliseerde e-mailcampagnes of productaanbevelingen bieden, maken meer kans op converterende, trouwe klanten.

Bewustzijn van consumentenrechten

Britse consumenten zijn over het algemeen goed op de hoogte van hun rechten, vooral wat betreft retourzendingen en garanties. Het herroepingsrecht is goed ingeburgerd, en klanten verwachten dat zij zonder al te veel gedoe en op kosten van de

verkoper producten kunnen terugsturen. De wettelijke termijn voor het retourneren van producten is 14 dagen, vergelijkbaar met andere Europese landen, maar bedrijven die een langere retourperiode aanbieden (bijvoorbeeld 30 dagen) zijn extra onderscheidend en bouwen meer vertrouwen op. Het is niet verplicht voor verkopers om de retourkosten te vergoeden, tenzij het product defect of verkeerd geleverd is. Hoewel de GDPR-regels van de EU officieel niet meer van kracht zijn in het VK sinds Brexit, heeft het VK een vergelijkbare regelgeving aangenomen: de UK GDPR.

Kenmerken van B2B e-commerce

Net als de B2C-markt, is de B2B-markt in het VK volwassen en goed ontwikkeld. Voor B2B-bedrijven zijn platforms zoals Alibaba en gespecialiseerde sectorspecifieke websites populair. Hoewel de klanten voor zowel B2B als B2C vergelijkbare behoeften hebben, ligt in de B2B-markt het zwaartepunt iets meer bij efficiënte online bestelprocessen, uitgebreide productinformatie en een betrouwbare klantenservice. Bij B2C zijn branding en personalisatie belangrijk, waarmee je klantloyaliteit stimuleert. Britse consumenten keren graag terug naar webshops en merken die een consistente ervaring bieden qua kwaliteit en service.

Internetgebruik in het Verenigd Koninkrijk

INTRO

Britse consumenten zijn gemiddeld 4 uur per dag online, en shoppen vaker mobiel dan via desktop. Ze schakelen moeiteloos tussen apparaten, vergelijken scherp en verwachten snelheid én gebruiksgemak. In dit hoofdstuk ontdek je hoe het internetgebruik in het VK jouw aanpak beïnvloedt – van mobiele optimalisatie tot social commerce en crossborder shopgedrag. Zo weet je precies waar, wanneer en hoe je de Britse klant het best bereikt.



Online aanwezigheid en tijdsbesteding

De gemiddelde Britse consument brengt ongeveer 6 uur per dag online door. Dit omvat zowel zakelijke activiteiten als vrijetijdsbesteding, zoals sociale media, online winkelen en het streamen van video's. Opvallend is dat de Britten steeds meer tijd besteden aan online winkelen. Gemiddeld winkelen consumenten in het VK 2 tot 3 uur per week online. Bijna 90% van de Britse bevolking heeft toegang tot internet, en 81% van hen koopt regelmatig iets online. Dit plaatst het VK in de top van Europa op het gebied van internetgebruik en online shoppen.

Gebruik van apparaten voor online winkelen

Britse klanten doen meer dan 50% van de online aankopen via smartphones of tablets, en dit percentage blijft elk jaar stijgen. Daarom is het belangrijk dat de mobiele versies van webshops optimaal functioneren, gebruiksvriendelijk en snel zijn. Ondernemers verhogen hiermee conversies en kunnen klanten vasthouden.

Britten gebruiken de desktop meestal voor duurdere aankopen waarover ze een tijdje willen nadenken, zoals meubels en elektronica. Tijdens deze cross-device klantreis schakelen ze tussen apparaten: de zoektocht begint op een smartphone, ze vergelijken producten en prijzen via een desktop en voltooien de aankoop via een smartphone of tablet.

Bereidheid om crossborder te shoppen

Een opvallend kenmerk van Britse consumenten is hun bereidheid om producten uit het buitenland te bestellen. Ongeveer 55% van de online shoppers in het VK doet regelmatig aankopen bij buitenlandse webshops, met name in EU-landen zoals Duitsland, Frankrijk en Nederland. De voornaamste redenen waarom Britse consumenten over de grens shoppen, zijn de prijsvoordelen en de beschikbaarheid van producten die in het VK moeilijk te vinden zijn.

Populaire productcategorieën

De Britten kopen het liefst kleding online, waarbij platforms zoals ASOS en Amazon een dominante rol spelen. Elektronica volgt op de tweede plaats. Retailers zoals Currys (gespecialiseerd in elektronica) of Amazon zijn het populairst in deze categorieën.

Sinds de COVID-19-pandemie zijn Britse consumenten meer bezig met gezondheid en welzijn, en dit heeft geleid tot een toename in online aankopen van vitamines, supplementen en verzorgingsproducten zoals skincare.

Social media en productontdekking

De consumenten in het VK ontdekken vaak nieuwe producten via social media zoals Instagram, Facebook en TikTok, dit geldt vooral voor jongere doelgroepen. Influencers hebben een grote invloed op het koopgedrag van Britse klanten, vooral in de mode- en beautysector. Platforms zoals YouTube en Pinterest worden steeds vaker gebruikt voor productonderzoek. Video's met productrecensies of unboxings helpen consumenten om een weloverwogen beslissing te nemen.

Cultuurverschillen en Lokalisatie in het Verenigd Koninkrijk

INTRO

Voor Nederlandse e-commerce ondernemers die hun bedrijf willen uitbreiden naar het Verenigd Koninkrijk, is het slim om zich te verdiepen in cultuurverschillen. Britse consumenten zijn over het algemeen formeler in hun communicatie en waarderen beleefdheid en professionaliteit in hun interacties met bedrijven. In grote lijnen is een zakelijke toon het effectiefst, maar dat moet uiteraard ook passen bij jouw doelgroep. Britten kiezen voor gevestigde merken en betrouwbare bedrijven. Daarom is het opbouwen van een goede reputatie een belangrijke zaak voor Nederlandse ondernemers. Reviews van Britse klanten, partnerships met Britse influencers en laten zien dat je bekend bent met Britse keurmerken/certificeringen helpen met het opbouwen van die vertrouwde relatie met klanten.



Cultuurverschillen tussen Nederland en het Verenigd Koninkrijk

1. **Formele communicatie:** In tegenstelling tot de informele en directe communicatiestijl van Nederlanders, communiceren Britten over het algemeen formeler. Zowel in de klantenservice als in het marketingmateriaal zijn beleefdheid en respect onmisbaar.
2. **Conservatieve koopbeslissingen:** Britse consumenten nemen vaak meer tijd voor hun koopbeslissingen dan Nederlanders, vooral als het gaat om grotere aankopen. Ofwel: Nederlandse bedrijven moeten extra veel aandacht besteden aan kwaliteit, veiligheid en betrouwbaarheid, door bijvoorbeeld gedetailleerde productinformatie te geven.
3. **Waardering voor Britse merken:** Britse consumenten zijn loyaal aan merken uit eigen land, vooral in sectoren zoals mode, levensmiddelen en technologie. Dit betekent dat buitenlandse bedrijven extra moeite moeten doen om het vertrouwen te winnen.

Betaalmethoden in het Verenigd Koninkrijk

In het Verenigd Koninkrijk verwachten consumenten dat er diverse betaalopties beschikbaar zijn, waaronder **creditcards**, **PayPal**, **Apple Pay** en **Google Pay**. Debetkaarten zoals **Maestro** en

Visa Debit zijn ook populair. Als Nederlandse ondernemer kan je het beste hierin meegaan en deze betaalmethode aanbieden om conversies te optimaliseren. BNPL-opties zoals **Klarna** en **Clearpay** zijn ook populair, maar door toenemende zorgen over schulden gaat er vanaf 2026 strengere wetgeving in voor deze bedrijven.

Duurzaamheid en bereidheid om te betalen

Steeds meer Britse shoppers zijn bereid om meer te betalen voor duurzame producten en ethisch verantwoorde merken. Met name in de sectoren mode en levensmiddelen is dit patroon te zien.

Gevoeligheid voor kortingen

Net als Nederlanders zijn Britse consumenten gevoelig voor kortingen en aanbiedingen. **Black Friday**, **Boxing Day** (26 december) en **Summer Sales** zijn enkele van de belangrijkste momenten waarop kortingen een grote rol spelen in het koopgedrag.

Populairste e-commerce categorieën

De populairste productcategorieën voor e-commerce in het Verenigd Koninkrijk zijn mode, elektronica en huishoudelijke artikelen. Daarom is het handig om binnen deze categorie een niche te kiezen. Kijk maar naar mode: platforms zoals ASOS en Boohoo zijn razend populair, maar richten zich veel op trends en fast fashion. Als je producten zoals duurzame en ethisch geproduceerde mode aanbiedt, is de concurrentie van die grote partijen een stuk minder sterk.



Mode

28 % van totale e-commerce omzet



Electronica

21 % van totale e-commerce omzet



Huishoudelijke artikelen

15% van totale e-commerce omzet

Percentage Britse consumenten dat online shopt

87%

Shopt binnen VK

55%

Shopt binnen de EU

30%

Shopt buiten de EU

To-do Lijst voor Lokalisatie per Niveau

Hier is een overzicht van de stappen die bedrijven kunnen nemen om hun marketingmateriaal effectief te lokaliseren in het Verenigd Koninkrijk. Deze stappen zijn ingedeeld in drie categorieën: Start, Groei en Succes, waarbij je zelf kan kiezen wat het beste bij jouw onderneming past op basis van je beschikbare middelen.

Start

- 01 Vertaling van marketingmateriaal en automatische bevestigingsmails naar het Engels.
- 02 Aanpassing van basisinformatie op de website en landingspagina's, inclusief productbeschrijvingen.
- 03 Betaalmethoden zoals creditcards, PayPal en debetkaarten beschikbaar maken.

Groei

- 01 Gespecialiseerde vertaaldiensten gebruiken voor vertalingen die perfect aansluiten op de communicatiestijl van de Britten en Brits-Engels.
- 02 AI-tools inzetten voor lokalisatie en het testen van advertentiecampaagnes en landingspagina's.
- 03 Gebruik van een .uk/co.uk domeinnaam en advertentiestrategieën gericht op het VK.

Succes

- 01 Grondig zoekwoordenonderzoek voor SEO-lokalisatie en advertentiecreatie gericht op de Britse markt.
- 02 Samenwerken met Britse influencers, blogs en nieuwsplatforms om merkbekendheid op te bouwen.
- 03 Gebruik een volledig gelokaliseerde klantenservice en een retouradres in het Verenigd Koninkrijk, inclusief snelle en gratis retourzendingen.

KIES JE SPEELVELD.

Een Italiaanse strategie toepassen in het VK? Da's alsof je fish & chips bestelt en pizza krijgt.



Het Verenigd Koninkrijk is een unieke markt met zijn eigen regels, voorkeuren en verkoopkanalen. Wat in Italië werkt, slaat hier misschien volledig de plank mis. Britse consumenten zijn gewend aan snelheid, gebruiksgemak en betrouwbare platforms. Denk aan Amazon, eBay en Argos – allemaal dominante spelers binnen de Britse e-commerce. Wie succesvol wil zijn, moet dus méér doen dan alleen vertalen; je moet je strategie afstemmen op de Britse klant en het juiste kanaal kiezen.

In deze sectie ontdek je hoe platformmarketing werkt in het VK en welke marketing- en verkoopstrategieën daar écht het verschil maken.

Platformmarketing in VK

p. 32

Marketing- en Verkoopstrategieën in VK

p. 35

Platformmarketing in VK

INTRO

Het Verenigd Koninkrijk biedt veel mogelijkheden voor e-commerce ondernemers die platformmarketing willen gebruiken. Met grote e-commerce bereik je snel miljoenen potentiële klanten. Platforms zoals Amazon, eBay en Zalando spelen een belangrijke rol in de Britse e-commerce markt. Daarnaast zijn er verschillende Britse platforms en speciale marktplaatsen die waardevolle kansen bieden voor bedrijven.



Amazon en de Britse markt

Net als in andere Europese landen heeft Amazon een groot aandeel in de Britse e-commerce markt. Amazon.co.uk is één van de meest bezochte websites in het Verenigd Koninkrijk en biedt ondernemers de mogelijkheid om snel en efficiënt hun producten aan Britse klanten te verkopen. Met functies als Fulfilment by Amazon (FBA) kunnen bedrijven profiteren van Amazons bestaande infrastructuur voor logistiek en klantenservice. Een groot deel van de Britse consumenten begint hun zoektocht naar een product rechtstreeks op Amazon, daar speel je op in door jouw producten te optimaliseren en goed vindbaar te maken voor Amazons zoekalgoritme.

Voordelen van verkopen op Amazon:

- Toegang tot miljoenen Britse klanten
- Uitgebreide fulfilment opties (FBA)
- Gebruik van Amazons sterke klantenservice en retourbeleid

Platforms in het Verenigd Koninkrijk

Naast Amazon zijn er verschillende Britse platforms die succesvol zijn in het Verenigd Koninkrijk. Hieronder een aantal andere marktplaatsen:

- **eBay.co.uk:** Hoewel internationaal bekend, heeft eBay een extra sterke aanwezigheid in het Verenigd Koninkrijk. Het platform is populair voor zowel nieuwe als tweedehands producten en biedt een ontzettend breed assortiment. eBay biedt ondernemers flexibiliteit bij het instellen van prijzen en levert een breed publiek voor unieke producten.
- **Argos.co.uk:** Argos is een van de grootste detailhandelaars in het Verenigd Koninkrijk en is zowel online als fysiek aanwezig. Het platform biedt ondernemers de kans om deel uit te maken van hun online marktplaats, met name voor elektronica, huishoudelijke producten en speelgoed.
- **Etsy UK:** Etsy is vooral bekend als een platform voor handgemaakte producten en vintage items. In werkelijkheid is hun niche groter dan dat, maar blijft authenticiteit een belangrijke waarde van Etsy. Britten die op zoek zijn naar iets unieks of kleinschaligs gebruiken vaak Etsy. Het is daarom een ideaal platform voor kleinere bedrijven en ondernemers die zich willen onderscheiden van massaproductie.

Flash sales en nichemarktplaatsen

Naast grote platforms zoals Amazon en eBay, zijn er ook marktplaatsen en platforms die een goede aanvulling kunnen zijn voor je bedrijfsstrategie. Bijvoorbeeld:

- **Notonthehighstreet.com:** Dit platform richt zich op speciale en gepersonaliseerde producten en biedt een uitstekend kanaal voor creatieve ondernemers, die producten aanbieden die niet bij de reguliere marktplaatsen te vinden zijn.
- **Vinted UK:** Voor bedrijven in de modesector biedt Vinted een sterk groeiend platform. Vinted richt zich op tweedehands kleding en wordt vooral gebruikt door particuliere verkopers, maar voor ondernemers biedt het een goed kanaal om overvloedige voorraad- of outlet-items te verkopen.

Checklist voor platformmarketing in het Verenigd Koninkrijk:



EEN CORRECT INGEVULD IMPRESSUM MET
BEDRIJFSGEGEVENS



TRANSPARANTE PRIJZEN INCLUSIEF BTW.



DUIDELIJKE VERMELDING VAN HET
HERROEPINGSRECHT.



INFORMATIE OVER GARANTIE EN
LEVERINGSTERMIJNEN.

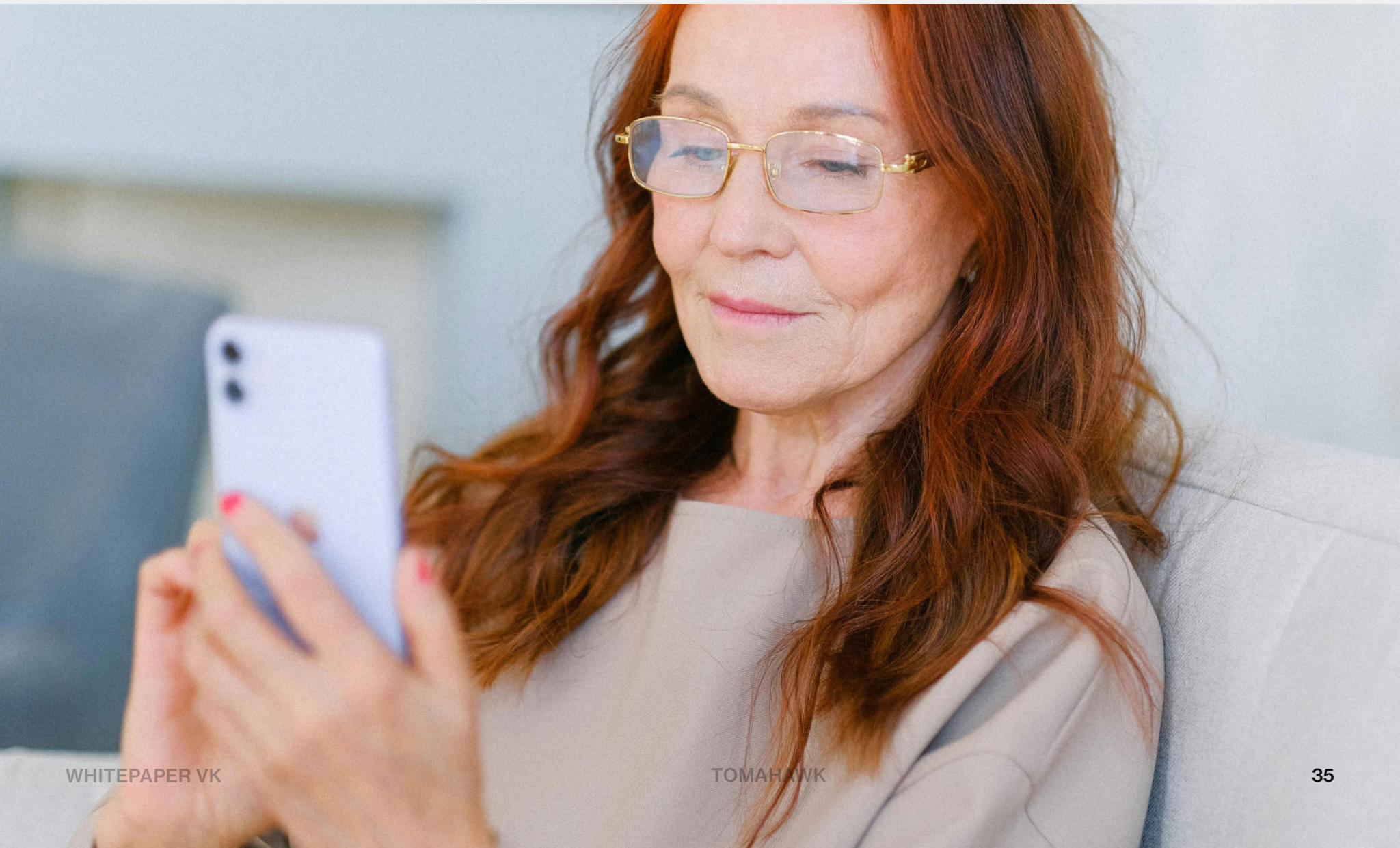


PRODUCTEN VOORZIEN VAN CE-MARKERINGEN.

Marketing- en Verkoopstrategieën voor het Verenigd Koninkrijk

INTRO

Marketingaanpakken uit Nederland zijn niet één-op-één toepasbaar in het Verenigd Koninkrijk. Britse consumenten baseren hun keuzes minder op prijs en meer op vertrouwen, kwaliteit en merkbinding. Wat werkt in deze markt is content die overtuigt met degelijke productinformatie, klantreviews, duidelijke garanties en sociale bewijslast zoals testimonials en video's. Merken die hun maatschappelijke betrokkenheid tonen, winnen extra sympathie. Let bovendien op lokale details zoals het gebruik van imperiale meeteenheden, Britse spelling en populaire platforms als TikTok en Instagram. Vergelijkingssites en subtiele retargeting helpen je om zichtbaar én relevant te blijven voor de Britse klant.



Contentstrategie voor Britse consumenten

Marketing in het VK is geen kwestie van Nederlandse content simpelweg vertalen in het Engels. Britten focussen meer op kwaliteit en merkloyaliteit dan Nederlanders, prijs speelt een iets kleinere rol ten opzichte van Nederland. Zorg er daarom voor dat de volgende elementen goed zichtbaar zijn bij jouw webshop:

- Uitgebreide productinformatie
- Klantbeoordelingen
- Duidelijke garanties
- Video-content
- Blogposts
- Testimonials
- SEO-proof landingspagina's

Bovendien waarderen Britse consumenten ook merken die maatschappelijke betrokkenheid tonen.

Meeteenheden

Let op: in het Verenigd Koninkrijk gebruiken ze andere meeteenheden dan in Nederland. Zo wordt lengte vaak aangegeven in inches en voeten, terwijl gewicht in ponden (lbs) wordt gemeten. Kledingmaten worden ook anders aangegeven in het VK. Ook wordt kledingmaat anders berekend. De Britten gebruiken soms ook het voor de EU bekende metrieke stelsel, hoewel ze sinds de Brexit langzaam maar zeker terugkeren naar het imperiale stelsel. Daarom raden wij aan om productinformatie in zowel het metrieke als het imperiale stelsel te geven, zodat de aankoopbeslissing voor iedereen makkelijker wordt.

Meeteenheden

Nedeerland (NL, metriek)	Verenigd Koninkrijk (VK, imperiaal)
1 kilometer	0,62 mille
70 centimeter	27,56 inch
10 kilogram	22,05 pond (lbs)
Kledingmaat 38 (dames_	Kledingmaat 10
Schoenmaat 44	Schoenmaat 9.5 (heren) of 10.5 (dames)

De rol van social media in het Verenigd Koninkrijk

Social media spelen een belangrijke rol in de e-commercemarkt van het VK, waarbij vooral platforms als Facebook, Instagram en TikTok populair zijn. Deze platforms werken perfect voor visueel aantrekkelijke content, waardoor consumenten jouw website beter weten te vinden. Influencermarketing is zeer populair in het VK, met name op het gebied van mode, beauty en lifestyle. Instagram Shopping en Facebook Marketplace worden ook steeds populairder voor rechtstreekse aankopen.

SEO-strategieën voor het Verenigd Koninkrijk

Uiteraard is een focus op Engelse zoekwoorden belangrijk voor een goede SEO-aanpak, maar juist in het Engels zijn details heel belangrijk. Let er dus goed op dat je Britse spelling en terminologie gebruikt op jouw website. Daarnaast helpt het om rich snippets en productreviews te integreren. Veel Britten shoppen via hun smartphone, dus zorg er ook voor dat de mobiele versie van jouw website in orde is.

Gebruik van vergelijkingssites

Britse consumenten maken veel gebruik van vergelijkingssites om de beste deals te vinden. Populaire platforms zijn Google Shopping, PriceRunner en CompareTheMarket. Deze sites helpen bij het vergelijken van prijzen en levertijden. Google Shopping is vooral belangrijk voor zichtbaarheid, omdat het veel verkeer direct naar productpagina's leidt.

Belang van keurmerken in het VK

Keurmerken zoals “Trusted Shops” en “Which?” zijn belangrijk voor Britse consumenten, maar spelen een minder prominente rol dan in Nederland. Klantenbeoordelingen zijn wél onmisbaar op je website.

Retargetingcampagnes en culturele aansluiting

Retargetingcampagnes zijn zeker de moeite waard in het VK, maar ze vereisen wel een goede aanpak. Britse consumenten hechten veel waarde aan privacy, dus subtiel gepersonaliseerde campagnes sluiten daar het beste op aan. Retargeting is het effectiefst in mode en elektronica.

SNELLER. BETER. BINNEN.

Je logistiek níet aanpassen aan het VK? Da's alsof je links rijdt, maar rechts kijkt.



In het Verenigd Koninkrijk zijn logistiek en fulfillment meer dan alleen een praktisch proces – ze vormen een belangrijk deel van de klantbeleving. Van verwachte levertijden tot retourgemak: de Britse klant wil controle, duidelijkheid en snelheid.

Door slim te schakelen tussen lokale opslag, fulfillmentcenters of internationale verzending, zorg je dat je dienstverlening betrouwbaar én schaalbaar blijft. In dit hoofdstuk lees je hoe je jouw logistieke aanpak afstemt op de Britse markt – van piekperiodes tot retourstromen en alles daar tussenin.

Logistiek en fulfilment in VK

p. 39

Logistiek en fulfilment in het Verenigd Koninkrijk

INTRO

Het Verenigd Koninkrijk is een afwisselend land, met zowel grote steden, de Highlands en afgelegen eilanden zoals Shetland. Dit veroorzaakt verschillen in levertijden, kosten en consumentenverwachtingen. Door de Brexit spelen douaneprocedures een grote rol bij crossborder bezorging.



Fulfilment by Merchant (FBM) Opties

Het voordeel van FBM is dat bedrijven zelf de volledige controle behouden over het logistieke proces, wat bedrijven in staat stelt om hun eigen branding en klantenservice aan te passen. Daarnaast kunnen ondernemers flexibeler reageren op plotselinge veranderingen aan de vraagkant. FBM brengt ook uitdagingen met zich mee, zoals hogere overheadkosten voor magazijnen, personeel en technologie, evenals complexere internationale verzendprocedures. Vooral bij groeiende volumes is FBM mogelijk inefficiënt. Samenwerken met Britse of

internationale logistieke spelers is dan voordeliger. Deze bedrijven hebben gevestigde netwerken en kunnen lagere verzendkosten bieden bij grotere volumes.

Logistieke Pieken, Volumes en Seasonality

In het VK concentreert de logistieke drukte vooral rondom Black Friday en Kerstmis, waardoor de verzendvolumes toenemen. Anticipeer op deze drukte door extra voorraad en personeel in te zetten, en houd klanten op de hoogte van wat zij kunnen verwachten.

Eigen Fulfilment

Voordelen



Volledige controle



Flexibel in branding

Nadelen



Hogere vaste kosten



Complexe logistieke processen

Uitbesteden

Voordelen



Lagere kosten



Makkelijk opschalen

Nadelen



Minder controle



Afhankelijkheid van derden

Verzenden vanuit Nederland versus distributie in het VK

Verzendingen vanuit Nederland duren langer en kosten extra veel geld door de afstand, maar er zijn geen extra investeringen in infrastructuur nodig. Dit is een gunstige optie voor lagere volumes. Bij grote volumes biedt een distributiecentrum in het VK lagere kosten en snellere levering. Een verbeterde klantbeleving en snelle retourafhandeling zijn extra voordelen die je kan bieden met verzenden vanuit het VK.

Verzenden vanuit Nederland

Voordelen

-  Geen investering in lokale infrastructuur
-  Eenvoudig beheer vanuit één locatie
-  Geschikt voor kleinere volumes

Nadelen

-  Hogere verzendkosten, vooral voor grotere volumes
-  Langere levertijden
-  Moeilijker om aan lokale verwachtingen van snelle levering te voldoen

Lokale fulfilment-centra in het VK

Voordelen

-  Snellere levertijden
-  Lagere verzendkosten voor lokale leveringen
-  Grotere klanttevredenheid door snelle levering en retouren

Nadelen

-  Investering in lokale infrastructuur
-  Complexere logistieke opzet
-  Hogere vaste kosten voor personeel en opslag

Prijsbepalende factoren

De kosten van logistieke diensten in het VK worden beïnvloed door factoren zoals afmetingen, gewicht van het pakket, volume, en de verzendafstand.

Kostenindicatie per volume		
Volume (zendingen per jaar)	Brievenbuspakket (€)	Standaardpakket (€)
0-500	8	20-30
500-1500	8	9 - 15
1500-5000	7	7-16
>5000	6	5-13

Grootste logistieke spelers in het VK

De grootste logistieke spelers in het VK zijn Royal Mail, Amazon Logistics, DHL en DPD. Royal Mail biedt uitgebreide dekking met veel afhaalpunten, terwijl Amazon Logistics zich richt op snelle leveringen binnen een gevestigd netwerk. DPD is een optie die veel flexibiliteit biedt en zich sterk richt op klanttevredenheid.

Vervoerders en pakketlimieten		
Vervoerder	Maximale afmeting standaardpakket	Maximale gewicht per pakket
Royal Mail	61 x 46 x 46 cm	30 kg
DPD	100 x 50 x 50 cm	31.5 kg
DHL	120 x 80 x 80 cm	70 kg

Last mile levering en retourzendingen

Thuisbezorging is de standaardkeuze voor last mile levering in het VK, maar afhaalpunten worden steeds populairder. Afhaalpunten van bedrijven zoals EVRi of DPD bieden handige oplossingen voor zowel levering als retourzendingen.



Samenvatting en vooruitblik

INTRO

Het Verenigd Koninkrijk biedt een aantrekkelijke, grote e-commercemarkt. Tegelijkertijd brengt de markt uitdagingen zoals complexe douaneprocedures na Brexit en stevige concurrentie. Het belangrijkste aandachtspunt voor ondernemers zijn de levertijden, want op dat gebied zijn de verwachtingen zeer hoog.



Checklist voor ondernemers:

Checklist voor ondernemers

- **NALEVING REGELGEVING:** ZORG VOOR BTW-REGISTRATIE EN HOUD REKENING MET DOUANEFORMALITEITEN POST-BREXIT.
- **LOKALISATIE:** PAS JE WEBSITE, MARKETING EN KLANTENSERVICE AAN IN DE ENGELSE TAAL EN DE BRITSE CULTUUR.
- **BETAALMETHODEN:** IMPLEMENTEER POPULAIRE OPTIES ZOALS PAYPAL, DEBITCARDS EN BNPL-DIENSTEN.
- **LOGISTIEK:** WERK MET NATIONALE EN INTERNATIONALE PARTNERS VOOR SNELLERE LEVERING EN EFFICIËNTE RETOURPROCESSEN.
- **RETOURBELEID:** BIED EEN TRANSPARANT EN GEBRUIKSVRIENDELIJK RETOURPROCES AAN.

Doorlopende aanpassingen voor alle niveaus

Gedurende het uitbreidingsproces moeten ondernemers belangrijke metingen bijhouden, zoals klanttevredenheid, conversieratio's en retourpercentages. Deze cijfers helpen om continu verbeteringen door te voeren, klantgedrag beter te begrijpen en het succes van de strategieën te beoordelen.

Start

Vereist het minste werk en middelen. Deze stappen zijn snel uit te voeren en hebben een grote impact op de ervaring van je klanten in het Verenigd Koninkrijk.

01

Vertaling en Lokalisatie van content

Zorg dat je website en marketingmateriaal correct vertaald en afgestemd zijn op de Britse markt. Gebruik eenvoudige tools voor basisvertalingen, maar laat deze voor de zekerheid nakijken door een native speaker die kennis heeft van de Britse cultuur.

02

Juridische naleving van regels in het Verenigd Koninkrijk

Zorg dat je voldoet aan alle lokale wetgeving, zoals btw-verplichtingen, consumentenrechten en productveiligheidsnormen.

03

Marktplaatsintegratie

Verkoop via grote Britse marktplaatsen zoals Amazon en eBay.

Groei

Vereist meer tijd en middelen maar heeft aanzienlijk meer impact.
Handig voor als je in de groeiende fase zit.

01

Specialistische vertaaldiensten

Maak gebruik van professionele vertaaldiensten die gespecialiseerd zijn in jouw sector om fouten te vermijden en geloofwaardige content te creëren.

02

Lokalisatie software

Gebruik software zoals Phrase of Lokalise om je lokalisatieproces te stroomlijnen. Dit biedt een efficiënte workflow voor het bijhouden van vertalingen en het helpt om foutloos meertalige content te beheren.

03

Aanpassing van rich media

Gebruik herkenbare culturele beelden en taal in video's en banners, zodat consumenten zich beter kunnen identificeren met je merk.

04

SEO-optimalisatie

Gebruik tools zoals Ahrefs of SEMrush om lokale SEO te optimaliseren.

05

Productinspiratie en marktanalyse

Gebruik analysetools zoals Helium 10 om inzicht te krijgen in populaire producten en trends op Britse e-commerce platforms zoals Amazon UK.

Succes

Vereist de meeste middelen en tijd, maar garandeert de beste merkbeleving.

01

Bulk aanpassingen in Rich Media en data

Maak gebruik van tools zoals Canva of Adobe voor bulkvertalingen van visuele content.

02

Integratie met machine translation services

Automatiseer het vertaalproces met Google Cloud Translation of Microsoft Translator. Dit helpt bij het efficiënter beheren van grote hoeveelheden content, vooral voor productpagina's en klantenservice.

03

Automatisering met Zapier

Gebruik automatiseringstools zoals Zapier om bedrijfsprocessen zoals orderverwerking en klantcommunicatie te automatiseren.

04

Validatie van producten en diensten

Test nieuwe producten en diensten via focusgroepen of online enquêtes onder Britse consumenten.

Conclusie

Vooruitblik op de toekomst van e-commerce in het VK

De e-commercemarkt in het Verenigd Koninkrijk blijft sterk groeien, met een toenemende focus op mobiel winkelen onder jonge consumenten. Daarnaast groeit de rol van duurzaamheid binnen e-commerce, waarbij consumenten meer verwachten op het gebied van milieuvriendelijke verpakkingen en retouropties.

Social commerce wordt naar verwachting een belangrijke pijler, aangezien platforms zoals Instagram en TikTok hun e-commercefunctionaliteiten blijven uitbreiden. Dit biedt kansen voor bedrijven om via sociale media direct te verkopen, maar ook om nieuwe klanten te bereiken en betrokkenheid te creëren. Influencer marketing blijft een belangrijke strategie, vooral in sectoren zoals mode en lifestyle. Daarnaast zal het belangrijk zijn om flexibel en schaalbaar te blijven om aan de snel veranderende verwachtingen van de Britse consument te kunnen voldoen.

Bronnenlijst

Acropolium. Multi-carrier shipping software: A guide to enhancing shipping efficiency. Geraadpleegd van <https://acropolium.com/blog/multi-carrier-shipping-software-a-guide-to-enhancing-shipping-efficiency/>

Alumio. E-commerce integration and the integration platform. Geraadpleegd van <https://www.alumio.com/nl/blog/e-commerce-integration-and-the-integration-platform>

Alumio. Middleware integrations. Geraadpleegd van <https://www.alumio.com/blog/middleware-integrations>

Anchanto. The UK e-commerce industry: Everything you need to know. Geraadpleegd van <https://anchanto.com/the-uk-e-commerce-industry-everything-you-need-to-know/>

Analyzify. UK eCommerce statistics and market. Geraadpleegd van <https://analyzify.com/hub/uk-ecommerce-statistics-and-market>

Asendia. Europe e-commerce report. Geraadpleegd van <https://www.asendia.com/resource/europe-e-commerce-report-2022>

Asteria. Data integration tools for businesses. Geraadpleegd van <https://www.astera.com/nl/type/blog/data-integration-tools-for-businesses/>

BearingPoint. BearingPoint Nederland. Geraadpleegd van <https://www.bearingpoint.com/en-nl/>

Better Commerce. PIM buyers guide. Geraadpleegd van <https://www.bettercommerce.io/whitepaper/pim-buyers-guide>

BigCommerce. Cross-border e-commerce strategies. Geraadpleegd van <https://www.bigcommerce.com/articles/ecommerce/cross-border-ecommerce/>

Canva. Canva. Geraadpleegd van <https://www.canva.com/>

Cargoson. How to select a multi-carrier shipping software: 7 tips. Geraadpleegd van <https://www.cargoson.com/en/blog/how-to-select-a-multi-carrier-shipping-software-7-tips>

ChannelEngine. Top UK marketplaces. Geraadpleegd van <https://www.channelengine.com/en/blog/top-uk-marketplaces>

CBEC barriers and localisation by Pia Hohdorf.

Centra. Cross-border e-commerce challenges. Geraadpleegd van <https://centra.com/news/cross-border-ecommerce-challenges>

Clonable. Clonable Website Translation. Geraadpleegd van <https://www.clonable.nl/>

CM.com. Klantenservice kanalen. Geraadpleegd van <https://www.cm.com/nl-nl/blog/klantenservice-kanalen/>

Commercetools. How to create a cross-border e-commerce strategy: Localize and innovate globally. Geraadpleegd van <https://commercetools.com/blog/how-to-create-a-cross-border-ecommerce-strategy-localize-and-innovate-globally>

DeepL. DeepL Translator. Geraadpleegd van <https://www.deepl.com/>

DHL. Business customer shipping solutions. Geraadpleegd van <https://www.dhl.de/en/geschaeftskunden.html>

Dexport. Insights voor succesvolle Amazon-strategieën. Geraadpleegd van https://dexport.com/insights/?_gl=1*w2vlir*_up*MQ..&gclid=CjwKCAjwouexBhAuEiwAtW_Zx0DH6h6x63ffPo3w3ZGVbpf_A5pEwktmvehgKQhQwQLXX9MjCCOQhxoCeKMQA_vD_BwE

Dexport. Starten met verkopen op Amazon. Geraadpleegd van https://dexport.com/starten-met-verkopen-op-amazon-hierop-moet-je-letten/?_gl=1*1ft207d*_up*MQ..&gclid=CjwKCAjwouexBhAuEiwAtW_Zx5QgnYBF4E-YrZliCIWTzOeOnPcQk8wgN37FwghjUPxN33WEJ1DorxoCqQkQAvD_BwE

E-tailize. Top 20 marktplaatsen in het Verenigd Koninkrijk. Geraadpleegd van <https://e-tailize.com/nl/blog/top-20-marktplaatsen-in-het-verenigd-koninkrijk/>

Ecommerce Europe. CMI 2024 – Complete light versie v1. Geraadpleegd van chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2024/10/CMI2024_Complete_light_v1.pdf

Ecommerce News UK. Nieuws en trends uit de Britse e-commerce. Geraadpleegd van <https://ecommercenews.uk/>

European Commission. Packaging waste. Geraadpleegd van https://ec.europa.eu/environment/topics/waste-and-recycling_en

European Commission. Waste regulations. Geraadpleegd van <https://www.umweltbundesamt.de/themen/abfall-ressourcen>

Gikken. Mate Translate. Geraadpleegd van <https://gikken.co/mate-translate/>

Google. Google Ads Help (DE). Geraadpleegd van <https://support.google.com/google-ads/answer/1722124?hl=de>

Helium 10. Helium 10 – Amazon Tools. Geraadpleegd van <https://www.helium10.com>

HeyGen. HeyGen Video Localization. Geraadpleegd van <https://www.heygen.com>

IMRG. Homepage. Geraadpleegd van <https://www.imrg.org/>

InternetRetailing. Home. Geraadpleegd van <https://internetretailing.net/>

InternetRetailing. United Kingdom 360° eCommerce Report. Geraadpleegd van <https://internetretailing.net/report-hub/united-kingdom-360-ecommerce-report-2024/>

KvK. E-commerce in the United Kingdom. Geraadpleegd van <https://www.kvk.nl/en/international/e-commerce-in-the-united-kingdom/>

Landmark Global. E-commerce packaging solutions. Geraadpleegd van <https://landmarkglobal.com/eu/en/news-insights/e-commerce-packaging/>

McKinsey. Last mile package delivery in 2030. Geraadpleegd van <https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-infrastructure/our-insights/last-mile-package-delivery-in-2030>

Mordor Intelligence. United Kingdom eCommerce Market. Geraadpleegd van <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/united-kingdom-ecommerce-market>

News Seven Senders. Checklist voor klantgerichte leveringen. Geraadpleegd van <https://news.sevensenders.com/hubfs/Win%20customers%20with%20delivery/7S-WinCustomersChecklist-EN.pdf>

News Seven Senders. Consumer Survey 2022: Trends in international delivery. Geraadpleegd van <https://news.sevensenders.com/hubfs/Consumer%20Survey%202022/7S-ConsumerSurvey-EN.pdf>

News Seven Senders. Inzichten in internationale leveringen. Geraadpleegd van <https://news.sevensenders.com/hubfs/International-Delivery-WP-2022/InternationalDelivery-WP-2022-EN.pdf>

News Seven Senders. Whitepaper Studie Online Shopping: Online shopping trends en inzichten. Geraadpleegd van https://news.sevensenders.com/hubfs/Whitepaper%20Studie%20Online-Shopping/210526_Seven%20Senders_Whitepaper_Online-Shopping-Studie_EN.pdf

Phrase. Phrase Translation Management Platform. Geraadpleegd van <https://phrase.com>

PickFu. PickFu – Consumer Testing Platform. Geraadpleegd van <https://www.pickfu.com/>

Research and Markets. UK e-commerce market share analysis. Geraadpleegd van <https://www.researchandmarkets.com/reports/5601206/uk-e-commerce-market-share-analysis-industry>

RVO. Internationaal ondernemen. Geraadpleegd van <https://www.rvo.nl/internationaal-ondernemen>

Statista. Population of the Netherlands by age and gender. Geraadpleegd van <https://www.statista.com/statistics/755052/population-of-the-netherlands-by-age-and-gender>

Statista. UK population. Geraadpleegd van <https://www.statista.com/statistics/281296/uk-population>

Shopify. E-commerce platforms. Geraadpleegd van <https://www.shopify.com/nl/blog/ecommerce-platforms>

Sistrix. Sistrix SEO Toolbox. Geraadpleegd van <https://www.sistrix.com/>

TextMaster. TextMaster Nederland. Geraadpleegd van <https://nl.textmaster.com>

Transportscanner. Fulfilment en opslag: Kennisbank. Geraadpleegd van <https://www.transportscanner.nl/kennisbank/fulfilment-en-opslag/>

Trusted Shops. Klantenservice uitbesteden: Overwegingen voor webshops. Geraadpleegd van <https://business.trustedshops.nl/blog/klantenservice-uitbesteden/>

UK Government. Using the UKCA marking. Geraadpleegd van <https://www.gov.uk/guidance/using-the-ukca-marking>

VLM. Vakvereniging voor logistieke professionals. Geraadpleegd van <https://vlm.nl/>

Zapier. Zapier Workflow Automation. Geraadpleegd van <https://www.zapier.com>

Zendesk. Customer service management software. Geraadpleegd van <https://www.zendesk.nl/service/ticketing-system/customer-service-management-software/>



**BREAKING
THROUGH
BORDERS®**