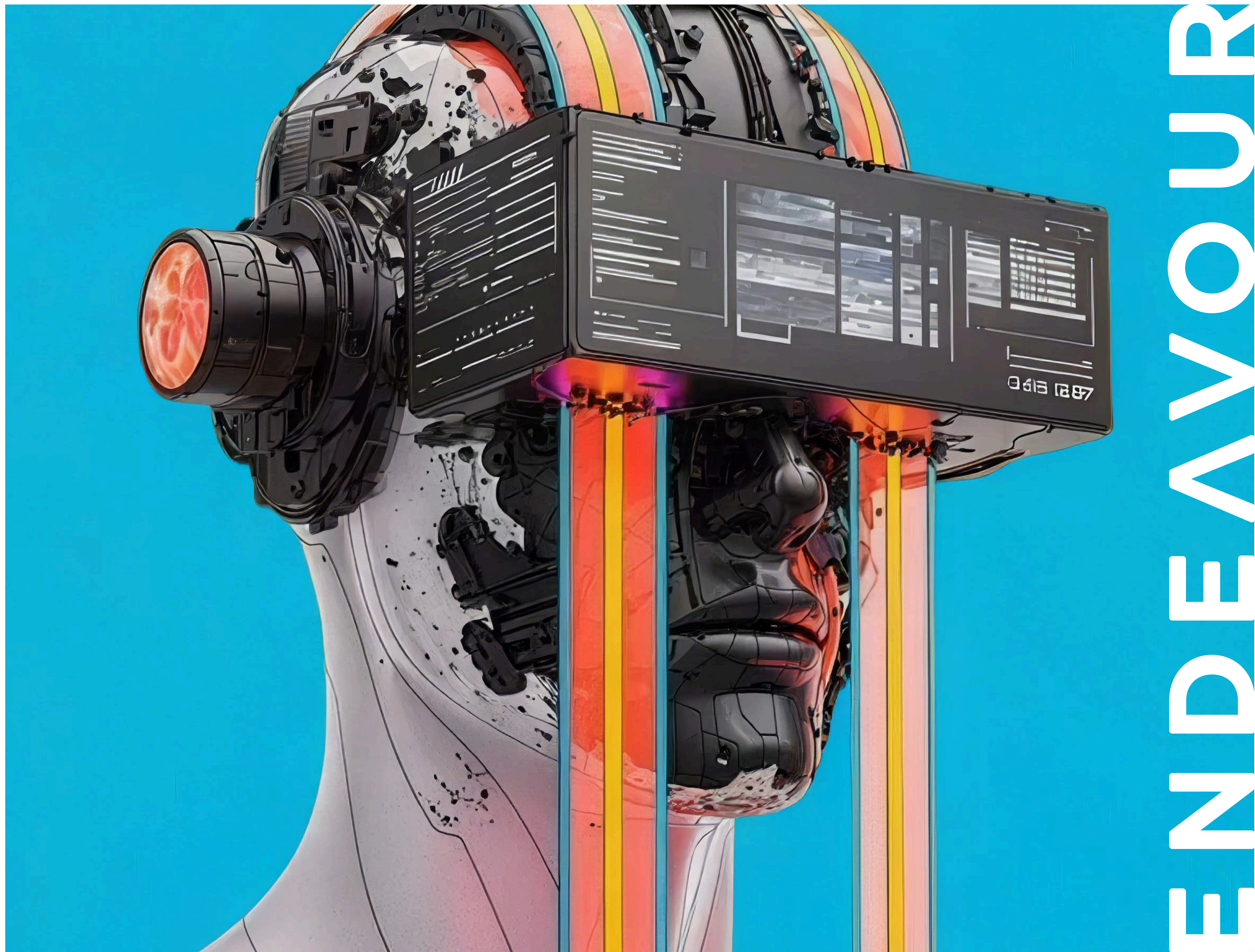


WHAT'S
NEXT IN
DIGITAL
HERE'S A RECAP



SHOPIFY EDITIONS ONTGRENDELD

Nieuwe tools, nieuwe kansen voor je e-commerce team

INHOUD

- Introductie
- Nieuwste inzichten en trends
- Belangrijkste redenen om dit te implementeren in je business
- Praktische tips en toepassingen
- Dit kun je zelf; hier moet je een specialist aanhaken
- Conclusie



WIRGITE

Shopify blijft in hoog tempo doorontwikkelen. Met Shopify Editions ontvang je een flinke set updates binnen die invloed hebben op hoe je je store bouwt, optimaliseert en laat groeien. Denk aan AI in Shopify, nieuwe verkoopkanalen, snellere checkout-flows, betere tooling voor developers en een set handige features die vooral fijn zijn als je dagelijks in e-commerce leeft.

De rode draad is duidelijk: Shopify wil het dagelijkse werk makkelijker maken. Minder handmatig gedoe, minder frictie en meer ruimte om te focussen op groei. Voor e-commerce managers, marketeers en developers betekent dit vooral dat de manier van werken verandert. Niet alleen omdat er nieuwe features bijkomen, maar omdat je processen slimmer kunt inrichten.

VOOR WIE IS DIT WHITEPAPER BEDOELD?

- Commerciële teams
- Marketing & e-commerce professionals
- Customer service & operations
- Creatieve en digitale strategen
- Management en beslissers



NIEUWSTE INZICHTEN EN TRENDS

Er vallen een paar ontwikkelingen op die nu echt richting geven aan de Shopify-roadmap:

■ AI als vaste collega in je team

AI was eerst vooral “handig voor losse klusjes”. Nu schuift het op richting een vaste rol in je workflow. Met Sidekick krijg je ondersteuning bij analyses, content, optimalisaties en soms zelfs technische vragen. Dat betekent: sneller schakelen en minder tijd kwijt aan repetitieve taken.

■ Verkoopkanalen verschuiven richting AI-platformen

De manier waarop mensen producten ontdekken verandert. Oriëntatie (en soms ook aankoop) gebeurt steeds vaker in AI-omgevingen zoals ChatGPT, Copilot en Perplexity. Shopify speelt daarop in met Instant Checkout, zodat klanten direct vanuit zo’n omgeving kunnen afrekenen. Dat vraagt iets van merken: je productinformatie en aanbod moeten daar strak en duidelijk beschikbaar zijn, precies op het moment dat de vraag ontstaat.

■ Checkout wordt sneller en flexibeler

Shopify zet in op een snellere, consistentere checkout-ervaring, met ruimte voor commerciële logica zoals kortingen, abonnementen en gepersonaliseerde aanbiedingen. Het idee: meer mogelijkheden, zonder dat de checkout traag of rommelig wordt.

■ Testing en development worden meer ‘prompt-first’

Ook bouwen en testen schuift op. Denk aan testing met AI-persona’s (zoals SimGym) en prompt-based development via Shopify Dev MCP. Daarmee kun je sneller itereren en experimenteren. Je hoeft minder “alles met de hand” te doen, maar je moet wel weten hoe je het goed organiseert.

BELANGRIJKSTE REDENEN OM DIT TE IMPLEMENTEREN IN JE BUSINESS

Dit zijn geen “nice-to-haves” die je ooit nog wel een keer oppakt. Dit kan direct impact hebben op je team en je performance.

■ Je team krijgt meer snelheid

Sidekick kan werk uit handen nemen bij operationele taken. Kleine optimalisaties, analyses en contentaanpassingen gaan sneller, waardoor je team meer ruimte houdt voor groeiprojecten.

■ Je kunt verkopen in nieuwe customer journeys

Als zoeken en kopen verschuift richting AI-platformen, wil je daar zichtbaar zijn én makkelijk kunnen converteren. Instant Checkout (en de stappen richting een gestroomlijnde checkout-standaard) maken dat makkelijker, zonder dat je meteen een mega-integratie hoeft te bouwen.

■ Je checkout kan beter aansluiten per markt

Checkout customization per market geeft ruimte om per land of doelgroep andere betaalmethodes, verzendopties of aanbiedingen te tonen. Handig, zolang je het overzicht houdt en het niet uitmondt in een wirwar van uitzonderingen.

■ Je kunt complexer assortiment beter aan

Met ondersteuning voor heel veel productvarianten en ‘unlisted’ producten wordt het makkelijker om complexe catalogi te beheren. Denk aan B2B, personalisatie, seizoenscollecties of speciale productlijnen.

PRAKTISCHE TIPS EN TOEPASSINGEN

Je hoeft dit niet als één mega-project te benaderen. Het werkt beter als je een paar updates pakt die direct aansluiten op je grootste knelpunten.

■ Start met Sidekick op je grootste tijdvreters

Gebruik AI niet “breed en vaag”, maar kies concrete taken die nu veel tijd kosten. Bijvoorbeeld contentbeheer, productupdates of kleine optimalisaties. Test Sidekick daarop en kijk waar je team echt tijd wint.

■ Maak je productinformatie klaar voor snellere checkouts

Als klanten op het beslismoment minder drempels ervaren, moet je productinformatie juist extra helder zijn. Denk aan goede specificaties, duidelijke varianten, praktische gebruiksinformatie en leveringsvoorwaarden die meteen antwoorden geven op de vragen die klanten écht stellen. De Knowledge Base app kan hierbij helpen om die informatie beter te organiseren en consistent aan te bieden.

■ Gebruik AI-persona's om echte frictie te vinden

AI-persona's zijn pas interessant als je ze koppelt aan herkenbaar gedrag. Bijvoorbeeld de twijfelende koper of de terugkerende klant. Test een paar echte knelpunten (waar haken mensen af?) en gebruik de inzichten om te verbeteren. Zodra SimGym beschikbaar is, is dit een logische plek om ermee te spelen.

■ Zet prompt-based development gecontroleerd in

Prompt-first bouwen kan iteraties versnellen, maar het moet wel netjes blijven. Spreek daarom af hoe review en QA werkt, waar code en documentatie worden vastgelegd en hoe je voorkomt dat kennis in losse prompts blijft hangen. Als je dit goed organiseert, profiteer je van snelheid zonder dat kwaliteit of overdraagbaarheid eronder lijdt.

PRAKTISCHE TIPS EN TOEPASSINGEN

■ Vergeet de 'kleine' updates niet (die zijn stiekem goud)

Dat zijn vaak de verbeteringen die je elke dag voelt, maar die makkelijk blijven liggen omdat ze niet 'strategisch' genoeg lijken. Terwijl juist die dingen het dagelijkse werk soepeler maken, zoals sneller editen in de theme editor, meer productvarianten kunnen gebruiken, unlisted producten inzetten voor specifieke campagnes, klanten zelf hun e-mailadres laten aanpassen, en verbeteringen in POS of Shopify Collective.

Praktische aanpak:

- Doe een korte triage: wat levert nu voordeel op, wat kan later?
- Wijs per item een eigenaar toe (marketing, e-com, dev, retail).
- Plan na 2-4 weken een korte evaluatie: wat werkte, wat niet, wat is de volgende stap?



DIT KUN JE ZELF; HIERVOOR HAAK JE EEN SPECIALIST AAN

Dit kun je meestal prima zelf (met je team):

- Prioriteren welke updates passen bij jullie doelen.
- Productinformatie en knowledge base op orde brengen.
- Een backlog maken en in kleine sprints uitrollen.

Hier is specialistische hulp vaak slim:

- Checkout customization per market, zeker als je meerdere landen en een complexe setup hebt.
- Developer tooling zoals Dev MCP als je het team-breed wilt inzetten en borgen.
- POS en omnichannel vraagstukken als je retail en online echt strak wilt verbinden.



SHOPIFY EDITIONS ONTGRENDELD

Shopify Editions voelt als een bundel versnellers. Al komt dichterbij je werk te zitten, checkout wordt sneller en flexibeler, en er zitten veel praktische verbeteringen tussen die je dagelijkse werk net wat smoother maken.

De beste aanpak is focus. Kies een paar updates die je grootste pijnpunten raken. Test klein, leg vast wat werkt en schaal daarna op. Zo blijft het behapbaar én haal je er snel waarde uit.

MEER WETEN?

Meer weten? Hulp nodig? Of wil je 1-op-1 advies over Shopify en andere AI-toepassingen die je kunnen helpen efficiënter en succesvoller te werken? Maak een afspraak met een van onze specialisten.

Bel, mail of kom langs:



023 - 727 10 77



shopify@endeavour.nl



Gonnetstraat 32
2011 KA Haarlem