

n8n

Automatiseringsplan voor de detailhandel

25 n8n-workflows die je deze
week kunt lanceren

Een snelle handleiding voor het automatiseren van
de rommelige onderdelen van retailactiviteiten.

Door de
automatiseringsdeskundigen van
n8n

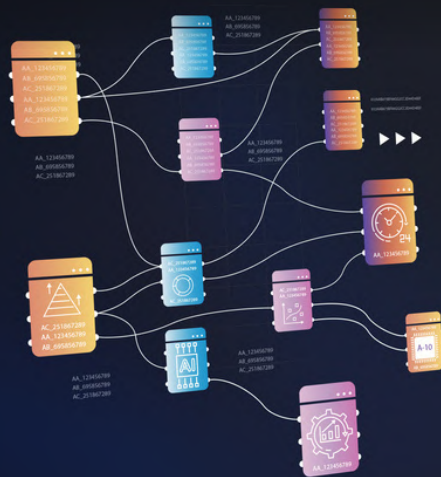


SINCE 1999

WEBLINEINDIA

Echte workflows, echte triggers en echte stappen die je zonder giswerk in je webwinkel kunt integreren.

Retailteams jongleren met wel twaalf taken vóór de lunch, en de meeste daarvan hebben geen menselijke tussenkomst nodig. Deze blauwdruk filtert de ruis eruit en biedt workflows die daadwerkelijk resultaat opleveren. Elke configuratie in deze handleiding is gebaseerd op praktijkgerichte retailuitdagingen die we met n8n hebben opgelost – voorraadtekorten, late orderupdates, verspreide klantgegevens, rommelige promotieprocessen, noem maar op. Als je automatiseringen wilt die je uren besparen in plaats van je werkdruk te verhogen, dan ben je hier aan het juiste adres.



Waarom zouden retailteams op automatisering moeten vertrouwen?

Kleine taken vertragen je meer dan je denkt.

- ✓ Orderupdates stapelen zich snel op.
- ✓ Inventarisatiebonnen veroorzaken daadwerkelijke schade.
- ✓ De inbox voor ondersteuning slaapt nooit.
- ✓ Promotietaken kosten tijd.
- ✓ Handmatige reparaties kosten het team veel tijd.

In de detailhandel draait alles om constante beweging, en de kleine dingen veroorzaken vaak de grootste problemen. Een gemiste update hier, een te late voorraadcontrole daar, en plotseling zit je dag vol met onnodige reparaties. De meeste van deze taken hoeven niet per se door een persoon te worden uitgevoerd. Ze hebben alleen een trigger en een systeem nodig dat weet wat er vervolgens moet gebeuren. Dat is waar automatisering om de hoek komt kijken. Het houdt de routinetaken onder controle, zodat je team zich kan concentreren op wat daadwerkelijk de verkoop stimuleert.

Wat dit voor u betekent:

Minder gehaast, minder fouten en meer ademruimte.

Hoe past n8n Automation in de retailactiviteiten?

n8n verbindt uw retailtools zodat ze niet langer als vreemden voor u optreden.

- ✓ Links naar Shopify, WooCommerce, CRM's en meer
- ✓ Verwerkt controles en routing.
- ✓ Eenvoudig aan te passen naarmate je groeit
- ✓ Verplaatst gegevens direct
- ✓ Vermindert repetitief werk

n8n werkt als een slimme tussenlaag tussen al je retail-apps. In plaats van constant tussen dashboards te schakelen, stel je triggers in en laat je flows het zware werk doen.

Is de bestelling binnen?	n8n duwt het naar de juiste plek.
Voorraadwijzigingen?	Het brengt de juiste mensen op de hoogte.
Vult de klant een formulier in?	Het synchroniseert met uw CRM-systeem.

Als je eenmaal ziet hoe makkelijk n8n alles gesynchroniseerd houdt, is het moeilijk om terug te gaan naar handmatige stappen.

Wat dit voor u betekent:

Uw systemen blijven gesynchroniseerd zonder dat u er constant toezicht op hoeft te houden.

Voor wie is dit plan bedoeld?

Dit is voor winkelteams die het zat zijn om elke dag dezelfde taken te herhalen.

- ✓ Winkeleigenaren
- ✓ Operations managers
- ✓ Marketingteams
- ✓ Ondersteuningsmedewerkers
- ✓ Iedereen die routinematig opruimwerk doet

Als uw dag gevuld is met updates, het bijhouden van gegevens, synchroniseren, kopiëren, controleren of steeds dezelfde vragen beantwoorden, dan is dit stappenplan perfect voor u. U hebt geen diepgaande technische kennis of ingewikkelde installatie nodig. Het enige wat u nodig hebt, is de drang om te stoppen met alles handmatig te doen en workflows het werk te laten doen. Of u nu een kleine winkel runt of een grotere organisatie beheert, deze automatiseringen passen er naadloos in.

Wat dit voor jou betekent

Als je overspoeld wordt door nutteloze klusjes, zul je je hier helemaal thuis voelen.

Hoe gebruik ik dit ontwerp?

Kies een workflow, bouw deze op en zie hoe de tijdsbesparing zich opstapelt.

- ✓ Kies wat het belangrijkste is.
- ✓ Volg de workflow-indeling.
- ✓ Sluit je apps aan
- ✓ Test snel
- ✓ Bouw op in je eigen tempo.

Deze handleiding is ontworpen voor snelle successen.

Elke workflow wordt geleverd met een eenvoudige beschrijving: wat is het beginpunt, welke tools worden gebruikt en wat is het verwachte resultaat? Je kunt vandaag nog een workflow implementeren of in de loop van de week een complete set opzetten. Geen pagina's vol theorie, geen vage ideeën. Eenvoudige workflows die je zonder al te veel nadenken kunt instellen.

Wat dit voor u betekent:

Je krijgt een praktisch menu met automatiseringsopties, geen PDF vol overbodige informatie.

A hand is shown interacting with a laptop screen. The screen displays a complex data dashboard with various charts, graphs, and percentage values. The dashboard includes a line graph, a bar chart, a pie chart, and several circular progress indicators. The text "Essentiële workflows voor de detailhandel (de onmisbare instellingen)" is overlaid on the screen. The background is dark and blurred, showing a modern office environment.

Essentiële workflows voor de detailhandel (de onmisbare instellingen)

#1. Lage voorraadwaarschuwingen naar Slack

Trekker:

Webhook voor voorraadupdates vanuit Shopify, WooCommerce of uw kassasysteem.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, Set, Slack, Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het houdt je productvoorraad in de gaten en stuurt je direct een Slack-melding wanneer de voorraad van een artikel onder een bepaalde drempelwaarde komt. Je komt er nooit meer te laat achter dat een populair artikel bijna uitverkocht is.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw winkel stuurt een voorraadupdate naar n8n.
- n8n controleert het huidige voorraadniveau.
- Als het aantal onder je limiet ligt, wordt er een kort waarschuwingsbericht gegenereerd.
- Slack ontvangt het bericht in het kanaal dat je kiest.

Waar het helpt:

Het team blijft op de hoogte van artikelen die bijgevuld moeten worden, zodat er geen bestellingen verloren gaan door onverwachte tekorten.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer producten sneller verkopen dan uw team handmatig kan bijhouden.
- Wanneer je een krappe voorraad hebt en je geen voorraadtekorten kunt veroorloven.
- Wanneer je realtime meldingen wilt ontvangen zonder de hele dag dashboards te hoeven controleren.

Professionele tips:

- Voeg een retry-tak toe, zodat de melding niet mislukt als Slack traag is.
- Registreer alle voorraadtekorten in Google Sheets om later trends te kunnen signaleren.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Gebruik dezelfde drempelwaarde voor alle producten. Verschillende SKU's verkopen met verschillende snelheden, dus stel waar mogelijk individuele limieten in.

#2. Nieuwe bestellingen automatisch synchroniseren met Google Sheets

Trekker:

Nieuwe order-webhook van Shopify, WooCommerce, Magento of uw kassasysteem.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Google Sheets, Set, Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem registreert elke nieuwe bestelling zodra deze is aangemaakt en plaatst de details in een Google Sheet. Exporteren is niet nodig. Handmatig kopiëren en plakken is niet meer nodig. Je spreadsheet blijft de hele dag actueel.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw winkel stuurt een "nieuwe bestelling"-gebeurtenis naar n8n.
- n8n verzamelt de ordergegevens (artikelen, totalen, klantgegevens).
- Een Set-node maakt velden schoon of herstructureert ze.
- Google Sheets ontvangt een nieuwe rij met de uiteindelijke waarden.

Waar het helpt:

Ideaal voor dagelijkse rapportages, financiële overzichten, orderbeoordelingen of het delen van gegevens met teamleden die uw webwinkel-backend niet gebruiken.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer je team bestellingen nog steeds bijhoudt in spreadsheets.
- Wanneer de boekhouding of operationele afdeling nieuwe ordergegevens nodig heeft zonder dat u daar toestemming voor hoeft te vragen.
- Wanneer u snel een back-up wilt maken van alle ordergegevens buiten uw webshopsysteem.

Professionele tips:

- Voeg een tijdstempelkolom toe aan n8n, zodat sorteren later gemakkelijker wordt.
- Maak een tweede werkblad aan waarin de totalen worden samengevat met behulp van formules en draaitabellen.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Je kunt de onbewerkte JSON-gegevens rechtstreeks in het spreadsheet invoeren. Maak eerst je velden schoon, anders krijg je onleesbare rijen.

#3. Werkwijze voor het opschonen van klantgegevens

Trekker:

Nieuwe klant aangemaakt of bijgewerkt in Shopify, WooCommerce, CRM of via een formuliertool.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, Set, Functie, Samenvoegen, CRM- of e-mailplatformknooppunt

Wat deze workflow doet:

Het ruimt rommelige klantgegevens op zodra ze in uw systeem binnenkomen. Het corrigeert lege velden, verwijdert vreemde spaties, standaardiseert namen, normaliseert telefoonnummers en houdt uw CRM- of e-mailtool overzichtelijk zonder dat iemand handmatig hoeft op te schonen.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw winkel of formulier stuurt nieuwe klantgegevens naar n8n.
- n8n controleert op ontbrekende of inconsistente velden.
- Een functie- of setknooppunt formatteert namen, telefoonnummers en e-mailadressen.
- Een IF-node filtert spam-inzendingen of testgegevens eruit.
- De opgeschoonde gegevens worden naar uw CRM, e-mailprogramma of Google Sheet verzonden.

Waar het helpt:

Je klantenlijst blijft overzichtelijk, gesegmenteerd en klaar voor campagnes, zonder dat je uren kwijt bent aan het oplossen van willekeurige opmaakproblemen.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer klanten verschillende formaten invoeren voor namen, telefoonnummers of e-mailadressen.
- Als uw marketingtool steeds niet werkt vanwege ongeldige contactgegevens.
- Wanneer uw CRM-systeem vol staat met dubbele of onvolledige gegevens.

Professionele tips:

- Voeg een controle op dubbele gegevens toe voordat u synchroniseert met uw CRM.
- Standaardiseer landcodes voor telefoonnummers, zodat sms-diensten geen contacten meer weigeren.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Validatie van e-mailadressen of telefoonnummers overslaan. Onjuiste gegevens verspreiden zich snel zodra ze in meerdere tools terechtkomen.

#4. Shopify-contactpersonen synchroniseren met CRM

Trekker:

Nieuwe klant of nieuwe bestelling via Shopify.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Set, IF, CRM-node (HubSpot, Zoho, Pipedrive, Salesforce), Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het synchroniseert elke nieuwe Shopify-klant automatisch met je CRM, zonder dat je handmatig hoeft te exporteren. Je kunt namen, e-mailadressen, telefoonnummers, orderbedragen en tags koppelen, zodat je verkoop- of marketingteam altijd over actuele profielen beschikt.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Shopify stuurt een webhook met een klant- of orderinformatie naar n8n.
- n8n haalt de klantgegevens op.
- Een Set-node formatteert velden of voegt tags toe.
- Een IF-node controleert of de klant al in het CRM-systeem bestaat.
- Als het nieuw is, maakt n8n een contact aan.
- Indien aanwezig, wordt het profiel bijgewerkt met de nieuwste gegevens.

Waar het helpt:

Uw CRM-systeem wordt een betrouwbare bron van informatie in plaats van een half bijgewerkte database. Verkoop en marketing krijgen schone, realtime klantgegevens.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer u geautomatiseerde klantsegmentatie wilt.
- Wanneer verkoopteams ordercontext nodig hebben voor follow-ups.
- Wanneer je je voorbereidt op e-mailautomatisering, maar je CRM niet gesynchroniseerd is.

Professionele tips:

- Voeg een veld 'totale uitgaven gedurende de gehele bestelling' toe en werk dit na elke bestelling bij.
- Label klanten op basis van hun eerste aankooptype of orderwaarde.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het aanmaken van duplicaten door de controle 'zoeken of bijwerken' in uw CRM-node over te slaan. Zoek altijd eerst en maak alleen aan als dat nodig is.

#5. Stroomschema voor melding van ordervertraging

Trekker:

Webhook voor het bijwerken van de orderstatus vanuit Shopify, WooCommerce of uw eigen fulfilmentsysteem.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, Set, E-mailknooppunt, Slack, Vertraging (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem informeert klanten wanneer hun bestelling vertraging oploopt, zonder dat iemand in uw team zich hoeft te haasten om updates te versturen. De workflow detecteert statuswijzigingen, controleert of de bestelling vertraging oploopt en stuurt een kort, duidelijk bericht om de klant op de hoogte te houden.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw winkel of orderverwerkingssysteem stuurt een orderupdate.
- n8n controleert de verwachte levertijd.
- Als de bestelling vertraging oploopt, maakt n8n een bericht aan.
- De klant ontvangt een e-mail of sms met een korte update.
- Je team kan ook een Slack-melding ontvangen als je intern inzicht wilt hebben.

Waar het helpt:

Klanten blijven op de hoogte, het aantal supporttickets daalt en uw team hoeft zich niet de hele dag te verontschuldigen voor vertragingen die eerder hadden kunnen worden gecommuniceerd.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- De levertijden kunnen per vervoerder verschillen.
- Wanneer je inbox voor klantenservice volstroomt met berichten als "Waar is mijn bestelling?".
- Wanneer u frustratie wilt verminderen tijdens drukke verkoopperiodes.

Professionele tips:

- Voeg een Delay-node toe voor vervolgb berichten als de vertraging langer duurt.
- Stuur een kleine kortingscode voor grote vertragingen om de klanttevredenheid te behouden.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het gebruik van een onjuiste tijdstempel bij leveringscontroles. Vergelijk deze altijd met de daadwerkelijke geschatte leverdatum, niet met het tijdstip waarop de bestelling is aangemaakt.

An isometric illustration of a global supply chain network. The background features a dark world map with dashed lines representing shipping routes. Various transportation modes are depicted: a large cargo ship filled with colorful containers, a smaller ship, a train with multiple freight cars, a semi-truck, and a cargo plane. Several location pins are placed on the map. In the foreground, a port area shows cranes loading and unloading containers from a ship. A yellow vertical line runs through the center of the image, passing through the text.

De essentie **Voorraad- en toeleveringsketenworkflows**

#6. Trigger voor leveranciersaanvragen

Trekker:

Lage voorraad, waarschuwing bij voorraaddrempel of geplande voorraadscan.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, Set, E-mailknooppunt, Slack, Google Sheets (optioneel), Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem waarschuwt uw leverancier of inkoopteam automatisch wanneer de voorraad een vooraf ingesteld niveau bereikt. Geen giswerk, late bestellingen of handmatige meldingen meer zoals "de voorraad raakt op".

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n ontvangt een signaal van uw winkel- of magazijnsysteem dat de voorraad laag is.
- Een IF-node controleert of het artikel de herbesteldrempel heeft overschreden.
- n8n stelt een nabestelverzoek op met SKU, hoeveelheid en opmerkingen.
- Verstuur het verzoek via e-mail of Slack naar uw leverancier of inkoper.
- **Optioneel:** registreer de gebeurtenis in een Google Sheet voor trackingdoeleinden.

Waar het helpt:

Het nabestellen verloopt consistent, tijdig en minder stressvol. U signaleert voorraadtekorten vroegtijdig en houdt de schappen gevuld zonder lastminute-haast.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer bepaalde artikelen snel uitverkocht raken voordat iemand het in de gaten heeft.
- Wanneer uw inkoopteam moeite heeft om alle handmatige controles bij te houden.
- Wanneer leveranciers vroegtijdige waarschuwingen nodig hebben om leveringen te plannen.

Professionele tips:

- Voeg leveranciersspecifieke logica toe: verschillende SKU's kunnen verschillende e-mailontvangers activeren.
- Vermeld in uw bericht de huidige voorraad, het nabestelniveau en de verwachte datum waarop de voorraad opraakt.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het hanteren van één wereldwijde drempelwaarde voor alle producten. Artikelen met een hoge omloopsnelheid vereisen vaak kortere besteltermijnen.

#7. Voorraadupdates tussen systemen overdragen

Trekker:

Wijziging in de voorraad vanuit Shopify, WooCommerce, POS, ERP of magazijnsysteem.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Set, IF, Functie (optioneel), Google Sheets (optioneel), API-knooppunt voor secundair systeem

Wat deze workflow doet:

Het synchroniseert voorraadwijzigingen op al uw verschillende platforms, zodat alle systemen op elkaar afgestemd blijven. Als uw magazijn de voorraad bijwerkt, wordt dit automatisch in uw webwinkel weergegeven. Als Shopify artikelen van een verkoop aftrekt, ontvangt uw ERP- of kassasysteem automatisch het nieuwe aantal.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw primaire systeem stuurt een inventarisupdate naar n8n.
- n8n registreert de SKU, de nieuwe hoeveelheid en het tijdstempel.
- Een IF-node controleert of de update naar het secundaire systeem moet worden doorgestuurd.
- Velden worden opgemaakt met behulp van een Set- of Functie-node.
- n8n werkt het secundaire systeem bij via zijn API.

- **Optioneel:** registreer de wijziging in Google Sheets voor controledoeleinden.

Waar het helpt:

Uw voorraad blijft overal accuraat. Minder oververkoop. Minder ontevreden klanten. Geen interne chaos.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer u zowel een webwinkel als een fysiek kassasysteem gebruikt.
- Als uw magazijn en online systeem niet met elkaar communiceren.
- Oververkoop leidt tot handmatige terugbetalingen en ontevreden kopers.

Professionele tips:

- Voeg een "sync origin"-tag toe zodat systemen updates niet terugsturen naar n8n.
- Plan een dagelijkse afstemmingsprocedure in om te controleren of alle systemen overeenkomen.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

SKU-mapping wordt overgeslagen. Als SKU's tussen systemen enigszins verschillen, mislukken updates stilzwijgend en komt u daar pas achter als een klant iets bestelt dat u niet op voorraad hebt.

#8. Automatisch taggen van SKU's met een hoog risico

Trekker:

Voorraadupdates, controle van de verkoopsnelheid (gepland) of updates over vertragingen bij leveranciers.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, schakelaar, set, functie, opslag/ERP-knooppunt

Wat deze workflow doet:

Het systeem markeert automatisch producten met een hoog risico: artikelen die waarschijnlijk snel uitverkocht raken, artikelen met leveringsvertragingen of SKU's met een plotselinge vraagpiek. De workflow voegt een label toe aan uw winkel of ERP-systeem, zodat uw team tijdig kan ingrijpen.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n haalt voorraad- en verkoopgegevens op volgens een schema of via een webhook.
- Het controleert regels zoals:
 - aandelen onder X.
 - Verkoopsnelheid boven Y.
 - De levertijd van de leverancier is toegenomen.
- Een Switch/IF-node bepaalt of de SKU "hoog risico" is.
- n8n voegt een "SKU met hoog risico"-label toe aan uw webwinkel/ERP-systeem.
- **Optioneel:** verstuurt een Slack-melding voor meer inzicht.

Waar het helpt:

Je pakt problemen aan voordat ze tot een voorraadtekort leiden. Inkoop en operationele afdelingen kunnen prioriteit geven aan de juiste producten in plaats van te gokken.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer de vraag willekeurig piekt (seizoensgebonden of door een promotie).
- Wanneer leveringsvertragingen vaak voorkomen.
- Wanneer je wilt dat je team zich concentreert op de juiste prioriteiten voor het aanvullen van de voorraad.

Professionele tips:

- Gebruik meerdere risiconiveaus: 'Watchlist', 'Hoog risico', 'Kritiek'.
- Voeg categoriegebaseerde regels toe (sommige categorieën vereisen strengere drempelwaarden).

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het gebruik van verkoopsnelheid zonder context. Een plotselinge piek kan een eendaags promotie-effect zijn, dus neem een voortschrijdend gemiddelde (7-14 dagen) op voordat u gegevens tagt.

#9. Prijsverandering synchroniseren

Trekker:

Prijsupdates worden gegenereerd door Shopify, WooCommerce, ERP-systemen of handmatige wijzigingen in de backend.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Set, IF, Functie (optioneel), API-knooppunt voor secundaire winkel/marktplaats

Wat deze workflow doet:

Het stuurt prijswijzigingen vanuit uw primaire systeem door naar alle andere platforms waarop u verkoopt. Eén update activeert alles – u hoeft niet langer in te loggen op meerdere dashboards om dezelfde prijs op alle kanalen aan te passen.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw primaire winkel stuurt een "prijs bijgewerkt"-gebeurtenis naar n8n.
- n8n extraheert SKU, oude prijs, nieuwe prijs en tijdstempel.
- Een Set- of Functie-node formatteert de gegevens voor elk doelsysteem.
- n8n actualiseert de prijzen in uw webwinkel, marktplaats of kassasysteem.
- **Optioneel:** breng je team via Slack op de hoogte als er een grote prijsdaling plaatsvindt.

Waar het helpt:

Zorgt voor consistente prijzen in alle verkoopkanalen. Voorkomt prijsverschillen, klachten van klanten en margeverlies als gevolg van verouderde prijzen.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer u op meerdere platformen verkoopt en uniforme prijzen wilt hanteren.
- Wanneer je regelmatig promoties of flitsverkoop organiseert.
- Wanneer uw team moeite heeft om alle systemen handmatig up-to-date te houden.

Professionele tips:

- Voeg een controle toe om het team te waarschuwen als de nieuwe prijs meer dan een bepaald percentage afwijkt van de oude prijs.
- Noteer elke prijswijziging in een overzicht voor een evaluatie aan het einde van de maand.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Houd geen rekening met platformspecifieke regels. Sommige marktplaatsen vereisen afronding van prijzen of bedragen inclusief btw – formatteer het eindbedrag altijd voordat u synchroniseert.

#10. Werkstroom voor het aanmaken van een inkooporder

Trekker:

Voorraadtekort, detectie van een omzetpiek of geplande voorraadcontrole.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Set, IF, Functie, E-mailknooppunt, Google Docs/Sheets-knooppunt, Leveranciers-API (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem genereert automatisch een concept-inkooporder wanneer een product het nabestelniveau bereikt. De workflow vult de SKU-gegevens, aantallen en leveranciersinformatie in en stuurt deze direct naar uw inkoopteam of leverancier.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n ontvangt een melding dat de voorraad bijna op is of voert een geplande voorraadcontrole uit.
- Het geeft aan welke artikelen aangevuld moeten worden.
- Een Set-node bereidt de inkoopordergegevens voor: SKU, hoeveelheid, leverancier en verwachte leverdatum.
- Optioneel: Google Docs of Sheets genereert een opgemaakte inkooporder.
- n8n verstuurt de inkooporder via e-mail of stuurt deze door naar een API van de leverancier.
- Het team ontvangt de bevestiging zonder handmatige opstelling.

Waar het helpt:

Inkooporders hoeven niet langer op het laatste moment te worden afgehandeld. Het aanvullen van de voorraad wordt voorspelbaar en uw team komt minder voor verrassingen te staan.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer u regelmatig dezelfde producten opnieuw bestelt.
- Wanneer uw team handmatig inkooporders opstelt en daardoor tijd verliest.
- Wanneer u consistente, gestandaardiseerde opmaak voor inkooporders wilt.

Professionele tips:

- Voeg logica toe om de nabestelhoeveelheden aan te passen op basis van de verkoopsnelheid.
- Bewaar alle inkooporders in een gedeelde map voor traceerbaarheid en snelle controle.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Gebruik vaste nabestelhoeveelheden. Vraagveranderingen — koppel de hoeveelheden waar mogelijk aan recente verkopen of seizoensinvloeden.



De groeibeïnvloeders

Verkoop- en marketingworkflows

#11. Vervolgactie voor achtergelaten winkelwagens

Trekker:

Een afgebroken bestelprocedure van Shopify, WooCommerce of uw winkelwagenhersteltool.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, vertraging, e-mailknooppunt, instellen, IF, CRM- of e-mailplatformknooppunt

Wat deze workflow doet:

Het systeem neemt contact op met klanten die artikelen aan hun winkelmandje hebben toegevoegd, maar de bestelling niet hebben afgerond. Na een korte wachttijd stuurt het systeem een vriendelijke herinnering en indien nodig een tweede herinnering om de kans op succesvolle afronding te vergroten.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw webwinkel activeert een webhook voor "verlaten winkelwagens".
- n8n verzamelt de klantgegevens en de inhoud van het winkelmandje.
- Een vertragingknooppunt wacht een bepaalde periode (meestal 30-60 minuten).
- Als de klant de aankoop nog niet heeft afgerond, stuurt n8n een e-mail.
- Optioneel: stuur na een paar uur of de volgende dag een tweede herinnering.
- Je kunt de gebeurtenis in je CRM registreren voor trackingdoeleinden.

Waar het helpt:

Een simpele herinnering kan een aanzienlijk deel van de gemiste omzet terugbrengen. Deze workflow doet dat zonder dat iemand handmatig de verlaten winkelwagens hoeft te controleren.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer je tijdens het afrekenen een aanzienlijk aantal winkelwagens kwijtraakt.
- Als je een alternatief zoekt voor de ingebouwde, maar inmiddels verouderde e-mailtools.
- Wanneer marketing meer controle wil over timing, toon of doelgroepen.

Professionele tips:

- Voeg productaanbevelingen of vergelijkbare artikelen toe aan je vervolg-e-mail.
- Voeg een dynamische korting toe voor winkelwagens met een hoge waarde als herstel uw prioriteit is.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het is niet aan te raden om herinneringen te snel of in korte tijd achter elkaar te versturen. Geef klanten wat ademruimte, anders komen de e-mails opdringerig over.

#12. Klanten automatisch segmenteren op basis van koopgedrag

Trekker:

Nieuwe bestelling, klantupdate of terugkerende aankoopgebeurtenis vanuit Shopify, WooCommerce of uw CRM.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, schakelaar, instelling, CRM- of e-mailplatformknooppunt, functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem deelt klanten in op basis van hun koopgedrag en plaatst ze in relevante segmenten. Denk aan nieuwe klanten, terugkerende klanten, klanten met een hoge bestedingswaarde, klanten die in specifieke categorieën winkelen of klanten die lange tijd inactief zijn geweest. Deze segmenten worden direct gesynchroniseerd met uw CRM-systeem of e-mailmarketingtool.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n ontvangt een nieuwe bestelling of klantupdate.
- Een Switch- of IF-node controleert de orderwaarde, categorie, frequentie of laatste aankoopdatum.
- n8n kent de juiste segmenttags toe.

- Bijgewerkte tags worden gesynchroniseerd met uw CRM- of e-mailplatform.
- Je kunt direct gerichte campagnes starten.

Waar het helpt:

Betere targeting, slimmere e-mailflows en overzichtelijkere klantgroepen zonder dat iemand handmatig profielen hoeft te taggen.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer uw campagnes te generiek aanvoelen.
- Wanneer je verschillende aanbiedingen wilt sturen naar nieuwe en terugkerende klanten.
- Wanneer uw CRM-tags of -segmenten verouderd of onvolledig zijn.

Professionele tips:

- Voeg een 'VIP-label' toe voor klanten die een bepaald bestedingsbedrag overschrijden.
- Maak een heractiveringssegment aan voor klanten die de afgelopen 60-90 dagen geen bestelling hebben geplaatst.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Overlaad klanten niet met te veel tags. Houd het bij duidelijke, doelgerichte segmenten die daadwerkelijk een gebruiksdoel dienen.

#13. Verstuur promotiecodes naar je e-mailplatform

Trekker:

Nieuwe promotiecode aangemaakt in Shopify, WooCommerce of uw kassasysteem/marketingtool.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, instellen, IF (optioneel), knooppunt van e-mailplatform (Klaviyo, Mailchimp, enz.)

Wat deze workflow doet:

Het synchroniseert automatisch nieuw aangemaakte promotiecodes met je e-mailmarketingplatform, zodat je team ze niet handmatig hoeft over te kopiëren. Campagnes, automatiseringen en segmenten hebben zo altijd toegang tot de nieuwste kortingscodes.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Er is een nieuwe kortings- of promotiecode aangemaakt in uw winkel.
- Uw platform verstuurt een webhook naar n8n.
- n8n haalt de codegegevens op (waarde, vervaldatum, gebruikslimieten).
- Een Set-node herschikt de velden.
- De code wordt aan uw e-mailtool toegevoegd als een eigenschap, tag of aangepast veld.

Waar het helpt:

Zorgt ervoor dat uw e-mailworkflows altijd up-to-date zijn met de nieuwste promotiecodes, zodat uw campagnes geen oude of verlopen codes gebruiken.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer uw marketingteam regelmatig promoties lanceert.
- Wanneer u geautomatiseerde welkomstkorting wilt ontvangen.
- Als je steeds vergeet om codes tussen verschillende tools te synchroniseren.

Professionele tips:

- Voeg een vervaldatumcontrole toe om de promotiecode te verwijderen of bij te werken zodra deze niet meer geldig is.
- Maak een tag aan zoals 'Promo: Actief' om nieuwe geautomatiseerde e-mailreeksen te activeren.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Vergeten om de vervaldatum van codes in kaart te brengen. Het versturen van verlopen kortingen ondermijnt snel het vertrouwen.

#14. Monitoring van sociale beoordelingen

Trekker:

Geplande uitvoering (elke 1-6 uur) of gebeurtenisgestuurde webhook vanuit uw beoordelingsplatform.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, Set, Slack, e-mailknooppunt, Google Sheets (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het controleert regelmatig je beoordelingen op sociale media of marktplaatsen en waarschuwt je team wanneer er iets nieuws binnenkomt. Je kunt lage beoordelingen markeren, hoge beoordelingen uitlichten en een eenvoudig logboek bijhouden zonder tussen verschillende platforms te hoeven schakelen.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n draait volgens een vast schema.
- Het haalt de nieuwste recensies op van Google, Facebook, Yelp, Trustpilot of uw e-commerceplatform.
- Een IF-node controleert sterrenbeoordelingen of sentiment.
- Lage beoordelingen leiden tot meldingen via Slack of e-mail.
- **Optioneel:** Voeg alle nieuwe beoordelingen toe aan een Google Sheet voor een beter overzicht.

Waar het helpt:

Je signaleert problemen snel, reageert direct en blijft op de hoogte van de klanttevredenheid zonder tussen verschillende apps te hoeven schakelen.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer recensies invloed hebben op uw verkoop of de reputatie van uw winkel.
- Wanneer klanten feedback achterlaten op meerdere platforms.
- Wanneer uw team de handmatige monitoring niet meer aankan.

Professionele tips:

- Maak een apart Slack-kanaal aan speciaal voor reviews, zodat er niets verloren gaat.
- Markeer 5-sterrenrecensies om je team te motiveren of gebruik ze in marketing.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Dubbele beoordelingen worden elke keer dat de planner draait opgehaald. Bewaar altijd de tijdstempel van de laatst verwerkte beoordeling om herhaalde waarschuwingen te voorkomen.

#15. Meldingen over nieuwe productlanceringen

Trekker:

Er is een gebeurtenis opgetreden waarbij een nieuw product is aangemaakt vanuit Shopify, WooCommerce of uw productbeheersysteem.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, instellen, e-mailplatformknooppunt, Slack, sociale media-API-knooppunt (optioneel), IF (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem verstuurt direct meldingen wanneer een nieuw product beschikbaar komt. U kunt uw klanten, uw interne team of beide op de hoogte stellen, zonder dat iemand handmatig berichten hoeft te plaatsen, e-mails hoeft te versturen of kanalen hoeft bij te werken.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw webwinkel activeert een webhook voor "nieuw product".
- n8n verzamelt de productnaam, prijs, afbeeldingen en URL.
- Een Set-node formatteert het bericht voor elk kanaal.
- n8n plaatst berichten op Slack voor je team.
- **Optioneel:** verstuurt een e-mail naar abonnees of plaatst berichten op sociale media.
- Je kunt het product ook in een Google Sheet registreren ter referentie.

Waar het helpt:

Uw team blijft goed op elkaar afgestemd en klanten horen direct over nieuwe producten, in plaats van pas dagen later.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer je regelmatig nieuwe producten lanceert.
- Wanneer interne teams realtime updates nodig hebben.
- Wanneer je wilt dat productlanceringen een meer gecoördineerde indruk maken.

Professionele tips:

- Voeg een tag zoals 'Nieuw binnen' toe aan je e-mailplatform en start een geautomatiseerde minicampagne.
- Gebruik een IF-node om verschillende berichten te verzenden op basis van het producttype of de categorie.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het versturen van meldingen naar klanten voordat de productpagina volledig is gepubliceerd. Controleer altijd of het product live en zichtbaar is.

A hand is shown holding a group of stylized human icons. The background is dark, and the hand is in the foreground, with a yellow vertical line passing through it. The icons are arranged in a cluster, representing a group of people.

De vertrouwensbouwers

Klantenondersteunin gsworkflows

#16. Automatisch supporttickets aanmaken vanuit e-mails

Trekker:

Een nieuwe inkomende e-mail in uw support-inbox of een formulierinzending vanaf uw website.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

IMAP- of e-mailtrigger, instellen, ALS, helpdeskknoppunt (Zendesk, Freshdesk, Gorgias, enz.), functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het zet elke support-e-mail om in een gestructureerd ticket binnen uw helpdesktool. Geen handmatig doorsturen meer nodig. Geen gemiste berichten. Uw team ontvangt een correct ticket met klantgegevens, berichtinhoud, orderinformatie en prioriteitslabels.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n houdt uw inbox voor support-e-mails in de gaten.
- Een Set-node ruimt het onderwerp op en extraheert klantgegevens.
- Een IF-node controleert op spam of lege berichten.
- n8n maakt een ticket aan in uw helpdesk met alle belangrijke velden.
- **Optioneel:** automatisch taggen op basis van trefwoorden zoals 'terugbetaling', 'beschadigd' of 'late levering'.

Waar het helpt:

Uw supportwachtrij blijft georganiseerd en compleet. Berichten raken nooit verloren en uw team kan sneller reageren.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer klanten problemen met hun bestelling rechtstreeks naar uw e-mailinbox sturen.
- Als je niet op meerdere plekken wilt zoeken naar ondersteuningsberichten.
- Wanneer supportmedewerkers alle tickets in één systeem willen samenvoegen.

Professionele tips:

- Voeg logica toe om bepaalde berichten, zoals klachten van VIP's, direct naar hoger management door te sturen.
- Haal de laatste bestelling van de klant uit je winkel en voeg deze ter context toe aan de bon.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Er worden dubbele tickets aangemaakt wanneer een klant reageert. Berichtenreeksen worden bijgehouden met behulp van de bericht-ID uit de e-mail om vervolgreacties aan hetzelfde ticket te koppelen.

#17. Voeg ordergegevens toe aan elk ticket

Trekker:

Er is een nieuw ticket aangemaakt in uw helpdesk (Zendesk, Gorgias, Freshdesk, etc.) of een nieuw support-e-mailadres.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

Helpdeskknoppunt, HTTP-verzoek, Instellen, ALS, Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het verrijkt elk supportticket met actuele ordergegevens: artikelen, totalen, trackingnummer, leveringsstatus, datums en klantinformatie. Geen enkele medewerker hoeft handmatig in Shopify of WooCommerce te zoeken.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Er wordt een nieuw ticket aangemaakt in uw helpdesk.
- n8n haalt het e-mailadres van de klant uit het ticket.
- Het systeem doorzoekt uw winkel naar overeenkomende bestellingen.
- Een Set-node formatteert het orderoverzicht.
- n8n werkt het ticket bij met gestructureerde ordergegevens of interne notities.

Waar het helpt:

Medewerkers van de klantenservice krijgen direct de context en vermijden de vertragingen van "Even geduld, ik controleer uw bestelling even". Snellere reacties, minder fouten.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer de supportafdeling te veel tijd kwijt is aan het wisselen tussen verschillende tools.
- Wanneer klanten regelmatig vragen naar updates over de status van hun bestelling.
- Wanneer u consistente, nauwkeurige antwoorden wilt zonder handmatig te hoeven zoeken.

Professionele tips:

- Haal de laatste drie bestellingen eruit in plaats van alleen de meest recente — dat helpt bij retour- of garantieproblemen.
- Markeer vertraagde leveringen of onvolledige leveringen in de tickettekst.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Gebruik uitsluitend naamvergelijking. Vergelijk altijd op e-mailadres of ordernummer om te voorkomen dat klanten met vergelijkbare namen door elkaar worden gehaald.

#18. CSAT-enquête activeren na levering

Trekker:

Bestelling gemarkeerd als geleverd in Shopify, WooCommerce of bij uw verzendprovider.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, vertraging (optioneel), e-mailknooppunt, API voor enquêtetools (Typeform, Google Forms, enz.), IF, instellen

Wat deze workflow doet:

Het systeem verstuurt direct na de levering van de bestelling een korte tevredenheidsenquête naar klanten. Eenvoudige timing, consistente opvolging en geen handmatige registratie door uw team nodig.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw winkel of verzendpartner stuurt een "bezorgd"-melding.
- n8n verzamelt de bestelgegevens en het e-mailadres van de klant.
- **Optioneel:** een vertragingknooppunt wacht een paar uur om onmiddellijke pings te voorkomen.
- Een Set-node bereidt een correct enquêteverzoekbericht voor.
- n8n stuurt een e-mail of sms met een link naar een enquête.
- Je kunt de reacties later vastleggen in een spreadsheet of in je CRM-systeem.

Waar het helpt:

Je ontvangt consistent waardevolle feedback, signaleert problemen vroegtijdig en bouwt een continue stroom van klantinzichten op.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer je zelden iets hoort van tevreden klanten, maar altijd van ontevreden klanten.
- Wanneer de marketingafdeling betrouwbare feedback nodig heeft voor productverbeteringen.
- Wanneer de supportafdeling vroegtijdige waarschuwingssignalen nodig heeft voor leveringsproblemen.

Professionele tips:

- Voeg logica toe om een ander bericht te sturen naar terugkerende klanten dan naar nieuwe klanten.
- Bewaar alle CSAT-antwoorden in een Google Sheet om de scoreontwikkeling in de loop van de tijd bij te houden.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Enquêtes te vroeg versturen. Als de klant het pakket nog niet heeft geopend, daalt de kwaliteit van de reacties.

#19. Escalatieprocedure voor VIP-klanten

Trekker:

Nieuw supportticket, nieuwe bestelling van een waardevolle klant of VIP-tag-update in uw CRM/webshop.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

Helpdesk-node, HTTP-verzoek, IF, Set, Slack, e-mail-node, CRM-node, functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem detecteert wanneer een VIP-klant aandacht nodig heeft en waarschuwt direct de juiste personen. Of het nu gaat om een ondersteuningsverzoek of een belangrijke bestelling, uw team wordt op de hoogte gebracht, zodat er niets over het hoofd wordt gezien.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n controleert of de klant een VIP-tag heeft of voldoet aan de VIP-criteria (totale uitgaven, frequentie, gemiddelde orderwaarde).
- Indien ja, leidt een IF-node de gebeurtenis door naar het VIP-pad.
- n8n stuurt meldingen naar Slack, e-mail of beide.
- Voor supporttickets kan het systeem deze automatisch toewijzen aan ervaren medewerkers.
- Je kunt VIP-interacties ook vastleggen in je CRM voor trackingdoeleinden.

Waar het helpt:

VIP-klanten voelen zich gewaardeerd en krijgen snelle hulp. Dit zorgt voor een hoge klantloyaliteit en voorkomt dat kleine problemen uitgroeien tot grote hoofdpijnen.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer je waardevolle relaties wilt beschermen.
- Wanneer VIP-klachten sneller moeten worden opgelost.
- Wanneer u intern inzicht wilt hebben in belangrijke aankopen of problemen.

Professionele tips:

- Voeg categorieën toe zoals 'VIP', 'Hoge uitgaven' en 'Terugkerende klant' voor verschillende escalatieniveaus.
- Voeg bij supporttickets een korte samenvatting toe van de laatste paar bestellingen van de klant.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Gebruik slechts één maatstaf voor VIP-status. Alleen de totale uitgaven gedurende de levensduur zijn onbetrouwbaar; combineer dit met de frequentie of recente activiteit.

#20. Routing van terugbetalingsverzoeken

Trekker:

Een terugbetalingsverzoek kan worden ingediend via e-mail, het ondersteuningsformulier, Shopify, WooCommerce of uw helpdesk.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

Helpdesk-node, HTTP-verzoek, IF, Set, Slack, e-mail-node, Google Sheets (optioneel), functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem registreert terugbetalingsverzoeken en stuurt ze direct door naar de juiste teamlid. De workflow voegt ook de recente bestelgegevens van de klant toe, zodat uw team niet zelf naar deze informatie hoeft te zoeken.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Een verzoek om terugbetaling komt binnen via een supportticket, een formulier of een actie in de winkel.
- n8n haalt het ordernummer, de reden voor de terugbetaling en de klantgegevens op.
- Een IF-node controleert het type verzoek (volledige terugbetaling, gedeeltelijke terugbetaling, beschadigd artikel, enz.).
- n8n stuurt het door naar het juiste team of Slack-kanaal.
- **Optioneel:** registreer het verzoek in Google Sheets voor evaluatie aan het einde van de maand.

Waar het helpt:

Het verwerken van terugbetalingen verloopt soepeler, sneller en consistent. Klanten krijgen duidelijkere communicatie en uw team voorkomt vertragingen.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer terugbetalingsverzoeken zich ophopen of verloren raken in de algemene wachtrijen van de klantenservice.
- Wanneer de financiële of operationele afdeling behoefte heeft aan een georganiseerd overzicht van terugbetalingen.
- Wanneer u een gestructureerd overzicht wilt voor audits of rapportages.

Professionele tips:

- Haal automatisch de laatste bestelling van de klant op en voeg deze toe aan het ticket voor directe context.
- Gebruik tags zoals 'Terugbetaling in behandeling' of 'Terugbetaling goedgekeurd' om de status bij te houden.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Alle retourverzoeken moeten gelijk behandeld worden. Retourzendingen van beschadigde artikelen vereisen vaak een andere procedure dan eenvoudige verzoeken om "ik ben van gedachten veranderd".

The background features a dark grid with diagonal dashed lines and several large, semi-transparent arrows pointing in various directions. Two vertical orange lines are positioned on the left side of the page, one near the top and one near the bottom.

De zakelijke energieboosters

Werkprocessen voor financiën en bedrijfsvoering

#21. Dagelijkse verkoopoverzicht naar Slack

Trekker:

Geplande rit (elke ochtend, middag of einde van de dag).

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Set, Slack, IF (optioneel), Google Sheets (optioneel), Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het stuurt een overzichtelijk dagelijks verkoopoverzicht rechtstreeks naar je Slack-kanaal. Omzet, aantal bestellingen, gemiddelde orderwaarde, bestverkochte producten: je team ziet de belangrijke cijfers zonder in te loggen op dashboards.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n draait volgens een vast schema.
- Het haalt de verkoopgegevens van gisteren (of vandaag) uit uw winkel op.
- Een Set- of Functie-node berekent statistieken zoals totalen, gemiddelde orderwaarde (AOV) en bestsellers.
- n8n formatteert een kort bericht.
- Slack ontvangt de samenvatting in het kanaal dat je kiest.
- **Optioneel:** registreer dagelijkse statistieken in een spreadsheet om trends te analyseren.

Waar het helpt:

Je team blijft op de hoogte van de prestaties zonder dat ze informatie hoeven op te zoeken. Snelle afstemming, elke dag weer.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer u continu inzicht wilt hebben in de verkoopcijfers.
- Wanneer het management de voorkeur geeft aan snelle, begrijpelijke updates.
- Wanneer het team een eenvoudige manier nodig heeft om pieken en rustige dagen bij te houden.

Professionele tips:

- Voeg een vergelijking toe met de vorige dag of dezelfde dag van vorige week.
- Markeer ongebruikelijke pieken of dalingen door een kleine IF-controle toe te voegen.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het versturen van onbewerkte JSON-waarden. Zorg ervoor dat het bericht leesbaar is; je team zal geen aandacht besteden aan rommelige updates.

#22. Melding mislukte betaling.

Trekker:

Een betalingsfoutmelding van Shopify, WooCommerce, Stripe, PayPal of uw betaalprovider.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Set, IF, Slack, E-mailknooppunt, CRM-knooppunt (optioneel), Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem waarschuwt je team wanneer een betaling van een klant mislukt, zodat je snel contact kunt opnemen of de klant kunt begeleiden bij een nieuwe poging. Je kunt de klant ook automatisch een herinnering sturen om de bestelling af te ronden.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- Uw betalingsgateway stuurt een melding "betaling mislukt".
- n8n verzamelt de klantgegevens, de orderwaarde en de reden van de fout.
- Een IF-node controleert of dit een fout is die opnieuw kan worden geprobeerd.
- n8n stuurt een Slack-melding naar je verkoop- of operationeel team.
- **Optioneel:** stuurt een vriendelijke e-mail naar de klant met een link om het opnieuw te proberen.

Waar het helpt:

Je voorkomt potentiële verkopen, verwarring en het aantal afgebroken bestellingen als gevolg van betalingsproblemen.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer bestellingen met een hoge waarde vaak mislukken vanwege problemen met de betaalkaart.
- Wanneer klanten het afrekenproces afbreken na een mislukte betaling.
- Wanneer uw team proactief verloren inkomsten wil terugvorderen.

Professionele tips:

- Stuur een paar uur later een tweede e-mail als de eerste herhaalpoging niet wordt uitgevoerd.
- Voeg tags toe aan je CRM-systeem voor follow-up als de bestelling waardevol is.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Alle mislukte pogingen moeten gelijk behandeld worden. Sommige zijn zachte afwijzingen (die opnieuw geprobeerd kunnen worden), andere harde afwijzingen — je moet klanten niet blijven benaderen voor gevallen die niet opnieuw geprobeerd kunnen worden.

#23. Genereer wekelijkse KPI-rapporten

Trekker:

Geplande hardloopsessie (eenmaal per week, meestal op maandagochtend).

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, set, functie, Google Sheets, Google Docs, Slack- of e-mailknooppunt, IF (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het verzamelt belangrijke prestatie-indicatoren uit uw winkel en genereert automatisch een wekelijks KPI-rapport. Geen handmatige export, geen gedoe met spreadsheets, geen stress op het laatste moment.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n vindt plaats op de door jou gekozen dag.
- Het verzamelt gegevens over verkopen, bestellingen, terugbetalingen, statistieken van terugkerende klanten en bestverkochte producten.
- Een functie- of setknooppunt berekent de gemiddelde orderwaarde (AOV), het retentiepercentage, de wekelijkse groei of andere KPI's.
- n8n schrijft alles in een Google Sheet- of Google Docs-sjabloon.

- Het eindrapport wordt via Slack of e-mail naar uw team verzonden.

Waar het helpt:

Iedereen blijft op de hoogte. De leiding krijgt wekelijks een helder overzicht en de teams weten waar hun aandacht op moet rusten.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer verslaggeving te veel tijd van iemands maandag in beslag neemt.
- Wanneer u consistente tracking wilt zonder menselijke fouten.
- Wanneer u wekelijks een eenvoudig overzicht van de winkelprestaties nodig hebt.

Professionele tips:

- Voeg grafieken toe aan je Google Sheet en laat n8n alleen de gegevens erachter bijwerken.
- Houd wekelijks één belangrijke indicator bij (bijvoorbeeld de gemiddelde orderwaarde of het terugbetalingspercentage).

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Er wordt te veel data verzameld. Houd de KPI's kort en relevant, zodat het rapport geen rommelige brij wordt.

#24. Transacties automatisch synchroniseren met boekhoudtools

Trekker:

Nieuwe bestelling, terugbetaling of uitbetaling via Shopify, WooCommerce, Stripe, PayPal of uw betalingsverwerker.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, Set, IF, Boekhoudtoolknooppunt (QuickBooks, Xero, Zoho Books), Google Sheets (optioneel), Functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het verwerkt alle transacties – verkopen, terugbetalingen, correcties – automatisch in uw boekhoudprogramma. Geen handmatige invoer, onjuiste cijfers of chaos meer aan het einde van de maand.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n ontvangt een nieuwe bestelling, terugbetaling of uitbetaling.
- Een Set-node formatteert de transactiegegevens voor boekhoudkundige velden.
- Een IF-node controleert het type transactie (verkoop, terugbetaling, kosten).
- n8n verwerkt de boeking in uw boekhoudsoftware.
- **Optioneel:** registreer alles in een spreadsheet voor de afstemming.

Waar het helpt:

De financiële administratie blijft up-to-date, de rapportage wordt eenvoudiger en boekhoudfouten nemen aanzienlijk af.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer uw accountant urenlang bezig is met het afstemmen van verkoopcijfers.
- Wanneer het verkoopvolume hoog is en handmatige invoer niet haalbaar is.
- Als u schone, accurate boekhouding wilt zonder lastminute-correcties.

Professionele tips:

- Breng de betalingskosten apart in kaart, zodat uw winstberekeningen nauwkeurig blijven.
- Synchroniseer order-ID's en klant-e-mailadressen, zodat controles probleemloos verlopen.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Vergeet de belastingafhandeling niet. Zorg ervoor dat u de belastingvelden correct koppelt; verkeerd gekoppelde belastinggegevens veroorzaken later grote afstemmingsproblemen.

#25. Werkstroom voor het signaleren van fraude

Trekker:

Nieuwe bestelling-gebeurtenis van Shopify, WooCommerce, Stripe, PayPal of uw fraudedetectietool.

n8n-nodes die je kunt gebruiken:

HTTP-verzoek, IF, Set, Slack, e-mailknooppunt, CRM-knooppunt (optioneel), functie (optioneel)

Wat deze workflow doet:

Het systeem controleert nieuwe bestellingen op veelvoorkomende fraudesignalen en markeert risicovolle bestellingen automatisch. U kunt uw team waarschuwen, de bestelling in de wacht zetten of doorsturen voor handmatige controle voordat deze wordt verwerkt.

Hoe het werkt (eenvoudige uitleg):

- n8n ontvangt een nieuwe bestelling.
- Een reeks IF-controles zoekt naar risicofactoren zoals:
 - Factuur- en verzendgegevens komen niet overeen.
 - ongebruikelijk hoge orderwaarde,
 - risicogebied of postcode,
 - meerdere mislukte betalingen,
 - Wegwerp- of verdachte e-mail domeinen.

- Als de bestelling aan een risicovoorspelling voldoet, markeert n8n deze of stuurt een waarschuwing.
- **Optioneel:** wacht met de afhandeling totdat iemand de bestelling heeft gecontroleerd.

Waar het helpt:

Voorkomt terugboekingen, vermindert verliezen en stopt verdachte bestellingen voordat ze worden verzonden.

Wanneer deze workflow te gebruiken:

- Wanneer uw winkel waardevolle artikelen verkoopt.
- Wanneer u te maken heeft gehad met terugboekingen of pogingen tot fraude.
- Wanneer uw team liever vroegtijdige waarschuwingen ontvangt in plaats van reactief opruimwerk.

Professionele tips:

- Voeg IP-gebaseerde controles toe als uw platform dit ondersteunt.
- Registreer alle gemarkeerde bestellingen in een spreadsheet om de regels in de loop van de tijd te verfijnen.

Veelgemaakte fout die je moet vermijden:

Het gebruik van slechts één regel om fraude op te sporen. Fraudeurs passen zich snel aan — combineer meerdere controles voor een betere nauwkeurigheid.

The background features a dark, moody scene with two hands cupping a glowing, golden-yellow orb. In the background, several stylized human figures are visible, some appearing to be in motion or interacting. The overall aesthetic is futuristic and collaborative.

Bonus startpakket

*Extra hulpmiddelen die tijd
besparen en je helpen om stressvrij
aan de slag te gaan met
automatisering.*

Wat moet je als eerste automatiseren?

Begin met taken die veel tijd in beslag nemen of je concentratie verstoren.

Snelle successen om als eerste op te richten:

- ✓ Een taak die iemand in je team meer dan 5-10 keer per dag herhaalt.
- ✓ Waarschuwingen die direct zouden moeten plaatsvinden, maar dat vaak niet doen.
- ✓ Updates waarbij je tussen twee of meer tools moet schakelen.
- ✓ Voorraadcontroles die afhankelijk zijn van iemands "herinnering".
- ✓ Taken die de overdracht tussen teams vertragen.
- ✓ Vervolgberichten die je team vergeet op tijd te versturen.
- ✓ Klantupdates die gemist worden omdat niemand de e-mail op tijd heeft gezien.
- ✓ Alles wat afhankelijk is van handmatig kopiëren en plakken.
- ✓ De rapporten worden elke week op dezelfde dag opgevraagd.
- ✓ Klantenberichten die altijd hetzelfde patroon volgen.
- ✓ Een project dat in duigen valt wanneer de "enige die er verstand van heeft" afwezig is.
- ✓ Alles wat vertraging veroorzaakt wanneer het ordervolume plotseling toeneemt.
- ✓ Handelingen waarbij meerdere tabbladen gecontroleerd moeten worden om slechts één detail te bevestigen.
- ✓ Gegevens die uw team steeds opnieuw opschoont of formatteert.

Aanvraagformulier voor automatisering

Maak het voor je team gemakkelijk om automatiseringen aan te vragen.

Gebruik deze sjabloon wanneer iemand een workflow wil laten bouwen:

1. Welke taak wilt u automatiseren?

Korte beschrijving van het huidige proces.

2. Hoe vaak voert u deze taak uit?

Dagelijks / Wekelijks / Maandelijks.

3. Welke hulpmiddelen worden gebruikt?

Shopify, WooCommerce, Google Sheets, CRM, Slack, enz.

4. Wie moet er op de hoogte worden gesteld wanneer dit wordt uitgevoerd?

Team, kanaal of specifieke persoon.

5. Wat is de ideale uitkomst?

Slechts één duidelijke zin.

6. Zijn er nog bijzondere voorwaarden?

Goedkeuringsregels, drempelwaarden, timing of uitzonderingen.

7. Is dit dringend of wenselijk?

Kies er één.

Dit formulier zorgt voor consistente verzoeken en voorkomt vage berichten zoals "Hé, kunnen we dit automatiseren?".

Veelvoorkomende patronen in werkprocessen in de detailhandel

De meeste effectieve workflows volgen een eenvoudig patroon. Zodra je deze patronen doorhebt, wordt het bouwen van workflows veel gemakkelijker.

Patronen die je overal tegenkomt:

1

Activeren → Opschonen → Controleren → Melden

Ideaal voor: meldingen bij lage voorraad, vertragingen, VIP-problemen.

2

Activeren → Valideren → Synchroniseren → Loggen

Handig bij het synchroniseren van gegevens met CRM-systemen, spreadsheets of boekhoudprogramma's.

3

Trigger → Verrijken → Segmenteren → E-mail verzenden

Perfect voor doelgroepgerichte of op gedrag gebaseerde campagnes.

4

Plannen → Ophalen → Samenvatten → Melden

Het meest geschikt voor dagelijkse rapportages, wekelijkse KPI's en evaluatiemonitoring.

5

Trigger → Vertraging → Hercontrole → Vervolgactie

Geschikt voor verlaten winkelwagens, enquêtes na levering en herhaalde betalingspogingen.

Waarom dit belangrijk is:

Als je het patroon kent, gaat het bouwen sneller en worden fouten verminderd.

Spiekbrieftje voor probleemoplossing

De meeste problemen in de workflow komen voort uit kleine, oplosbare zaken.

Snelle oplossingen die de meeste problemen verhelpen:

- ✓ Als een workflow vastloopt, test dan elk knooppunt afzonderlijk in plaats van de hele workflow.
- ✓ Als je dubbele resultaten krijgt, voeg dan een controle toe op de "laatst verwerkte tijdstempel".
- ✓ Als er lussen ontstaan, markeer dan de workflowbron zodat systemen elkaar niet activeren.
- ✓ Als API's je aanvragen afwijzen, controleer dan de veldnamen en -indelingen; kleine typefouten kunnen verzoeken blokkeren.
- ✓ Als de gegevens er rommelig uitzien, voeg dan een Set-node toe om de velden op te schonen voordat je ze gebruikt.
- ✓ Als een knooppunt willekeurig uitvalt, voeg dan een herstart- en fouttak toe.
- ✓ Als de spreadsheets er chaotisch uitzien, zorg er dan voor dat je alleen de uiteindelijke waarden verzendt en geen ruwe JSON.

Wat dit voor u betekent:

Je besteedt minder tijd aan het opsporen van fouten en meer tijd aan het implementeren van automatiseringen die je team daadwerkelijk helpen.



Als u klaar bent om af te rekenen met de tijdrovende taken, neem dan contact met ons op en wij helpen u bij het automatiseren van de onderdelen die uw winkelactiviteiten vertragen.



Jouw vaste team voor n8n-automatiseringworkflows.

NEEM CONTACT MET ONS OP

+1-213-908-1090 (VS)

E-MAIL

info@weblinedia.com

WEBSITE

www.weblinedia.com

Volg ons voor updates, nieuwe workflowpakketten en inzichten in automatisering.

