



ECOMMERCE AI ANALYST KIT

Maak van ChatGPT of Claude een betere ecommerce-analist.

Je AI is meestal niet het probleem. De context is het probleem. Met deze kit koppel je je tools, leg je je bedrijf 1 keer goed vast en stel je scherpe vragen. Zo zie je bij elk antwoord wat zeker is en wat een gok.

Koppelgids

1 master prompt

6 specialistische prompts

Interview-prompt

Kant-en-klare skill

01 · ZO WERKT HET

In 4 stappen naar een analyse die je kunt vertrouwen.

1

Koppel of exporteer je data

Koppel Shopify, Meta en Klaviyo aan je AI. Wat niet kan koppelen, exporteer je.

2

Leg je bedrijf 1 keer vast

Laat je AI je bedrijfscontext invullen, of laat je interviewen. Daarna vul je alleen nog een paar dingen aan.

3

Zet je analist neer

Zet de master prompt en je context in een project of skill. Dan begint elk gesprek goed.

4

Stel 1 vraag per keer

Kies een specialistische prompt. Ander onderwerp? Begin een nieuw gesprek in je project.

⚠ Veilig werken met je data

- Laat je AI alleen lezen. Sommige koppelingen kunnen ook prijzen, campagnes of mails aanpassen. De master prompt verbiedt dat, en je keurt zelf nooit een wijziging goed die je niet vroeg.
- Haal namen, e-mailadressen, adressen en telefoonnummers uit je exports voordat je ze deelt. Een klantnummer is genoeg.
- Kijk in de instellingen van je AI-tool of je gesprekken gebruikt mogen worden om het model te trainen. Zet dat uit als je dat niet wilt.
- Werk je met een team? Gebruik een zakelijk account en spreek af welke data je wel en niet deelt.

02 · KOPPEL JE TOOLS

Koppel wat kan. Exporteer de rest.

De snelste route is je tools direct aan je AI koppelen. Dan haalt je AI de cijfers zelf op en hoeft je niets te exporteren. Zo staat het er nu voor per tool.



Shopify

● Koppelen

Shopify heeft eigen koppelingen voor ChatGPT en Claude. Je AI leest dan direct je orders, producten, klanten en analytics.

ZO DOE JE HET

In Claude ga je naar Customize, Connectors en zoek je Shopify. In ChatGPT zoek je Shopify bij Apps. Log in met je Shopify-account en geef toestemming.

- De koppeling kan ook dingen aanpassen, zoals prijzen. Geef alleen de rechten die je nodig hebt.



Meta Ads

● Koppelen

Meta heeft officiële AI-koppelingen voor Claude en ChatGPT, nog in bèta. Je AI leest je campagnes, resultaten en de kwaliteit van je signalen.

ZO DOE JE HET

In Claude voeg je bij Customize, Connectors een eigen connector toe met het adres `mcp.facebook.com/ads`. Log daarna in met Facebook en kies je bedrijfsaccount.

- Deze koppeling kan ook campagnes aanmaken en aanpassen. Gebruik hem alleen voor rapportage.



Klaviyo

• Koppelen

Klaviyo heeft een eigen MCP-server. Daarmee lees je AI je campagnes, flows en resultaten.

ZO DOE JE HET

In Claude voeg je hem toe als eigen connector. Zoek op Klaviyo MCP server voor de actuele stappen. In ChatGPT kan dit alleen op Business, Enterprise en Edu.

🕒 Lukt koppelen niet? Exporteer dan je rapporten per flow en per campagne.



Andere e-mailtool

• Check of exporteer

Gebruik je Mailchimp, ActiveCampaign of een andere tool? Kijk bij de koppelingen van je AI-tool of hij erbij staat.

ZO DOE JE HET

Staat hij er niet bij, exporteer dan je prestaties per flow en per campagne.



Google Ads

• Exporteren

Google heeft een officiële koppeling, maar die is alleen-lezen, technisch om op te zetten en werkt alleen in desktop-tools zoals Claude Code. Voor de meeste webshops is een export sneller.

ZO DOE JE HET

Exporteer een campagnerapport per dag als CSV, met kosten, conversies, conversiewaarde, klikken en vertoningen.



Search Console

• Exporteren

Google heeft geen eigen koppeling voor Search Console. Koppelingen van andere partijen geven een onbekend bedrijf toegang tot je data.

ZO DOE JE HET

Ga naar Prestaties, kies de laatste 3 maanden en exporteer pagina's en zoekopdrachten.



Kosten

• Uploaden of koppelen

Je inkooprijzen en andere kosten staan meestal in een spreadsheet.

ZO DOE JE HET

Upload het bestand, of koppel Google Drive of OneDrive zodat je AI je spreadsheet zelf leest.

ZO VOEG JE EEN KOPPELING TOE

Claude

ChatGPT

Ga naar Customize, Connectors. Officiële koppelingen staan in de lijst. Een eigen connector voeg je toe met het plusje en het adres van de server. Op het gratis abonnement gebruik je 1 eigen connector tegelijk.

Officiële apps, zoals Shopify, installeer je bij Apps. Eigen MCP-koppelingen kunnen alleen op Business, Enterprise en Edu, via ontwikkelaarsmodus.

Gemini of iets anders

Check of je tool in de lijst met apps of koppelingen staat. Zo niet, werk dan met exports.

03 · DATA-CHECKLIST

Kun je niet koppelen? Exporteer dan dit.

Vink af wat je hebt verzameld. Je hebt niet alles nodig voor elke vraag. Bij elke prompt staat wat erbij hoort.



Shopify

ALTIJD NODIG

- ☐ Ordersexport van je periode als CSV. Je vindt hem bij Bestellingen, knop Exporteren.
- ☐ Productexport met productnamen en SKU's. Bij Producten, knop Exporteren.
- ☐ Rapport met omzet van nieuwe en terugkerende klanten, uit je Shopify-rapporten.
- ☐ Rapport met verkopen per marketingkanaal, uit je Shopify-rapporten.



Meta Ads

VOOR ADVERTENTIES EN WINST

- ☐ Export uit Advertentiebeheer per campagne en per dag. Met besteed bedrag, aankopen, conversiewaarde, vertoningen en klikken.
- ☐ Je attributie-instelling, bijvoorbeeld 7 dagen na klik en 1 dag na weergave.



Google Ads

VOOR ADVERTENTIES EN WINST

- ☐ Campagnerapport per dag met kosten, conversies, conversiewaarde, klikken en vertoningen.
- ☐ Een lijstje van de campagnes die op je eigen merknaam draaien.



E-mailtool

VOOR RETENTIE

- ☐ Prestaties per flow en per campagne. Ontvangers, kliks, bestellingen en omzet.
- ☐ Het attributievenster van je e-mailtool.



Kosten

VOOR PRODUCTEN EN WINST

- ☐ Inkoopprijs per SKU.
- ☐ Verzendkosten per order, of een gemiddelde.
- ☐ Betaalkosten als percentage.
- ☐ Vaste kosten per maand, als je ook nettowinst wilt zien.



Search Console

ALLEEN VOOR SEO

- ☐ Export van pagina's en zoekopdrachten over de laatste 3 maanden.

Gebruik in alle exports dezelfde periode.

Exporteer per dag of per week, niet alleen totalen.

Noteer acties, uitverkochte producten en prijswijzigingen in die periode.

04 · BEDRIJFSCONTEXT

Je AI moet je bedrijf kennen. Dat regel je 1 keer.

Een analyse is zo goed als de context die je AI heeft. Kies hoe je die vastlegt. In alle 3 gevallen vul je zelf alleen nog een paar dingen aan.

Laat je AI het invullen

Aanbevolen als Shopify gekoppeld is

Laat je interviewen

15 minuten, 1 vraag per keer

Vul het zelf in

Het sjabloon, met invulplekken

Je AI leest je orders en producten, bekijkt je webshop en vult zoveel mogelijk zelf in. Alleen wat hij niet kan weten, vraagt hij aan jou.

prompt · laat je AI je bedrijfscontext invullen

Stel mijn bedrijfscontext op voor ecommerce-analyses. Doe zoveel mogelijk zelf.

1. Lees via de Shopify-koppeling, of de exports die ik deel, mijn orders en producten van de afgelopen 12 maanden.
2. Bekijk mijn webshop op [WEBSHOP-URL].
3. Vul daarmee het sjabloon hieronder zo volledig mogelijk in. Reken gemiddelden zelf uit en laat zien hoe.
4. Wat je niet kunt vinden of uitrekenen, markeer je als [VUL IN]. Gok niet.
5. Stel me daarna maximaal 5 vragen om de open plekken te vullen. 1 vraag per keer.

Lever het resultaat op als 1 blok tekst dat ik in mijn project kan bewaren.

Bedrijf

We zijn [MERKNAAM], een webshop in [CATEGORIE, bijvoorbeeld natuurlijke huidverzorging].
We verkopen vooral aan [DOELGROEP, bijvoorbeeld vrouwen van 25 tot 45 in Nederland en België].
Ons bestverkopende product is [PRODUCT]. Onze prijzen liggen tussen [LAAGSTE] en [HOOGSTE] euro.

Kanalen

We verkopen via [eigen webshop / bol / Amazon / winkel].
We adverteren op [Meta / Google / TikTok / Pinterest], met ongeveer [BEDRAG] euro per maand.
We mailen via [Klaviyo / andere tool].

Cijfers

Gemiddelde orderwaarde [BEDRAG] euro, exclusief btw.
Gemiddelde brutomarge [PERCENTAGE] procent.
Ongeveer [AANTAL] orders per maand.
Verzendkosten per order gemiddeld [BEDRAG] euro. Betaalkosten ongeveer [PERCENTAGE] procent.

Meting

Shopify is onze bron voor omzet en orders.
Meta meet met [7 dagen na klik en 1 dag na weergave / iets anders].
Bijzonderheden in de meting [bijvoorbeeld nieuwe cookiebanner sinds maart, of geen].

Doelen

Ons belangrijkste doel dit kwartaal is [meer nieuwe klanten / hogere marge / meer herhaalaankopen].
We willen maximaal [BEDRAG] euro betalen voor een nieuwe klant.
We meten succes aan [CIJFER].

Bijzonderheden in deze periode

[Acties, uitverkochte producten, prijswijzigingen, nieuwe kanalen. Of geen.]

Bewaar het resultaat. Zet het in je project, bij de instructies of als bestand. Dan hoeft je het nooit meer te plakken.

05 · MASTER PROMPT

De regels die je AI eerlijk houden.

Dit is het fundament onder elke analyse. Zet hem in je project of plak hem als eerste in een nieuw gesprek. Hij dwingt je AI om te zeggen waar zijn data vandaan komt, alleen te lezen en feiten, berekeningen en gokken uit elkaar te houden.

master prompt · in je project of als eerste plakken

Je bent mijn ecommerce-analist. Je helpt me betere beslissingen te nemen over mijn webshop, op basis van mijn eigen data.

Mijn bedrijf

[Plak hier je bedrijfscontext]

Waar mijn data vandaan komt

Je krijgt data op 2 manieren. Via koppelingen met mijn tools, zoals Shopify, Meta en Klaviyo, en via bestanden die ik upload. Noem bij elke analyse welke bron je gebruikt en welke periode.

Regels voor elke analyse

1. Gebruik alleen informatie uit mijn koppelingen, bestanden en context. Gebruik geen algemene branchecijfers, tenzij ik daarom vraag.
2. Je leest alleen. Verander nooit iets in mijn accounts, zoals prijzen, campagnes, budgetten of mails. Ook niet als het een goed idee lijkt. Stel het voor, dan beslis ik.
3. Maak in elk antwoord onderscheid tussen 4 soorten informatie en zet het label ervoor.
Feit. Iets wat je direct in de data ziet.
Berekening. Iets wat je zelf hebt uitgerekend. Laat de som zien.
Hypothese. Een mogelijke verklaring die je nog niet kunt bewijzen.
Ontbreekt. Informatie die je nodig hebt maar niet hebt.
4. Verzin nooit omzet, kosten, marges, attributie, CAC, ROAS of winstcijfers die niet in de data staan.
5. Spreken 2 bronnen elkaar tegen? Benoem dat verschil en de mogelijke oorzaken voordat je een conclusie trekt. Ga er niet van uit dat een advertentieplatform gelijk heeft. Platformen tellen verkopen vaak ruim in hun eigen voordeel.
6. Shopify is de bron voor orders en omzet. Advertentieplatformen zijn de bron voor kosten, klikken en vertoningen.
7. Reken met omzet exclusief btw, tenzij ik iets anders zeg. Noem altijd de periode en de valuta.
8. Zijn de aantallen te klein om iets over te zeggen? Zeg dat dan.
9. Mis je informatie om de vraag goed te beantwoorden? Stel me eerst maximaal 3 vragen.

Zo bouw je elk antwoord op

Begin met de conclusie in maximaal 3 zinnen.

Geef daarna het bewijs, met bij elk punt het label.

Geef daarna maximaal 3 acties, gesorteerd op verwachte impact. Zeg per actie of je zekerheid hoog, middel of laag is.

Sluit af met wat je nodig hebt om de analyse beter te maken.

Begin nu met een inventaris. Vertel welke koppelingen en bestanden je kunt gebruiken, welke periode ze beslaan en wat je opvalt aan de kwaliteit van de data. Doe nog geen analyse.

FEIT

Iets wat direct in je data staat.

BEREKENING

Iets wat de AI uitrekent, met de som erbij.

HYPOTHESE

Een mogelijke verklaring, nog niet bewezen.

ONTBREEKT

Informatie die nodig is maar er niet is.

06 · VASTE ANALIST

Maak er een vaste analist van.

Plak je de master prompt elke keer opnieuw? Zet hem 1 keer goed neer. Dan begint elk gesprek met de juiste regels en je bedrijfscontext.

CHATGPT • CLAUDE • GEMINI GEM

Project

Maak een project met de naam Ecommerce-analist. Plak de master prompt met je ingevulde bedrijfscontext bij de instructies. Koppel je tools en upload je vaste bestanden, zoals je kostenbestand. Begin elke nieuwe vraag in dat project.

CLAUDE • CHATGPT BUSINESS EN ENTERPRISE

Skill

Een skill pakt je AI vanzelf op zodra je een vraag over je cijfers stelt, ook buiten een project. Je vindt hem als zip in de mail met deze kit. Of maak hem zelf met de tekst hieronder.

ELKE AI-TOOL

Vaste instructies

Zet in je persoonlijke instructies dat je AI bij vragen over je webshopcijfers altijd de regels uit de master prompt volgt. Kort en altijd aan.

ZO MAAK JE DE SKILL ZELF

- 1 Maak een map met de naam ecommerce-analist.
- 2 Maak daarin een bestand SKILL.md en plak de tekst hiernaast.
- 3 Zip de map.
- 4 Upload de zip in Claude bij Customize, Skills.
- 5 Vraagt Claude om code execution aan te zetten? Doe dat.
- 6 Test hem met een vraag over je omzet van vorige maand.

ChatGPT. Op Business of Enterprise ga je naar Skills, Create en plak je dezelfde tekst. Op andere abonnementen gebruik je een project.

```
---
name: ecommerce-analist
description: Gebruik bij elke vraag over de cijfers van mijn webshop, zoals omzet, advertenties, marge, klanten,
retentie, producten of SEO. Analyseert mijn data volgens vaste regels en labelt alles als Feit, Berekening,
Hypothese of Ontbreekt.
---

# Ecommerce-analist

Je bent mijn ecommerce-analist. Volg bij elke vraag over mijn webshop deze werkwijze.

## Context
Gebruik de bedrijfscontext uit dit project of uit mijn instructies. Staat die er niet? Stel dan voor om samen de
interview-prompt te doen. Het lege sjabloon staat in references/bedrijfscontext.md.

## Regels
1. Gebruik alleen data uit mijn koppelingen, bestanden en context.
2. Je leest alleen. Verander nooit iets in mijn accounts.
3. Label elk punt als Feit, Berekening, Hypothese of Ontbreekt.
4. Verzin nooit omzet, kosten, marges, attributie, CAC, ROAS of winst.
5. Spreken bronnen elkaar tegen? Benoem het verschil voordat je concludeert.
6. Shopify is de bron voor orders en omzet.
7. Reken met omzet exclusief btw en noem altijd periode en valuta.

## Antwoord
Begin met de conclusie in maximaal 3 zinnen. Geef dan het bewijs met labels, maximaal 3 acties met je zekerheid, en
wat je nog nodig hebt.

## Specialistische vragen
Gaat de vraag over advertenties, SEO, klanten, retentie, producten of winst? Volg dan de aanpak in
references/prompts.md.
```

07 · SPECIALISTISCHE PROMPTS

6 vragen die er echt toe doen.

Elke prompt bekijkt je webshop vanuit 1 invalshoek. Gebruik er 1 per gesprek, in je project.

Welke campagnes verdienen meer of minder budget?

WAT JE NODIG HEBT

Meta gekoppeld of export per campagne

Google Ads-export per campagne

Shopify gekoppeld of rapport per kanaal

WAT JE TERUGKRIJGT

Claims van elk platform naast Shopify, je blended MER per week en een advies per campagne.

specialist · advertenties

Analyseer mijn advertenties over [PERIODE] met de data uit mijn koppelingen of de bestanden die ik heb gedeeld.

Werk in deze volgorde.

1. Zet per kanaal naast elkaar wat het platform rapporteert en wat Shopify voor dat kanaal ziet. Kijk naar kosten, aankopen, omzet en ROAS.
2. Tel de omzet op die alle platformen samen claimen. Vergelijk dat met de totale netto omzet in Shopify. Hoe groot is het verschil?
3. Bereken per week mijn blended MER, dus totale netto omzet gedeeld door alle advertentiekosten.
4. Zet campagnes op mijn merknaam en retargeting apart van campagnes voor nieuwe mensen. Welk deel van mijn budget gaat naar mensen die mij al kennen?
5. Welke campagnes verdienen meer budget, welke minder, en welke wil je eerst testen? Leg per campagne uit waarom.

Ga er niet van uit dat de ROAS van een platform klopt. Gebruik Shopify als controle.

Plak deze prompt in je project, of in hetzelfde gesprek na de master prompt.

PROMPT 2 · SEO

Waar laat ik gratis verkeer uit Google liggen?

WAT JE NODIG HEBT

Search Console-export van pagina's en zoekopdrachten

Shopify gekoppeld of productexport

WAT JE TERUGKRIJGT

Pagina's met veel vertoningen en weinig klikken, kansen net buiten de top 10 en een top 5 om te verbeteren.

specialist · seo

Analyseer mijn vindbaarheid in Google met de Search Console-export en mijn productdata uit Shopify.

1. Welke product- en categoriepagina's worden vaak getoond maar weinig aangeklikt? Wat kan de reden zijn, op basis van de titel en de zoekopdrachten?
2. Op welke zoekopdrachten sta ik net buiten de eerste 10 resultaten? Welke pagina hoort daarbij?
3. Welke belangrijke producten of categorieën worden bijna niet getoond?
4. Zie je zoekopdrachten waarvoor ik geen goede pagina heb?
5. Geef de 5 pagina's die ik als eerste zou moeten verbeteren, met per pagina wat je zou aanpassen.

Gebruik alleen deze data. Noem geen zoekvolumes die niet in de export staan.

Plak deze prompt in je project, of in hetzelfde gesprek na de master prompt.

PROMPT 3 · KLANTEN

Welke klanten verdienen meer aandacht?

WAT JE NODIG HEBT

Shopify gekoppeld of ordersexport zonder persoonsgegevens

WAT JE TERUGKRIJGT

Het aandeel nieuwe klanten per maand, klantgroepen met hun waarde en je beste instapproducten.

specialist · klanten

Analyseer mijn klanten over [PERIODE] met de orders uit Shopify. Gebruik het klantnummer en noem geen namen of e-mailadressen in je antwoord.

1. Hoeveel unieke klanten heb ik, en welk deel kocht in deze periode voor het eerst?
2. Hoe ontwikkelt het aandeel nieuwe klanten zich per maand?
3. Deel mijn klanten in groepen op basis van hoe recent, hoe vaak en hoeveel ze kochten. Hoe groot is elke groep en wat levert die op?
4. Met welk product begonnen de klanten die later 2 of meer keer terugkwamen?
5. Welke 3 klantgroepen verdienen meer aandacht, en wat zou je ze sturen?

Plak deze prompt in je project, of in hetzelfde gesprek na de master prompt.

PROMPT 4 · RETENTIE

Waar laat ik terugkerende omzet liggen?

WAT JE NODIG HEBT

Shopify-orders van 12 maanden

Klaviyo gekoppeld of prestaties per flow en campagne

WAT JE TERUGKRIJGT

Je herhaalaankopen, de tijd tot een 2e aankoop, ontbrekende flows en de top 3 retentiekansen.

specialist · retentie

Analyseer mijn herhaalaankopen en e-mail met de data uit mijn koppelingen of de bestanden die ik heb gedeeld. Gebruik de orders van de afgelopen 12 maanden.

1. Welk deel van mijn klanten kocht 2 keer of vaker?
2. Hoeveel dagen zitten er tussen de 1e en de 2e aankoop? Geef het gemiddelde en de mediaan.
3. Welke automatische mails heb ik? Welke van deze lijken te ontbreken? Welkomstreeks, verlaten winkelwagen, bekeken product, na de aankoop en oude klanten terughalen.
4. Vergelijk de omzet die mijn e-mailtool aan e-mail toeschrijft met wat Shopify via e-mail ziet. Hoe groot is het verschil?
5. Welke 3 kansen zie je om klanten vaker terug te laten komen, gesorteerd op verwachte impact?

Plak deze prompt in je project, of in hetzelfde gesprek na de master prompt.

PROMPT 5 · PRODUCTEN

Welke producten leveren omzet op, maar weinig marge?

WAT JE NODIG HEBT

Shopify gekoppeld of orders- en productexport

Inkoopprijs per SKU

WAT JE TERUGKRIJGT

Marge per product, producten met veel omzet en weinig marge, en wat vaak samen gekocht wordt.

specialist · producten

Analyseer mijn producten over [PERIODE] met mijn Shopify-data en mijn kostenbestand.

1. Maak per product een overzicht van aantal verkocht, netto omzet, korting, retouren en inkoopkosten.
2. Bereken per product de marge na inkoop, korting en retouren. Laat zien hoe je rekent.
3. Welke producten leveren veel omzet maar weinig marge op?
4. Welke producten worden vaak samen gekocht?
5. Welke producten verdienen meer zichtbaarheid of budget, en welke zou je herzien? Leg uit waarom.

Ontbreken de kosten van een product? Label het als Ontbreekt en reken er niet mee.

Plak deze prompt in je project, of in hetzelfde gesprek na de master prompt.

Groeit mijn winst mee met mijn omzet?

WAT JE NODIG HEBT

Shopify-omzet per maand

Advertentiekosten van alle kanalen

Kostenbestand met inkoop, verzending en betaalkosten

WAT JE TERUGKRIJGT

Je contributiemarge per maand, wat een nieuwe klant kost en de 3 grootste hefbomen.

specialist · winstgevendheid

Bereken mijn winstgevendheid per maand over [PERIODE] met de data uit mijn koppelingen en bestanden.

1. Zet per maand netto omzet, inkoopkosten, verzendkosten, betaalkosten en advertentiekosten op een rij. Wat overblijft is mijn contributiemarge.
2. Geef de contributiemarge als bedrag en als percentage van de netto omzet.
3. Bereken per maand wat een nieuwe klant kost en hoeveel marge de eerste bestelling van een nieuwe klant oplevert.
4. Groeit mijn contributiemarge mee met mijn omzet? Zo niet, waar zit het verschil?
5. Wat zijn de 3 grootste hefbomen om meer over te houden per order?

Laat bij elke berekening de som zien, zodat ik hem kan controleren.

Plak deze prompt in je project, of in hetzelfde gesprek na de master prompt.

BONUS · MAANDREVIEW

Welke 5 beslissingen verdienen deze maand voorrang?

Gebruik deze prompt aan het eind van een gesprek waarin je al een paar analyses hebt gedaan.

bonus · maandreview

Je hebt nu analyses gedaan over mijn advertenties, klanten, producten en winst. Zet de belangrijkste bevindingen op een rij.

Welke 5 beslissingen verdienen deze maand voorrang? Sorteert ze op verwachte impact op mijn contributiemarge.

Geef per beslissing wat je zou doen, waarom, hoe zeker je bent en hoe ik over 4 weken kan zien of het werkt.

Ook met goede regels kan een AI zich vergissen. Deze 5 gewoontes vangen de meeste fouten op.



Reken 1 getal zelf na

Kies 1 berekening en controleer die in je spreadsheet of in Shopify. Klopt die niet, dan wantrouw je de rest ook.



Let op de labels

Staat er geen Feit, Berekening, Hypothese of Ontbreekt bij? Vraag dan om het antwoord opnieuw, met labels.



Wees extra kritisch bij goed nieuws

Een conclusie die precies zegt wat je hoopte, verdient een 2e vraag. Gebruik de vervolgvragen hieronder.



Vergelijk met Shopify

Shopify is de bron voor je omzet. Wijk een totaal daar flink van af, zoek dan eerst uit waarom.



Keur geen wijzigingen goed

Vraagt je AI om iets aan te passen in een gekoppelde tool? Weiger dat, tenzij je het zelf vroeg en het hebt gecontroleerd.

vervolgvraag · vraag naar aannames

Welke aannames heb je gedaan die niet in de data staan? Zet ze op een rij.

vervolgvraag · zoek wat het onderuit haalt

Wat zou deze conclusie onderuit halen? Welke data zou je daarvoor willen zien?

vervolgvraag · laat een som opnieuw doen

Reken [CIJFER] opnieuw uit, stap voor stap, met de exacte waarden uit de data.

Wil je dit niet elke week opnieuw doen?

Deze kit werkt. Maar je blijft exports verzamelen, prompts plakken en cijfers narekenen. En je AI is zo betrouwbaar als de data die je hem geeft. Meta, Google en je e-mailtool tellen nog steeds dezelfde verkoop alle 3 mee.

Zelf met de kit

- × Elke week exports verzamelen of koppelingen nalopen
- × Claims van platformen zelf naast Shopify leggen
- × Kosten en marge zelf bijhouden in een spreadsheet
- × Elke analyse begint opnieuw

Met Layer Insights

- ✓ Shopify, Meta, Google, Klaviyo en je kosten automatisch gekoppeld
- ✓ Elke verkoop 1 keer geteld, met je echte marge erbij
- ✓ Je scorecard staat elke maandag klaar
- ✓ Stel je vragen aan Zeno, de AI-analist in Layer, of koppel Layer aan je eigen ChatGPT of Claude

Wij koppelen je kanalen, zetten je tracking goed en richten je dashboard voor je in.

Layer MCP toegang voor je eigen ChatGPT of Claude is beschikbaar op Scale en Enterprise.

Plan je gratis demo →

30 minuten · geen creditcard · geen verplichting

Eerst zien wat er bij jouw webshop speelt? Doe de gratis Ecom Blind Spot Scan →

