

Headless of Niet?

Velroq's lessen voor B2B
e-commerce met Shopify



Wouter Loijzen
Business Manager



Anne Lieke Vonk
Customer Success Manager



Code
PART OF DOMAINE



Wie is Velroq?

- B2B-bedrijf: OEM-onderdelen voor Sandvik-machines
- Gestart op Shopify ~ 3 jaar geleden
- Klanten: kleine bedrijven zonder inkoopafdeling → gedragen zich als B2C



Waarom wij kozen voor headless?

- Shopify had toen (2022) nog weinig B2B-functies
- Klanten hadden andere betaalopties nodig
- Headless leek de meest flexibele keuze
- Maar → veel tijd kwijt aan bugfixes, API's en onderhoud



Reality check

“ We dachten dat onze webshop **uniek maatwerk** nodig had, maar het **Shopify Theme** kon eigenlijk alles wat we nodig hadden. ”

- 30-40% van tech budget ging naar bugs oplossen → niet waardeverhogend
- 5x de kosten, teveel maatwerk
- Werden aan alle kanten ingehaald
- Code: “Niets speciaals aan je webshop”
- Grote beslissing: wat laat je varen door over te stappen?

Resultaten van de overstap

Voor (Headless)



5x hogere kosten dan verwacht



Performance issues



Veel bugs (30-40% budget)



Dev tijd nodig voor elke kleine verandering (bv. productfoto toevoegen)

Na (Shopify)



80% kosten bespaard
(zonder initiële MVP)



Snelheid verbeterd
CLS +179% en LCP +52%



0% budget naar bugfixing



Meer controle, snel inspelen op klantbehoefte

Headless: wel of niet?

Wel

- ✓ Behoeftte aan ultieme designvrijheid en UX-controle
- ✓ Je bouwt unieke kanalen of experiences (bv. AR/VR, custom apps, in-store schermen)
- ✓ Je verwerkt complexe enterprise-integraties
- ✓ Je beschikt over een ervaren technisch team en budget

Niet

- ✗ Je haalt al sterke UX en design uit thema's
- ✗ Je bedient vooral web en mobiel
- ✗ Je wilt eenvoudig beheer door marketing- en e-commerce teams
- ✗ Meeste koppelingen (ERP, PIM, CRM) bestaan al als apps of plug-ins
- ✗ Beperkt technische capaciteit voor continue debugging



Welke setup past het beste bij jouw merk?

Laten we dit samen ontdekken!

**Plan een
gesprek in!**

