



Whitepaper

# Starten op de buitenlandse markt zonder mediabudget te verbranden



Auteur  
Rowan Zomers



# Het einde van je Nederlandse succesformule

Je hebt een succesvolle e-commerce business opgebouwd in Nederland, maar je voelt dat de rek er langzaam uit gaat. Het plafond is in zicht. Maar de stap naar het buitenland? Dat blijkt niet zo gemakkelijk. Advertentiekosten schieten omhoog en de conversies blijven achter.

Een fout die bijna iedere ambitieuze webshop maakt, is denken dat jouw Nederlandse succesformule één-op-één ook in het buitenland werkt. Taalbarrières, andere betaalvoorkeuren en 'Trust Deficit' zijn maar een paar van de valkuilen waar je als webshop in kunt vallen.

In dit paper ontdek je hoe het wél moet. We laten de onderbuikgevoelens los en vervangen ze door harde data. Je leert hoe je met feilloze lokalisatie, een sterke operationele basis en exclusieve marktinzichten jouw webshop succesvol lanceert in het buitenland. Klaar om de stap te maken van onbekende nieuwkomer naar vertrouwde, lokale speler?



**Rowan Zomers**  
Business Development Manager



"De grootste fout in cross-border e-commerce? Denken dat jouw Nederlandse succesformule over de grens automatisch werkt. Groei in het buitenland vereist een feilloze lokalisatie en de juiste data-gedreven fundamenten."

– Rowan Zomers



# Een verzadigde markt en de noodzaak van cross-border

De Nederlandse e-commerce markt zit vol: in 2024 wordt er bijna €29,5 miljard online besteed en meer dan 86% van de Nederlanders koopt online. Webshops hebben hun lokale groei bijna bereikt. Het antwoord? Cross-border, want dit is geen luxe meer, maar een must om je marktaandeel te behouden. Wat de data ons vertelt:

**Cross-border groeit twee keer zo snel:** De Europese B2C e-commerce omzet steeg in 2024 met 7%, goed voor €842 miljard. En de toekomst? Internationale verkopen groeien wereldwijd tot 2030 twee keer zo snel als binnenlandse e-commerce.

**De consument is grenzeloos (maar veeleisend):** Maar liefst 59% van de online shoppers koopt weleens buiten het eigen land, vaak vanwege betere prijzen (51%) of een breder assortiment. Binnen de EU komt 27% van de online bestellingen al uit een ander land. En de eis? 75% wil alleen kopen bij webshops in hun eigen taal.

**Aziatische reuzen drijven de CPC op:** De urgentie wordt enorm gedreven door externe factoren. In 2024 stroomden er 4,6 miljard pakketjes van buiten de EU (via reuzen als Temu en Shein) Europa binnen. Deze spelers overspoelen niet alleen de markt met producten, ze kapten de advertentieruimte en drijven de Cost Per Click (CPC) en Cost Per Mille (CPM) gigantisch op.



# Waarom internationale marges structureel verdampen

Groeien in het buitenland? E-commerce managers en mediabuyers worstelen dagelijks met de vraag hoe ze dit rendabel doen. We zien dat marges in nieuwe markten structureel verdampen door deze drie media-uitdagingen:

## Het 'Trust Deficit' is een genadeloze algoritme-penalty

In Nederland converteer je efficiënt, maar in Duitsland of Frankrijk begin je op nul. Zonder een lokale strategie en lokale keurmerken vallen conversies zwaar tegen. Voor de mediabuyer betekent dit direct verlies: advertentieplatformen straffen een lage conversie-intentie af. Je wint de veiling niet meer op kwaliteit, maar moet hem afkopen met een veel hogere CPC.

## Luie lokalisatie is doodbloeden in de leerfase

Een Nederlandse campagne één-op-één vertalen is dodelijk voor je ROAS. Het ontbreken van lokale betaalmethoden zoals Bancontact of Cartes Bancaires leidt tot verlaten winkelmandjes. Erger nog: AI-gedreven campagnetypes (zoals PMax of Advantage+) missen hierdoor essentiële conversiesignalen. Zonder échte lokalisatie en culturele nuances in je copy komen je campagnes nooit efficiënt uit de leerfase en stook je budget op zonder resultaat.

## Kanaalversnippering is de ultieme attributie-nachtmerrie

De hamvraag is: waar zet je het budget in voor de beste ROI? Je Customer Acquisition Cost (CAC) schiet in een nieuw land vaak omhoog. Naast Google Ads moet je ook lokale marktplaatsen (zoals Kaufland, Otto of Cdiscount) benutten. Het echte probleem is de cross-border attributie tussen deze platforms. Zonder goede data-infrastructuur stuur je blind en verlies je de controle over je winstmarge.





## De datagedreven blueprint voor rendabele lanceringen

Internationaal schalen? Dat doe je niet op onderbuikgevoel. Als exclusieve Google International Growth (IGAP) partner bieden onze specialisten de 'blueprint' om je webshop rendabel te lanceren in het buitenland.

**Market Prioritisation & Deepdive:** We stoppen met gissen. Via exclusieve Google-tools (zoals Market Explorer) analyseren we vooraf zoekvolumes, concurrentie, koopkracht en CPC-kosten. Dit resulteert in een voorspelbare business case met de hoogste ROI, voordat je een euro aan media uitgeeft.

**Lokalisatie & Datasignalen:** We dichten het 'trust deficit' door een gerichte lokalisatie neer te zetten, inclusief de juiste betaalmethoden (zoals Bancontact of Sofort). Dit zorgt niet alleen voor een naadloze klantervaring, maar voedt de advertentie-algoritmes direct met de juiste, converterende datasignalen.

**Cross-Border Performance Marketing:** We rollen een schaalbare mediastrategie uit over de grens. Door de juiste mix van AI-gedreven campagnes en lokale kanalen garanderen we maximale zichtbaarheid tegen een messcherp gestuurde CAC.



# Happy Horizon: jouw ervaren gids over de grens

Veel bureaus kunnen een campagne kopiëren naar het buitenland, maar wij bieden een complete global export strategie & activatie waarmee je uiterst effectief executeert.

1

**Senior In-House Expertise:** Ons internationale team bestaat uit senior digital marketing experts met directe ervaring bij tech-giganten zoals Google en Meta. Wij weten exact hoe we de veiling in nieuwe markten moeten winnen.

2

**Full-Funnel & attributie:** We kijken verder dan de klik en focussen messcherp op full-funnel groei en een waterdichte attributie met tools als Billy Grace.

3

**Exclusieve inzichten (IGAP):** Als onderdeel van het exclusieve Google IGAP-programma heb je toegang tot marktsignalen die voor concurrenten verborgen blijven. Je profiteert van unieke 1:1 growth sessions met Google's International Growth Team, wat je letterlijk een voorsprong geeft in de veiling.

4

**Wereldwijde schaal:** Met een lokale aanwezigheid in meer dan 60 landen en consulting in ruim 68 talen, bieden we de perfecte mix van globale slagkracht en lokale relevantie.



# Klaar om te stoppen met gissen en te starten met datagedreven groeiën?

Claim jouw gratis Market Explorer Check (t.w.v. € 1.500) en ontdek direct in welke Europese markt jouw specifieke assortiment de hoogste ROI gaat opleveren.



**Rowan Zomers**

✉ [rowanzomers@happyhorizon.com](mailto:rowanzomers@happyhorizon.com)

📅 Of plan hier een afspraak in

**happy  
horizon**