

PRINT ON DEMAND PLAYBOOK

In 7 dagen live met je print on demand webshop



INHOUD



Waarom dit playbook?	3
7-dagen-plan	
Dag 1: Kies je niche	4
Dag 2: Maak je eerste ontwerpen	5
Dag 3: Je assortiment samenstellen	6
Dag 4: Kies je platform.....	7
Dag 5: Zet je eerste mockups live.....	8
Dag 6: Koppelen met je fulfilmentpartner	9
Dag 7: Je eerste (mini)lancering	10
Inspiratie & handige links	11
Print.com & jij: hoe we je verder helpen	12

WAAROM DIT PLAYBOOK?



Hi *Frequent Flyer*!

Je hebt je ingeschreven voor één van onze print on demand webinars in januari of februari 2026.

En om je meteen goed op weg te helpen, sturen we je dit playbook. Zie het als jouw gids om **in zeven dagen live te gaan met je eigen POD-webshop**: niet te veel theorie, wel een concreet stappenplan dat je kunt afvinken.

En geen zorgen, je mag er best langer over doen dan zeven dagen 😊

Maar echt: je hoeft echt niet eerst een half jaar aan systemen te sleutelen voordat je kunt beginnen.

Met:

- Een **goed gekozen niche**;
 - Een **mini-collectie** en
 - Een **platform** (Shopify, WooCommerce, Etsy)
- kun je al live.

Veel succes met bouwen! En vergeet niet om een beetje plezier te hebben: print on demand is vooral ook heel veel FUN ❤️



DAG 1

Kies je niche



Vandaag leggen we de basis: je niche. Met print on demand kun je in theorie *alles* verkopen aan *iedereen*. Maar in de praktijk werkt het precies andersom: hoe scherper je niche, hoe beter.

Een niche is de combinatie van een:

- **Doelgroep** (aan wie ga ik verkopen?);
- **Thema/interesse** (waar is mijn doelgroep gek op?);
- **Context** (waarvoor gebruikt mijn doelgroep mijn product?).

Hoe smaller je jouw niche definieert, hoe beter:

- Oké: *sportfans* → Beter: *65+ers die marathons lopen*;
- Oké: *koffieliefhebbers* → Beter: *vegan barista's & homebrewers*;
- Oké: *pet lovers* → Beter: *Shiba Inu eigenaren in grote steden*.



Onze tip: kies een niche die aansluit bij jouw passie. Het idee is dat je flink wat tijd in je webshop gaat steken. Dus je kunt er maar beter voor zorgen dat je het zelf ook een beetje leuk vindt.

Doe je research

Zodra je jouw niche hebt gevonden, ga je op onderzoek uit. Niet met dikke marktrapporten, wél met slimme deskresearch. Begin op de grote platforms: Etsy, Amazon, Bol.com, Google, Instagram, TikTok. Zoek op hashtags of termen die jouw doelgroep zou gebruiken.

Vraag jezelf af: welke designs zie je? Wat zijn populaire gespreksonderwerpen? En waar geeft mijn doelgroep geld aan uit?

Mini-opdracht

Is je onderzoek klaar? Schrijf één korte zin:

Mijn doelgroep is .

Ze geven geld uit aan .

Ze worden blij van .

Gedaan? Prik 'm boven je bureau en check bij elk nieuw idee of het past bij wat je hebt opgeschreven.

DAG 2

Maak je eerste ontwerpen



Oké, lekker opgewarmd? Tijd voor dag twee. Gisteren heb je bepaald voor wie je dit doet. Vandaag kijken we naar *wat* mensen straks zien.

Met print on demand kun je technisch gezien alles laten printen. Maar wat je écht verkoopt, is **je ontwerp**: dat zorgt voor herkenning, humor of status.

Goed ontwerp in print on demandland is niet per se het mooiste ontwerp, maar het ontwerp dat direct opvalt (ook op kleine schermpjes!) en aansluit op je doelgroep.

Je eerste collectie

Begin met formats in plaats van losse ideeën. Bijvoorbeeld:

Niche: 'Retro gaming dads'

- Format 1: typografische quote;
- Format 2: illustratie + kleine tekst;
- Format 3: minimal pictogram (controller + jaar).

Met deze formats kun je gaan experimenteren en variëren.



Onze tip: gebruik ontwerpsoftware zoals InDesign of Canva voor je formats. Om snel variaties te maken zijn AI-tools als Nano Banana handige tools (zie ook 'Inspiratie en handige links' aan het eind van dit playbook).

Mini-opdracht

Bedenk voor jouw niche één kernzin of visueel thema. Ontwerp daar drie formats voor:

- Eén tekst-only;
- Eén illustratief;
- Eén minimalistisch.

DAG 3

Je assortiment samenstellen



Je hebt je eerste designs gemaakt. Nu komen de producten in beeld. Denk aan: [apparel](#), [kaarten](#), [posters](#), [stickers](#), [tassen](#), enzovoort.

Let op: **je hoeft niet alles te kiezen.**

Ga terug naar je niche en vraag je af: Is dit een product dat mijn doelgroep zou gebruiken?

Voorbeelden:

- Creatieve freelancers → [stickervellen](#), [desk art](#), [tote bags](#).
- Sportcommunity → [shirts](#), [hoodies](#), [bidons](#), [banners](#).
- Lokale horeca (via jouw bureau) → [mokken](#), [adventskalenders](#), [verpakkingen](#).

Let direct op je marge & prijsstellingen

Niet elk product heeft dezelfde inkoopprijs, marge of verzendlogica. Bij het bouwen van je assortiment is het slim om drie dingen te checken:

Minimale verkoopprijs

- Wat is de kostprijs via je POD-partner + verzendkosten + platformkosten?
- Welke verkoopprijs voelt realistisch voor jouw doelgroep?

Marge per product

- Reken een paar scenario's uit:
 - Budgetproduct (lager geprijsd, hoge aantallen).
 - Premiumproduct (hogere marge, minder volume).

Combinatie in één pakket

- Kunnen producten samen in één zending?
- Zijn er formaten die onhandig zijn omdat ze apart verstuurd moeten worden?

Zo voorkom je dat je straks producten verkoopt waar je nauwelijks aan verdient.



Onze tip: denk in 'bundels':

bijvoorbeeld een poster + kaartenset + cadeauverpakking in hetzelfde thema. Met 'combodeals' kun je deze voor een gunstig bedrag aanbieden om je bestelwaarde te vergroten.

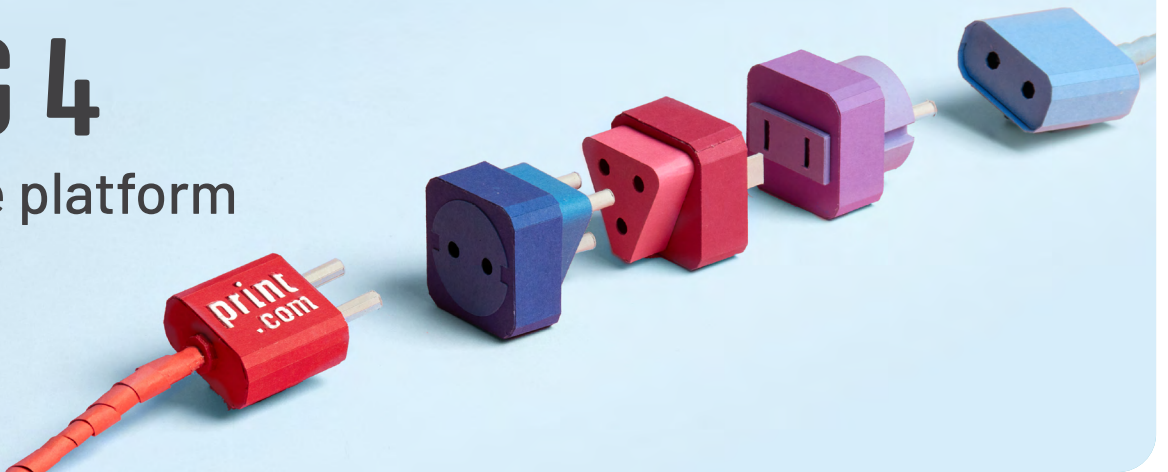
Mini-opdracht

Kies nu 3-4 producten die je in je eerste POD-lijn wilt opnemen. Noteer per product:

- Waarom dit logisch is voor jouw niche;
- Wat je voorlopige verkoopprijs wordt;
- Welk designconcept/format je erop gaat zetten.

DAG 4

Kies je platform



WOW, je bent over de helft. We liggen mooi op koers. Nu de vraag: **waar** ga je al die mooie producten verkopen?

Grofweg heb je twee routes:

- Een **eigen shop** (bijv. Shopify of WooCommerce);
- **Marketplaces** (bijv. Etsy, Amazon, Bol.com).

Zeker in het begin raden we je aan te investeren in je eigen shop. Dit heeft een aantal duidelijke voordelen:

- Je bouwt aan **je merk** (eigen domein, eigen look & feel);
- Je hebt meer **controle** over prijzen, bundels, upsells;
- Je bouwt aan een **eigen klantenbestand** (e-mailadressen, data).



Onze tip: als je weinig technische ervaring hebt en snel live wilt, is Shopify vaak de meest relaxte eerste stap. Werk je al met WordPress, dan is WooCommerce een logische keuze. Overweeg pas met een marktplaats aan de slag te gaan op het moment dat je eigen shop goed staat.

Mini-opdracht

Hak de knoop door

- **Shopify** als je snel live wilt en weinig techniek wilt;
- **WooCommerce** als je al WordPress gebruikt;
- Eventueel **Etsy** of andere marketplace als testomgeving.

Registreer, kies een basic thema, zorg dat je shop een **naam, logo en basispagina's** heeft (over, contact, verzendinginfo).

DAG 5

Zet je eerste mockups live



Het wordt steeds een beetje leuker: dit is het moment waarop alles samenkomt. Vandaag ga je je webshop eruit laten zien als een echte shop.

Mockups zijn daarbij je beste vriend. Ze laten je product zien in context, zonder dat je eerst een complete fotoshoot hoeft te regelen.

Er zijn grofweg twee routes:

- **Mockup generators** (zoals [Placeit](#), [Canva Mockups](#), [Artboard Studio](#))
- **Eigen fotografie** (kwalitatief maar omslachtiger)

Maak per product 3 vaste beelden

- **Hero:** het product groot en duidelijk (wit/strak, meteen herkenbaar)
- **In context:** het product 'in het wild' (aan de muur, op een bureau, gedragen)
- **Detail:** close-up van print, papier, afwerking of materiaal

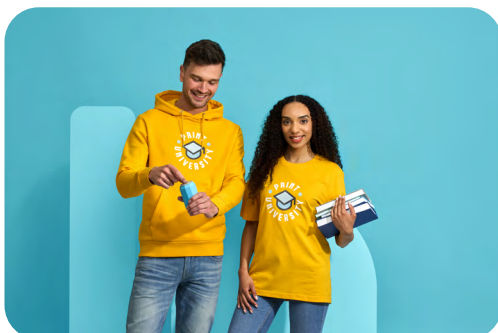


Onze tip: Maak één template; voor je beelden (bijv. dezelfde achtergrond + dezelfde uitsnede) en herhaal die voor al je producten. Dat kost je vandaag 20 minuten extra, maar het scheelt je straks uren (en je shop ziet er meteen 10x professioneler uit).

Mini-opdracht

Maak en upload mockups van je drie belangrijkste producten en zorg per product voor:

- Duidelijke verzendinginfo (levertijd en verzendkosten)
- Retourinformatie (kort en helder)
- Contactpagina (mag simpel, als het er maar is)
- Als relevant: maatvoering/formaten



print
.com

DAG 6

Koppelen met je fulfilmentpartner



We zijn er bijna... maar nog niet helemaal 😊
Zodra je webshop skyhigh gaat, wil je natuurlijk niet elke bestelling met de hand overkloppen in een ander systeem. Of constant bezig zijn met statusupdates naar je klant.

Een goede koppeling tussen je **shop** en je **POD-partner** zorgt ervoor dat:

- Bestellingen automatisch binnenkomen;
- De juiste producten, formaten en afwerkingen worden doorgestuurd;
- Jij vooral bezig bent met **merk, ontwerpen en klanten** (en niet met copy-paste).

In grote lijnen werkt een Shopify-koppeling met een POD-partner als volgt:

- Je klant bestelt een product in jouw shop;
- De bestelling komt automatisch binnen bij je Print.com-account;
- Wij produceren het product;
- De zending gaat rechtstreeks naar je klant (white label);
- Jij ziet in je shop en in Print.com de status en tracking terug.

Je hoeft geen developer te zijn, de meeste stappen zijn **eenmalige instellingen**:

- Productmapping (jouw Shopify-product → Print.com-product);
- Verzendopties kiezen;
- Marges/prijzen in je shop instellen.

Mini-opdracht

Koppel je shop aan Print.com (Shopify/ WooCommerce) óf bepaal je handmatige workflow.

- Plaats een **testbestelling** voor jezelf:
 - Werkt de bestelflow?
 - Klopt de info die doorkomt?
- Check het proces tot en met verzending. Zo weet je wat je klanten straks ervaren.

DAG 7

Je eerste (mini) lancering



Je shop staat live. Applausje voor jezelf 🙌
Nu is het tijd voor promotie: laten zien waar je aan hebt gewerkt.

Je hebt geen fulltime marketingmachine nodig om je eerste 100 bestellingen te genereren. Wat je wél nodig hebt, is **consistente zichtbaarheid**.

Denk in simpele, herhaalbare acties:

- Elke week 2-3 posts op een kanaal waar je doelgroep zit.
- Eén keer per maand een mini-lancering (nieuw ontwerp, nieuwe bundel).
- Vanaf dag één werken aan een **e-maillijst**.



Onze tip: Focus je in het begin op één kanaal + e-mail. Zo voorkom je dat je overal half aanwezig bent.

Mini-opdracht

Plan je content voor je gekozen kanaal én je nieuwsbrief een maand vooruit;

- Creëer je content in batches, bijvoorbeeld op een vaste dag in de maand;
- Kies een e-mailsoftware voor je nieuwsbrieven (zie ook: 'Inspiratie & handige links').

INSPIRATIE & HANDIGE LINKS



Als afsluiting van dit playbook en je 7-dagen-plan nog wat inspiratie, tools en handige links. Voor straks, voor later of voor dat moment dat je denkt: hoe zat het ook al weer?

Bookmarkwaardig, wat ons betreft 😊

- **Marktplaatsen:** [Etsy](#), [Amazon](#), [Bol.com](#)
- **Socials:** [Instagram](#), [TikTok](#), [Pinterest](#)
- **Trendresearch:** [Everbee](#), [Insightfactory](#).
- **Ontwerpsoftware:** [Adobe](#), [Figma](#), [Affinity](#), [Canva Pro](#).
- **Mockup-generators:** [Placeit](#), [Canva Mockups](#), [Artboard Studio](#)
- **Projecttools:** [Notion](#), [Trello](#), [Asana](#).
- **E-mailsoftware:** [Mailchimp](#), [Klaviyo](#), [Brevo](#).
- Een simpele **spreadsheet** voor je eerste **P&L** (inkoop, fees, marge).



Meer inspiratie nodig?
Bekijk onze [lookbooks](#)

of scan de
QR-code



PRINT.COM EN JIJ: HOE WE JE VERDER HELPEN

Je hoeft dit avontuur niet alleen aan te gaan.
Bij Print.com werken 100+ printnerds die
dagelijks bezig zijn met:

- Productontwikkeling;
- Fulfilment;
- Koppelingen met Shopify/WooCommerce;
- Kansen voor creatieve professionals en resellers.

Dus, heb je vragen over dit playbook? Of wil je
gewoon eens sparren over print on demand?
Mail ons: pod@print.com.

Nu is de beurt aan jou!

Tijd om de eerste stap te zetten. We hopen dat
dit playbook en de webinars je op weg hebben
geholpen. En onthoud:

*"Print on demand is geen toverstokje, maar
wél een van de leukste manieren om van je
creativiteit een verdienmodel te maken. Dus:
maak je riemen vast en maak je op voor de flight
of a lifetime. Wij zorgen dat het je aan niets
ontbreekt."*

Bekijk onze print on
demand [themapagina](#)

of scan de
QR-code

