



DE TOEKOMST VAN AI IN E-COMMERCE

En waarom Shopify klaar is voor de volgende fase

Waarom dit eBook

E-commerce verandert opnieuw. En dit keer sneller dan veel bedrijven beseffen.

De infrastructuur achter moderne webshops verschuift. AI verandert niet alleen marketing of klantenservice, maar ook hoe producten gevonden, beheerd en gekocht worden.

Zoekmachines maken plaats voor AI-systemen. Consumenten stellen vragen aan ChatGPT, Gemini en Co-Pilot. En de eerste AI-agents kopen al producten namens hun gebruikers.

Dit eBook legt uit wat er onder de oppervlakte gebeurt, waarom Shopify zich daar uitstekend op heeft voorbereid en wat dat betekent voor jouw webshop.

DE INFRASTRUCTUUR ACHTER E-COMMERCE VERSCHUIFT OPNIEUW

{ AppsByB }

Inhoud

Voor wie is dit eBook	5	De nieuwe infrastructuur van e-commerce	19
Waarom ik dit schrijf	6	AI-native e-commerce	24
Van osCommerce naar Shopify	7	Waarom open-source achterloopt	29
E-commerce werd steeds complexer	8	De volgende generatie e-commerce	34
AI verlaagt de drempel	9	Wat bedrijven nu moeten doen	38
Zoekmachines veranderen	10	Agentic commerce	46
Agentic commerce is werkelijkheid	11	Waarom bedrijven overstappen naar	57
Is jouw shop nog van gisteren?	12	Shopify	
Waarom Shopify wint	14	Commerce everywhere	62

Voor wie is dit eBook

Het boek is geschreven voor webshop-eigenaren, e-commerce managers en ondernemers die hun infrastructuur tegen het licht willen houden. Of die overwegen om over te stappen naar een platform dat klaar is voor de volgende fase.

Je hoeft geen technische achtergrond te hebben om dit te kunnen lezen.

Lezen duurt ongeveer 25 minuten.

Waarom ik dit schrijf

Ik werk inmiddels meer dan **30 jaar met internet** en ongeveer **25 jaar met e-commerce**.

In die periode heb ik meerdere generaties e-commerce infrastructuur zien ontstaan, groeien en weer verdwijnen.

Maar de infrastructuur achter e-commerce verandert opnieuw. En dit keer sneller dan veel bedrijven beseffen.

AI verandert niet alleen marketing of klantenservice.

Het verandert hoe producten gevonden, beheerd, verkocht en zelfs aangekocht worden.

Dit eBook bundelt wat ik daar de laatste maanden over heb gezien. Bij klanten, in de markt en in de richting waarin grote platformen zich nu bewegen.

Van osCommerce naar Shopify

Mijn eerste echte kennismaking met e-commerce begon rond 2001.

In die periode draaiden veel webshops nog op **self-hosted software** zoals osCommerce. Webshops waren technisch, complex en vaak volledig afhankelijk van maatwerk.

Later zag ik de verschuiving naar hosted oplossingen zoals **Magento Go**, gevolgd door enterprise e-commerce platformen met steeds grotere infrastructuren en complexere integraties.

In oktober 2013 kwam ik voor het eerst in aanraking met Shopify tijdens een e-commerce evenement in Kuala Lumpur.

Shopify had toen nog relatief weinig klanten, ongeveer tachtig duizend, maar het verhaal achter het platform was direct interessant:

- eenvoud
- snelheid
- ecosystemen
- schaalbaarheid

Vanaf dat moment ben ik Shopify blijven volgen.

{ **AppsByB** }

Modern commerce infrastructure.

E-commerce werd steeds complexer

In de jaren daarna zag ik e-commerce steeds complexer worden.

Nieuwe tools en integraties losten problemen op, maar creëerden tegelijkertijd nieuwe afhankelijkheden.

Op Editions.dev 2024 deelde Glen Coates, VP Product van Shopify Core, dat de gemiddelde Shopify merchant **6 apps** gebruikt en de gemiddelde Shopify Plus merchant **12 apps**.

Veel shops draaien ondertussen op:

- externe feeds
- maatwerk koppelingen
- losse automatiseringen
- complexe ERP-integraties

Daardoor zien veel bedrijven **door de bomen het bos niet meer**.

En ondertussen lopen de maandelijkse **kosten** ongemerkt steeds verder op.

{ AppsByB }

AI verlaagt de drempel

Waar vroeger alleen grote enterprise bedrijven toegang hadden tot geavanceerde technologie, verschuift dat nu razendsnel naar kleinere shops.

AI verlaagt de drempel enorm.

Een simpele productfoto kan vandaag automatisch worden omgezet naar professionele marketingbeelden.

Shopify Sidekick, de ingebouwde AI-assistent van Shopify, kan ondertussen workflows bouwen, rapportages opzetten en analyses uitvoeren. Taken die voorheen handmatig werk vroegen.

Veel gebruikers onderschatten nog hoeveel **infrastructuur** er inmiddels achter moderne e-commerce platformen zit.

En AI versnelt die ontwikkeling verder.

Zoekmachines veranderen

Jarenlang draaide e-commerce om:

- Google
- SEO
- advertenties
- marketplaces

Maar consumenten stellen steeds vaker directe vragen aan **AI-systemen** zoals:

- ChatGPT
- Microsoft Co-Pilot
- Google Gemini

Daardoor verandert ook hoe producten gevonden worden.

Niet alleen de mooiste webshop wint straks nog.

Maar vooral platformen met:

- goede data
- sterke integraties
- betrouwbare infrastructuur
- snelle beschikbaarheid

{ AppsByB }

Agentic commerce is werkelijkheid

AI kan vandaag al producten zoeken, vergelijken en bestellen.

De volgende stap is agentic commerce:

AI-agents die namens consumenten aankopen uitvoeren.

Niet op basis van:

- advertenties
- branding
- mooie landingspagina's

Maar op basis van:

- productdata
- beschikbaarheid
- prijs
- betrouwbaarheid
- integraties

Shopify investeert hier zwaar in.

Samen met partijen zoals Google werkt Shopify aan infrastructuur waarmee producten direct toegankelijk worden voor AI-systemen.

{ AppsByB }

Is jouw shop nog van gisteren?

Jarenlang draaide e-commerce om:

- zoekmachines
- advertenties
- handmatige workflows
- losse apps
- menselijke interactie

Maar AI verandert hoe producten gevonden, beheerd en gekocht worden.

De volgende generatie e-commerce draait steeds meer om:

- infrastructuur
- automatisering
- integraties
- productdata
- AI-native workflows

Platformen die gebouwd zijn voor deze verschuiving krijgen een enorme voorsprong.

{ **AppsByB** }

**“Iedere 26 seconden
verkoopt een ondernemer
zijn eerste product met
Shopify”**

Harley Finkelstein, Shopify President (2025)

{ AppsByB }

Modern commerce infrastructure.

WAAROM SHOPIFY WINT

{ AppsByB }

Shopify verkoopt geen software meer

Shopify begon als software om webshops mee te bouwen.

Vandaag bouwt het infrastructuur voor:

- betalingen
- AI en agents
- internationale verkoop
- logistiek en fulfillment
- retail en POS

Daardoor verschuift Shopify steeds verder richting een compleet commerce ecosysteem.

{ AppsByB }

Het ecosysteem is de echte kracht

Veel bedrijven vergelijken Shopify nog steeds op functies en prijzen. Maar de echte kracht zit in het ecosysteem:

- apps (12.000+ in de App Store)
- partners (agencies, freelancers, ontwikkelaars wereldwijd)
- themes en designs
- AI-integraties
- payment providers
- logistieke partners

Precies daardoor kan Shopify sneller bewegen dan traditionele e-commerce platformen.

Iedereen krijgt enterprise infrastructuur

Shopify rolt enterprise-functionaliteit standaard uit naar elke store, ongeacht grootte.

Een eenmanszaak op Shopify krijgt vandaag toegang tot dezelfde infrastructuur als een groot merk:

- AI-tools (Sidekick, productdata-verrijking)
- internationale verkoop (Shopify Markets)
- geavanceerde betalingsopties (Shop Pay, lokale betaalmethoden)
- agentic commerce stack

Technologie waar vroeger alleen grote enterprise bedrijven toegang toe hadden, zit nu standaard in elk Shopify-abonnement.

{ AppsByB }

“Shopify app-ontwikkelaars verdienen samen meer dan een miljard dollar per jaar.”

Glen Coates, VP Product Shopify Core (Editions.dev 2024)

{ AppsByB }

DE NIEUWE INFRASTRUCTUUR VAN E-COMMERCE

{ AppsByB }

Veel shops draaien nog op spreadsheets

Achter veel moderne webshops zit nog verrassend veel handmatig werk.

Veel bedrijven vertrouwen dagelijks op:

- spreadsheets
- CSV-bestanden
- handmatige imports

Terwijl e-commerce steeds sneller en complexer wordt.

Productdata wint van design

Jarenlang draaide e-commerce vooral om design en conversie.

Maar AI-systemen kijken vooral naar:

- productdata
- beschikbaarheid
- structuur

Goede productdata wordt steeds belangrijker dan de webshop zelf.

Integraties creëren complexiteit

Elke integratie voegt complexiteit toe. Niet alleen technisch, maar vooral operationeel.

Iemand moet die koppelingen onderhouden:

- bijhouden welke tool aan welke gekoppeld is
- fouten oplossen wanneer een sync stilvalt
- nieuwe medewerkers wegwijs maken in de stack

Wat ooit begon als "we hebben er even een tool bij gezet", wordt na drie jaar een spinnenweb dat niemand meer durft aan te raken.

En de kosten lopen niet alleen op in abonnementen, maar vooral in tijd.

**De grootste kosten in
e-commerce zitten vaak niet
in software,
maar in complexiteit.**

{ AppsByB }

AI-NATIVE E-COMMERCE

{ AppsByB }

AI doet het werk dat uren kostte

Taken die vroeger uren kostten, worden steeds vaker geautomatiseerd.

AI helpt vandaag al bij:

- productcontent (omschrijvingen, vertalingen, alt-tekst)
- klantenservice (chatbots, e-mail-triage)
- analyses en rapportages
- voorraadbeheer en forecasting
- marketing-content en advertenties

Daardoor worden kleine teams en zelfs solo ondernemers ineens extreem efficiënt.

Sidekick wordt onderschat

Veel gebruikers zien Shopify Sidekick nog als een simpele assistent.

Maar Sidekick is uitgegroeid tot een centraal onderdeel van hoe merchants hun winkel runnen:

- workflows en automatiseringen bouwen via natuurlijke taal
- productomschrijvingen genereren en verrijken
- voorraadanalyses en SEO-aanbevelingen uitvoeren
- rapportages opzetten en data analyseren

In het derde kwartaal van 2025 gebruikten meer dan 750.000 shops Sidekick voor het eerst. Het totale aantal gesprekken met de assistent ligt inmiddels rond de 100 miljoen.

En dit is nog maar het begin.

AI verandert hoe je je shop runt

Veel merchants ervaren AI vooral als iets dat aan de klantkant gebeurt: chatbots, productaanbevelingen, gepersonaliseerde marketing.

Maar binnen Shopify zelf verandert AI ook hoe je dagelijks werkt:

- productomschrijvingen en alt-tekst automatisch genereren
- vertalingen voor internationale markten in 20+ talen
- fraudedetectie en risico-analyse bij bestellingen

Het werk dat een paar jaar geleden nog uren kostte, gebeurt nu op de achtergrond.

En dat is precies waar AI-native platformen het verschil maken: deze functies zitten ingebouwd, niet als losse apps die je zelf moet koppelen.

**“In 2027 overtreft bot-
verkeer het menselijke
verkeer in zoekmachines.”**

Matthew Prince, CEO Cloudflare (SXSW 2026)

{ AppsByB }

WAAROM OPEN-SOURCE ACHTERLOOPT

{ AppsByB }

Open-source verliest slagkracht

Veel open-source e-commerce oplossingen draaien nog steeds op:

- plugins
- maatwerk
- losse integraties

Bij open-source ligt dat fundamenteel anders. De data zit in een eigen database, de plugins komen van verschillende ontwikkelaars en elke koppeling is een eigen wereldje. Daardoor moet AI steeds opnieuw uitvogelen waar wat staat.

Dat werkte jarenlang prima. Maar de innovatiesnelheid van moderne SaaS-platformen ligt inmiddels op een ander niveau. Waar Shopify elk halfjaar 100+ nieuwe functies uitrolt, hangt open-source vooral af van community-bijdragen en plugin-updates.

En AI versnelt die kloof verder.

{ **AppsByB** }

AI vraagt centrale infrastructuur

AI werkt het beste op platformen met centrale controle over:

- data
- infrastructuur
- integraties

SaaS-platformen zoals Shopify hebben één centrale productdatabase, gestandaardiseerde API's en consistente datastructuren. Daardoor kan AI direct met de data werken, zonder eerst de eigenaardigheden van honderden losse installaties te leren.

Dat verschil wordt steeds groter.

Technische schuld groeit sneller

Veel bedrijven blijven bouwen op oude infrastructuur. Dat creëert technische schuld, verborgen kosten die later geïncasseerd worden, vaak op het slechtst denkbare moment.

Daardoor ontstaan steeds meer:

- afhankelijkheden
- performanceproblemen
- operationele risico's

AI versnelt die technische schuld verder.

**Oude infrastructuur kost niet
alleen geld. Ze kost
wendbaarheid.**

{ AppsByB }

DE VOLGENDE GENERATIE E-COMMERCE

{ AppsByB }

AI koopt straks voor consumenten

AI-agents kunnen straks zelfstandig producten vergelijken en bestellen namens hun gebruikers.

Voor merchants betekent dat een fundamentele verschuiving. De agent leest geen advertentie, ziet geen branding en wordt niet verleid door een mooie landingspagina. De agent leest jouw productdata en beslist op basis daarvan of jouw product in de shortlist komt.

Wat de agent zoekt:

- volledige productspecificaties
- actuele voorraad en prijs
- duidelijke productstructuur
- betrouwbare leverinformatie

Wat 'goede productdata' eigenlijk is

Voor AI-systemen telt niet hoe je shop eruitziet, maar wat erin staat.

Sterke productdata voor agentic commerce betekent:

- volledige en gestructureerde specificaties (maat, materiaal, gewicht, kleur)
- consistente categorisering en taxonomie
- actuele voorraad en prijzen
- duidelijke leverinformatie
- vertalingen voor je doelmarkten

De meeste shops hebben hier nog werk te doen. Productomschrijvingen zijn vaak voor mensen geschreven: vlot en aantrekkelijk, maar niet altijd gestructureerd of compleet genoeg voor een AI die honderden producten tegelijk vergelijkt.

Conversational commerce groeit snel

Steeds meer consumenten zoeken producten via AI in plaats van via een zoekmachine.

Shopify rapporteerde in Q3 2025 dat AI-gedreven verkeer naar Shopify-stores in negen maanden tijd **7x** was gegroeid. Bestellingen die voortkwamen uit AI-zoekopdrachten stegen zelfs **11x**.

Een Shopify-enquête onder consumenten liet zien dat 64% van hen verwachtte AI te gebruiken tijdens de Black Friday/Cyber Monday en kerst van 2025.

En de groeisnelheid neemt toe.

WAT BEDRIJVEN NU MOETEN DOEN

{ AppsByB }

AI vervangt geen strategie

AI verandert e-commerce razendsnel.

Maar dat betekent niet dat bedrijven:

- SEO
- branding
- design

moeten loslaten.

AI versterkt wat al goed werkt. Het lost geen fundamentele problemen op.

Begin niet met willekeurige tools

Veel bedrijven beginnen hun AI-traject met een bonte verzameling tools.

Maar de grootste problemen zitten vaak in:

- processen
- infrastructuur
- complexiteit

AI versnelt bestaande workflows.

Ook slechte workflows.

Vereenvoudig eerst je stack

Veel shops gebruiken teveel apps en integraties tegelijk.

Dat zorgt voor:

- overlap
- hogere kosten
- operationele complexiteit

Eenvoud wordt opnieuw een concurrentievoordeel.

Begin klein, begin gericht

Het beste startpunt is meestal een tool die je al kent. Voor de meeste ondernemers is dat ChatGPT, Claude of een vergelijkbare AI-assistent.

Concrete eerste stappen die je vandaag kunt zetten:

- vraag de AI om je huidige stack in kaart te brengen (apps, integraties, kosten)
- laat overlap en mogelijke vereenvoudigingen identificeren
- maak een schema van je belangrijkste workflows en zoek de knelpunten
- vraag om een prioriteitenlijst: wat eerst aanpakken, wat kan wachten

Je hoeft geen AI-strateg te zijn om hier waarde uit te halen. Eén goed gesprek met een AI over je eigen processen levert vaak meer op dan een dure consultancy-rapportage.

Het belangrijkste is om te beginnen.

{ **AppsByB** }

Tip: een prompt om te beginnen

Plak deze prompt in ChatGPT, Claude of een andere AI-assistent. Beantwoord de vragen die je krijgt. De waarde van het gesprek bouwt zich daarna vanzelf op.

```
Je bent een ervaren e-commerce consultant met diepgaande kennis van e-commerce platformen en de tools die webshops dagelijks gebruiken. Ik run een webshop en wil mijn stack tegen het licht houden.
```

```
Help me:
```

- ```
1. Mijn huidige stack overzichtelijk in kaart te brengen.
2. Overlap, dubbele functionaliteit en mogelijke besparingen te identificeren.
3. De drie grootste knelpunten in mijn workflows te benoemen.
4. Een prioriteitenlijst te maken: wat zou ik eerst aanpakken om mijn stack eenvoudiger en wendbaarder te maken?
```

```
Vraag me alles wat je nodig hebt: het type webshop, mijn producten, voorraad en klantenservice, welke plugins en tools ik gebruik, mijn belangrijkste workflows en welke werkzaamheden me het meeste tijd of energie kosten.
```

```
Stel één vraag per keer en wacht op mijn antwoord. Wanneer je genoeg informatie hebt, breng je verslag uit met je analyse en adviezen.
```

# Nieuw met AI?

---

Als ondernemer kun je je makkelijk overweldigd voelen door het tempo waarin AI ontwikkelt. Veel bedrijven worstelen nog met dezelfde vragen:

- waar te beginnen
- welke tools relevant zijn
- hoe AI praktisch inzetbaar wordt

Een toegankelijk startpunt is het [gratis eBook Ondernemen met AI van Alex van Ginneken](#). Alex is al dertig jaar een vriend, een Nederlandse pionier op het gebied van AI en iemand die ondernemers helpt om praktisch met AI aan de slag te gaan.

Het boek kost niets en geeft een goede inleiding voor wie nog moet starten.  
<https://www.alexvanginneken.com/ai>



**“Binnen nu en twee jaar zien we  
duidelijk welke bedrijven AI  
hebben omarmd en welke niet.”**

---

Alex van Ginneken, business coach en AI specialist (2026)

---

**{ AppsByB }**

# AGENTIC COMMERCE

---

{ AppsByB }

# Wat is agentic commerce?

---

Eerder in dit eBook werd agentic commerce kort geïntroduceerd: AI-agents die namens consumenten producten zoeken, vergelijken en bestellen.

In dit hoofdstuk gaan we dieper in op wat dat in de praktijk betekent.

Want agentic commerce is geen verre toekomst meer. Het is geen pilot, geen experiment, geen demo. Het is een nieuwe laag in e-commerce die nu al wordt gebouwd:

- AI-agents die zelfstandig producten selecteren
- platformen die agents toegang geven tot productdata
- betalingen die rechtstreeks via AI-interfaces verlopen
- merchants die hun shops klaarmaken voor deze nieuwe klant

De volgende pagina's laten zien hoe dat eruitziet en wat het betekent voor jouw shop.

---

**{ AppsByB }**

# Shoppen op basis van prompts

---

Consumenten zoeken steeds vaker met complete vragen in plaats van losse zoekwoorden.

Bijvoorbeeld:

- “Wat is een goede laptop voor video editing?”
- “Welke regenjas houdt me droog tijdens lange fietsritten?”
- “Welke moisturizer past bij een gevoelige huid in de winter?”

Niet alleen sterke merken winnen straks nog.

Maar vooral producten met sterke data en context.

# ChatGPT wordt een storefront

---

Shopify werkt actief samen met platformen zoals ChatGPT, Microsoft Co-Pilot, Google Gemini en Perplexity.

Op 29 september 2025 lanceerden Shopify en OpenAI samen **Instant Checkout** in ChatGPT. Meer dan **1 miljoen Amerikaanse Shopify-merchants** kunnen sindsdien producten verkopen rechtstreeks binnen ChatGPT-gesprekken — zonder dat de klant de chat hoeft te verlaten.

De eerste grote merken die live gingen: Glossier, SKIMS, Spanx en Vuori.

Voor het eerst kunnen consumenten producten kopen via een gesprek met een AI. Geen feed, geen advertentie, geen klik naar een webshop.

*Bronnen: OpenAI, "Buy it in ChatGPT", 29 september 2025; Shopify*

# Shopify bouwt de infrastructuur

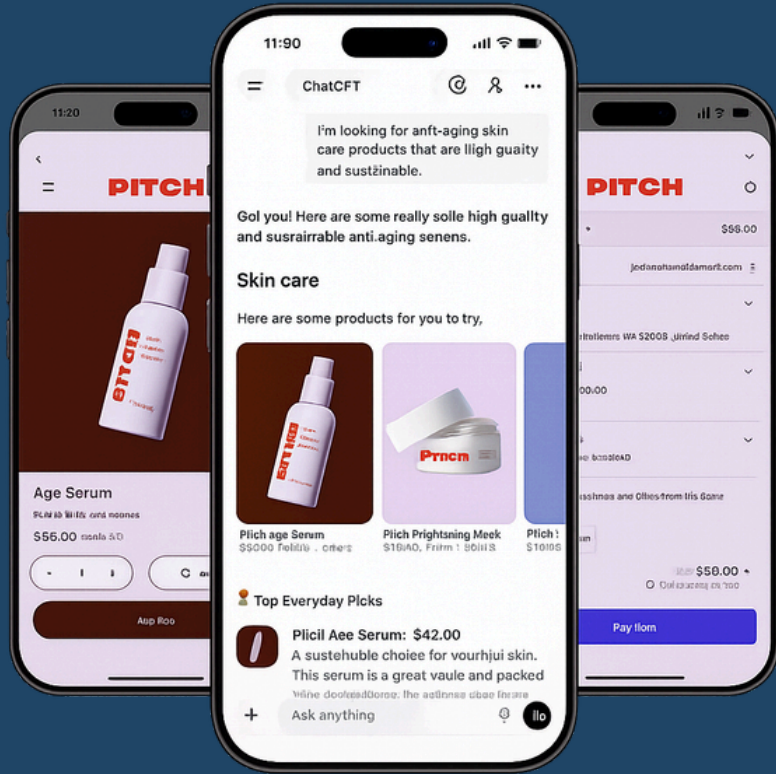
---

Shopify investeert agressief in infrastructuur voor AI-commerce. Daaronder vallen betalingen, productdata en commerce APIs.

Op 11 januari 2026 lanceerden Shopify en Google samen het **Universal Commerce Protocol (UCP)**, een open standaard waarmee AI-agents bij elke webshop kunnen winkelen, ongeacht het AI-platform.

UCP werkt over Google AI Mode, Gemini, Microsoft Copilot, ChatGPT en alle andere AI-systemen. Inmiddels staan er meer dan 20 grote retailers en platformen achter het protocol.

Daarmee bouwt Shopify niet alleen voor zichzelf, maar voor de hele e-commerce industrie. AI-systemen kunnen producten steeds eenvoudiger tonen, vergelijken en verkopen, op elke plek waar consumenten zich bevinden.



E-commerce verlaat de webshop

{ AppsByB }

Modern commerce infrastructure.

# Hoe komen producten in ChatGPT?

---

Sterke productdata is één ding. Zorgen dat AI-platformen die data ook daadwerkelijk vinden, is het volgende. Voor zichtbaarheid binnen AI-systemen zijn drie dingen belangrijk:

- **Gestructureerde productinformatie** in schema's die AI-platformen herkennen (Schema.org, product feeds, gestandaardiseerde categorieën)
- **Real-time voorraad en prijzen**, AI-systemen tonen geen producten waarvan ze niet zeker zijn dat ze beschikbaar zijn
- **Aansluiting op AI-protocollen** zoals Universal Commerce Protocol (UCP) en Agentic Commerce Protocol (ACP)

Voor Shopify-merchants gebeurt veel van dit automatisch. Gestructureerde data zit standaard ingebakken. Bij andere platformen vraagt het meer handwerk.

SEO blijft belangrijk. Maar AI-zichtbaarheid is een eigen discipline geworden. In de markt worden er al termen voor geberuikt: GEO (Generative Engine Optimization) en AIO (AI Optimization).

# Vertrouwen telt, ook voor AI

---

AI-systemen kiezen niet alleen op productdata. Ze kiezen ook op vertrouwen. Wat een AI meeweegt bij het aanbevelen van een merchant:

- klantbeoordelingen en sterren
- betrouwbare levertijden en retourbeleid
- helderheid over verzendkosten en BTW
- domeinleeftijd en online reputatie
- consistentie van productdata in de tijd

Voor de consument betekent dit dat AI's actief weg sturen van shops met onduidelijk beleid, slechte reviews of onvolledige informatie.

Voor merchants betekent dit dat operationele kwaliteit zichtbaar wordt op een nieuwe manier. Een shop met goede service wordt automatisch vaker aanbevolen door AI's, ook zonder marketingbudget.

# Controleer hoe AI je producten ziet

---

Shopify biedt ondertussen tools om winkels voor te bereiden op agentic commerce.

Gebruik bijvoorbeeld:

- [Shopify Agentic Readiness](#)
- ChatGPT
- Perplexity

Zoek regelmatig zelf naar je producten en controleer hoe AI-platformen je webshop interpreteren.

<https://www.shopify.com/nl/agentic-readiness>

# Gebruik AI, maar controleer alles

---

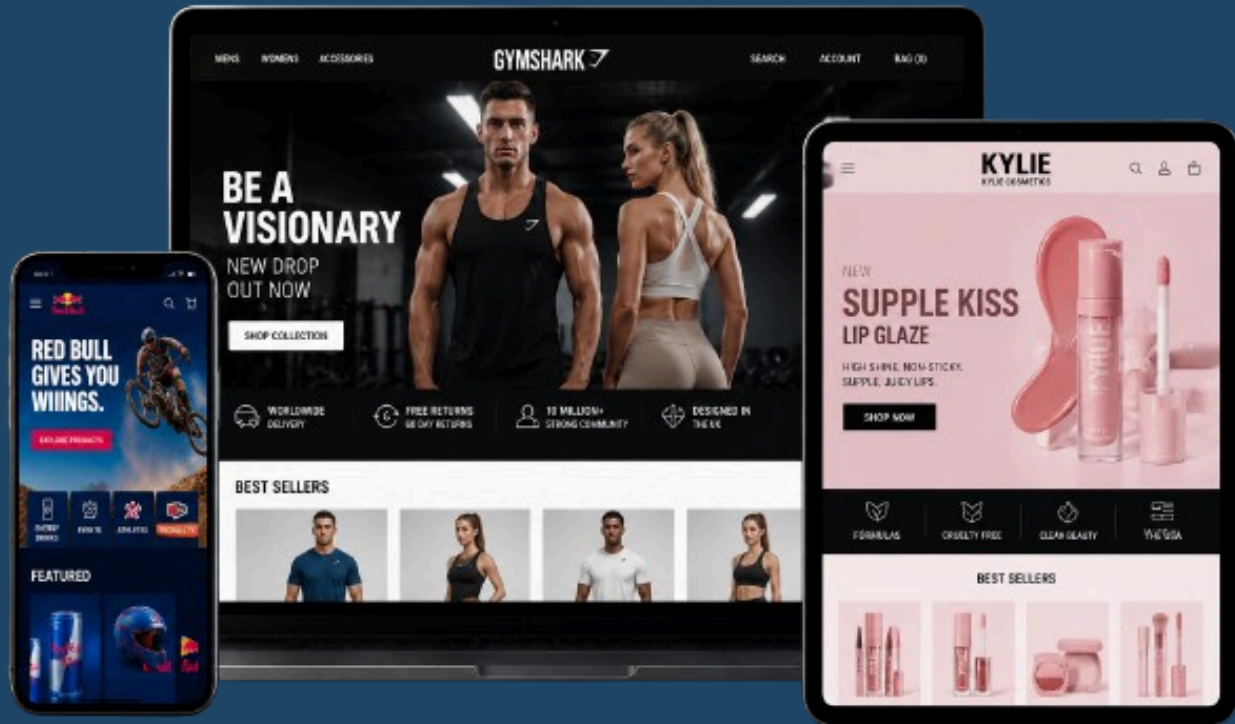
AI kan content, productdata en workflows enorm versnellen.

Maar AI maakt nog steeds fouten.

Gebruik AI daarom voor:

- optimalisatie
- verrijking
- automatisering

Maar blijf menselijke controle houden over belangrijke data en content.



*Alle merken en logo's zijn eigendom van hun respectievelijke eigenaren en worden hier uitsluitend ter illustratie getoond.  
Geen van de getoonde merken heeft een commerciële relatie met AppsByB.*

{ AppsByB }

# WAAROM BEDRIJVEN OVERSTAPPEN NAAR SHOPIFY

---

{ AppsByB }

# Waarom bedrijven migreren

---

Een nieuw of mooier design is niet de reden dat bedrijven overstappen naar Shopify.

Vaak spelen andere problemen:

- hoge onderhoudskosten
- technische complexiteit
- teveel plugins en koppelingen

Op een gegeven moment kost de bestaande infrastructuur meer dan ze oplevert. Dat is meestal het moment waarop bedrijven gaan migreren.

Bij AppsByB zien we dagelijks waar dat omslagpunt ligt.

# Shopify vermindert complexiteit

---

Shopify centraliseert wat bij andere platformen vaak losse onderdelen zijn:

- betalingen via Shopify Payments, geen aparte payment processor nodig
- hosting, beveiliging en uptime door Shopify zelf
- AI-tools (Sidekick, Catalog) ingebouwd in de admin
- internationale verkoop via Shopify Markets
- agentic commerce via UCP standaard ingeschakeld

Daardoor kunnen kleinere teams sneller bewegen met minder technische overhead. Wat eerder een eigen IT-traject vroeg, is nu standaard onderdeel van het platform.

# Niet iedere shop hoeft te migreren

---

Bedrijven die op een ander platform draaien, bijvoorbeeld WooCommerce, Magento of een maatwerk-oplossing, kunnen hun producten vandaag al synchroniseren naar Shopify voor agentic commerce.

Shopify lanceerde hiervoor het **Agentic Plan**: geen maandelijkse kosten, alleen transactiekosten wanneer een product daadwerkelijk via een AI-kanaal verkoopt.

Daardoor kunnen bedrijven experimenteren met AI-commerce zonder hun bestaande webshop te hoeven verlaten. De checkout blijft op hun eigen domein, de producten verschijnen wel in ChatGPT, Gemini, Copilot en andere AI-platformen.

Voor wie nog niet klaar is voor een volledige migratie, is dit de laagste drempel om in agentic commerce mee te doen

# Onze ervaring met migraties

---

Met AppsByB hebben we inmiddels duizenden webshops geholpen met de migratie naar Shopify door middel van onze Shopify apps voor WooCommerce en PrestaShop migraties.

Daarnaast begeleiden we ook grotere migraties, waaronder complexe migraties van bijvoorbeeld Magento of Shopware naar Shopify Plus.

Door die migraties zien we dagelijks dezelfde verschuiving: bedrijven zoeken minder technische complexiteit en meer schaalbare infrastructuur.

# COMMERCE EVERYWHERE

---

{ AppsByB }

# Commerce verspreidt zich

---

E-commerce verdwijnt niet.

Maar commerce verschuift steeds verder naar:

- AI-systemen
- sociale media
- apps

De webshop wordt onderdeel van een groter ecosysteem.

En Shopify begrijpt de infrastructuur achter moderne commerce.

---

{ AppsByB }

# De volgende storefront is overal

---

Commerce verschuift richting:

- chats (ChatGPT, Gemini, Copilot)
- video (livestream shopping, TikTok Shop)
- games (in-game items, branded experiences)

De traditionele webshop wordt steeds minder het enige startpunt van een aankoop.

Consumenten kopen daar waar ze hun tijd doorbrengen en dat is steeds vaker buiten een browser om.

---

{ **AppsByB** }

# Spatial commerce komt eraan

---

Nieuwe interfaces zoals AR (Augmented Reality) en VR (Virtual Reality) veranderen hoe consumenten producten ontdekken.

Commerce verschuift langzaam richting:

- 3D ervaringen
- spatial interfaces
- immersive shopping

De grootschalige adoptie is er nog niet. Maar de infrastructuur zoals devices, standaarden en productdata in 3D wordt vandaag al gebouwd. Wie nu vooruitkijkt, bouwt mee aan de volgende interface van commerce.

# Commerce wordt infrastructuur

---

De toekomst van commerce draait steeds minder om losse webshops.

En steeds meer om:

- productdata die overal vindbaar is
- infrastructuur die meebeweegt met nieuwe interfaces
- integraties die werk uit handen nemen

Platformen die deze infrastructuur bouwen, krijgen een enorme voorsprong.

Merchants die erop aansluiten, ook.

---

{ AppsByB }



# DE VOLGENDE GENERATIE COMMERCE IS AL BEGONNEN

[appsbyb.com](https://appsbyb.com) - Modern commerce infrastructure