

Stappenplan: Verkopen op Bol.com

1. Account aanmaken

- Ga naar partners.bol.com en klik op "Aanmelden".
- Vul je bedrijfsgegevens in, inclusief KvK-nummer en bankrekening.
- Verifieer je account via de ontvangen e-mail.

2. Producten selecteren

- Onderzoek populaire producten binnen jouw niche.
- Gebruik tools zoals Bol.com's verkoopdashboard of externe tools voor marktanalyse.
- Bepaal je assortiment op basis van concurrentie en marges.

3. Productinformatie invoeren

- Log in op je verkoopaccount en ga naar "Artikelen beheren".
- Voer per product de volgende informatie in:
 - Titel
 - Beschrijving
 - Specificaties
 - EAN-code
 - Prijs
 - Voorraad
- Upload duidelijke productafbeeldingen.

4. Logistiek regelen

- Kies tussen:
 - Zelf verzenden
 - Logistiek via Bol.com (LVB)
- Stel verzendkosten en levertijden in.
- Zorg voor adequate voorraadbeheer

5. Prijsstrategie bepalen

- Analyseer concurrentieprijzen.
- Bepaal je marge en stel een competitieve prijs in.
- Overweeg promoties of kortingen voor nieuwe producten.

6. Marketing en promotie

- Gebruik Bol.com's advertentieplatform voor extra zichtbaarheid.
- Maak gebruik van social media en e-mailmarketing om verkeer naar je producten te leiden.
- Verzamel en reageer op klantbeoordelingen.

7. Prestaties monitoren

- Houd je verkoopstatistieken bij via het verkoopdashboard.
- Analyseer welke producten goed presteren en welke minder.
- Pas je strategie aan op basis van data-inzichten.