

**Geld verdienen
via bol.com**

JE KAN HET MET BOL.COM

- bol.com, 2018 -



Geld verdienen via bol.com

IEDEREEN KAN HET,
MAAR NIET IEDEREEN WEET HOE

Tina Gosravani & Sander Roex



COLOFON

Dit boek is op geen enkele wijze gesponsord, aanbevolen of gepubliceerd door bol.com b.v.

Aan de totstandkoming van deze uitgave is de uiterste zorg besteed. Voor informatie die desondanks onvolledig of onjuist is opgenomen, aanvaarden auteur(s), redactie en uitgever geen aansprakelijkheid. Voor eventuele verbeteringen van de opgenomen gegevens houden zij zich aanbevolen.

Uitgever: Business Doe Je
Auteurs: Tina Gosravani en Sander Roex
Eindredactie: Tina Gosravani en Sander Roex
Binnenwerk: Bart Reintjens (work-of-bart.com)
Omslag: Bart Reintjens (work-of-bart.com)

Eerste druk, juni 2018

Website: www.businessdoeje.nl
Facebook: [/businessdoeje](https://www.facebook.com/businessdoeje)
Instagram: [@businessdoeje](https://www.instagram.com/businessdoeje)

ISBN: 978-90-828825-0-6
NUR: 801

©2018 Tina Gosravani en Sander Roex | Business Doe Je te Reijmerstok, Nederland

Behoudens de in of krachtens Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden vereenvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

INHOUD

INTRODUCTIE	8
INLEIDING	12
1 ZAKELIJK VERKOPEN VIA BOL.COM	16
1.1 Hoe werkt het?	17
1.2 Verkoopaccount	20
1.3 De servicenormen	21
1.4 Voordelen zakelijk verkopen via bol.com	24
1.5 Moeilijkheden zakelijk verkopen via bol.com	25
2 LOGISTIEK VIA BOL.COM (LVB)	26
2.1 Voor- en nadelen Lvb	27
2.2 EAN en ISBN	30
2.3 Aanleverspecificaties	32
2.4 Lvb geschikt voor jou?	33
3 IS EEN EIGEN WEBWINKEL OVERBODIG?	34
3.1 Voordelen eigen webwinkel	35
3.2 Moeilijkheden eigen webwinkel	38
3.3 En nu?	40
4 PRODUCT	42
4.1 Weet wat de succesfactoren zijn	45
Voldoe aan de wet- en regelgeving	46
Houd de kans op retourneren laag	49
Hoge winstmarges	50
Hoog verkoopvolume, lage concurrentie	53
Ken je concurrenten	53
4.2 Doe productresearch	54
Fase 1: verzamelen van productideeën	54
Fase 2: onderzoeken van productideeën	57
4.3 Prijsbepalingsmethodes	64
Meest gekozen prijsstrategie	65
Prijsstrategie bij private label	66
Repricing tools	67

4.4 Zoek een leverancier	68
Je eigen netwerk	68
Online contact	69
Beurzen	71
4.5 Test je product(en)	72
Waar moet je op letten?	73
Onderhandelen	74
4.6 Creëer je eigen merk	76
Merknaam	77
Logo en (product)verpakking	80
(Product)verpakkingsdesign	81
Klantdata verzamelen via je productverpakking	83
Merk registreren	84
4.7 Bestellen maar	85
5 VOORRAADMANAGEMENT	86
5.1 De relevantie van een voorraadsysteem	87
5.2 Voorraadstrategie	88
5.3 Kies de juiste systemen	88
5.4 Voorbereiden op feestdagen en verkooppieken	89
5.5 Plan je inkoopmomenten	90
6 PRODUCTLANCING	92
6.1 De beste verkooppositie	93
6.2 Uniek in je listing	95
6.3 Affiliate marketing	102
6.4 Sociale media	103
7 NEXT LEVEL	106
8 LAATSTE TIPS	110
BIJLAGEN	114
Bijlage 1: bestaande categorieën	115
Bijlage 2: bemiddelingsbijdrage per productcategorie	116
Bijlage 3: niet toegestane producten	118
LITERATUURLIJST	120
NOTITIES	124

INTRODUCTIE

“

School is niet gemaakt
voor ondernemers,
maar voor werknemers

Bedankt voor het aanschaffen van dit boek. Je laat zien dat je ondernemend bent, je tijd neemt om in jezelf te investeren en dat je succesvol(ler) wil worden. Daar kun je trots op zijn!

Dit boek is onderdeel van een boekenreeks en van ons platform businessdoeje.nl. Een platform voor ondernemende mensen, gemaakt door ondernemende mensen. Met dit platform hebben wij als doel om jou de meest inspirerende en educatieve content op ondernemersvlak aan te bieden, gebaseerd op echte ervaringen. Op dit platform laten we samen met onze community zien dat het niet nodig is om langdurige studies, workshops, cursussen et cetera te volgen om een succesvol bedrijf op te bouwen. Ons motto is ook: "School is niet gemaakt voor ondernemers, maar voor werknemers".

Dit boek gaat niet specifiek om het onderwerp 'ondernemerschap' in zijn geheel, maar we richten ons op een onderdeel van (online) ondernemen, namelijk ondernemen via bol.com. Later in dit boek wordt duidelijk waarom.

Herken je dit?

- Je hebt een baan, maar je hart ligt eigenlijk bij ondernemen.
- Je haalt onvoldoende voldoening uit je huidige baan.
- Je hebt een baan en wil daarnaast nog parttime ondernemen
- Je wil dolgraag ondernemen, maar de mening van je omgeving weerhoudt je.
- Je wil meer vrijheid in je leven en minder verantwoording afleggen.
- Je bent ondernemer en wil weten hoe je naar 'the next level' kunt gaan.
- Je bent ondernemer, maar je business groeit niet zo hard als je zou willen.
- Je bent pas afgestudeerd, studeert nog of bent werkeloos en wil inkomen genereren en doen wat je leuk vindt (maar je weet niet hoe).
- Je zit in een fase van je leven, dat je niet weet wat je wil, maar je hebt toch een inkomen nodig om te (over)leven.
- Je houdt wel van een avontuur.
- Je denkt niet in obstakels, maar in kansen.
- Je bent werkzaam bij een werkgever en wil deze graag overtuigen

van de kracht van bol.com.

- Je zit op het randje om te gaan ondernemen, maar je hebt de laatste 'duw' in de rug nog nodig.
- Je werkgever verwacht dat je kennis hebt over verkopen via bol.com.
- Je verkoopt via bol.com, maar wil weten hoe je nog beter kunt presteren.

Wanneer bovenstaande situaties herkenbaar zijn, dan is dit boek zeker geschikt voor jou. Mocht je deze situaties niet herkennen, dan raden we je aan om alsnog door te lezen. Wellicht is dit boek toch van toegevoegde waarde voor jou en brengen wij jou tot nieuwe inzichten.

INLEIDING



Tegenwoordig zijn er uiteenlopende manieren om een inkomen te creëren



Geld en tijd. Deze twee middelen heb je vaak nodig wanneer je een (online) business wil opstarten of wil doorgroeien met jouw (online) business. Helaas ontbreekt in de meeste gevallen één van de twee middelen. We hebben of te weinig geld of te weinig tijd. Een business opstarten of doorgroeien met jouw business betekent veel uren en geld in onderzoek en experimenteren steken. Dit is vaak een langdurig proces, waar je veel fouten maakt. Ondernemen is fouten durven maken, want van fouten leer je veel. Alleen voelen we vaak fouten jammer genoeg in onze portemonnee. Het kost je geld, maar ook tijd en het zorgt voor een verminderde motivatie.

Je hoort men weleens zeggen: een schip op het strand is een baken in zee. Dit houdt in dat je van de fouten van anderen zelf veel kunt leren. Want wat is er nou beter dan leren van je eigen fouten? Leren van andermans fouten! Met het platform 'Business Doe Je' en met dit boek willen wij jou helpen om geen onnodige fouten te maken, zodat jij geld en tijd kunt besparen. Je kunt kiezen om alles zelf uit te zoeken of je raadpleegt de juiste content, koopt de juiste boeken, de juiste cursussen en leert van de mensen die jou al voor waren. We zijn ervan overtuigd dat de maatschappij om ons heen verandert en we succesvoller worden door ervaringen van anderen. We willen daarom delen hoe jij de kortere weg kunt nemen om jouw doelen te behalen. Kennis delen, is kennis vermenigvuldigen. Hiervoor is het onzes inziens niet nodig om langdurige studies of cursussen te volgen of maanden- of zelfs jarenlang onderzoek te doen.

Bij (online) ondernemen heeft een ondernemer meerdere doelen, maar op den duur gaat het om één ding en dat is: winst. Je wil zoveel mogelijk potentiële klanten op een zo efficiënt en goedkoop mogelijke wijze zien te bereiken om zo verkoop te genereren. Velen denken dat het hebben van een webwinkel dé manier is om veel te verkopen. Ze starten een webwinkel en verwachten dat de orders binnenstromen. Helaas blijkt dit in de praktijk iets anders te werken. Je zult onderscheidend moeten zijn en andere kansrijke wegen moeten bewandelen.

Tegenwoordig zijn er uiteenlopende manieren om een inkomen te creëren. Een bekende manier is online ondernemen. Daarbij is het

onjuist om te denken dat je veel geld en alle kennis in huis moet hebben om een online business op te starten. Wellicht denk je nu "Maar online!?! De concurrentie is toch moordend met grote spelers zoals, bol.com, Amazon en Coolblue." Daar heb je deels gelijk in. Maar je moet het ijzer smeden als het heet is. Als een kans zich voordoet, grijp hem dan. Waarom zou je deze onlinespelers als bedreiging zien, als er door samenwerkingen ook prachtige kansen kunnen ontstaan? Als individu, kleine speler of zelfs grote speler, is het mogelijk om via deze spelers een (extra) verkoopkanaal te genereren. Deze spelers hebben een enorm bereik, waar jij (ook) gebruik van kunt maken. In dit boek ga je leren hoe je het bereik en systeem van bol.com in jouw voordeel kunt gebruiken om (extra) winst en inkomen te realiseren.

ZAKELIJK VERKOPEN VIA BOL.COM

“

Ga waar momenteel al
traffic is

