

Opgedragen aan: Ray Kroc

INHOUDSOPGAVE

1
INTRODUCTIE

2
HOE BEGIN JE MET VERKOPEN OP BOL.COM?

3
HOE VIND JE EEN WINNER?

4
HOE LAUNCH IK MIJN WINNER?

5
HET MANAGEN VAN JE BOL.COM STORE

6
HET ONDERHOUDEN VAN JE PRODUCT

Inhoudsopgave

Je persoonlijke coach!	6
Introductie	8
Wat is MyStrive	8
Wie zijn wij?	8
Wat doen wij en waarom?	8
Wat kun je verwachten binnen dit handboek?	9
Hoe begin je met verkopen op bol.com?	11
Stap 2.1: Kamer van Koophandel	11
Stap 2.2: build your brand (the first steps)	11
Stap 2.3: bedrijfsemail aanmaken	12
Stap 2.4: EAN-codes aanvragen	13
Stap 2.5: zakelijke rekening openen	13
Stap 2.6: fulfilment bedrijf inschakelen	15
Stap 2.7: je bol store aanmaken	16
Stap 2.7.1: inloggen of registreren	16
Stap 2.7.2: gegevens invullen	16
Stap 2.7.3: land van herkomst	17
Stap 2.7.4: bedrijfsgegevens	18
Stap 2.7.5 controleren en bevestigen	20
Hoe vind je een winner?	23
3.1 Wat is een winner product?	23
Wat zijn de kenmerken van een potentieel goed product?	23
Waar moet je opletten bij het zoeken van een categorie?	24
3.2 Hoe vind je deze winners?	25
Een Boloo abonnement	25
Hoe zoek je?	26
Find a product stappenplan	28
Toevoegen aan het product filter	32
Hoe launch ik mijn winner?	37

Stap 1: het vinden van een leverancier	37
Stap 2: contact zoeken	39
Stap 2.1: freight forwarder	43
Stap 3: inkopen	43
Stap 4: het maken van je listing	45
Productfoto's	45
Productomschrijving	47
Stap 5: je product online zetten	49
Stap 6: je product staat online, wat nu?	49
Hoe maak ik een nieuwe campagne aan?	51
<i>Het managen van je bol store</i>	61
Het verkopersportaal	61
5.1 Artikelen	62
5.2 Bestellingen	62
5.3 Klantvragen	64
5.4 Financiën	67
5.5 Prestaties	68
5.5.1 Servicenormen	69
5.5.2 GroeiStart periode	72
5.5.3 Strikes	73
5.5.4 Prestatiescore	74
5.5.5 beleidspunten	75
5.6 Beoordelingen	76
5.7 Analyse	78
5.8 Promoties	79
5.9 Adverteren	80
5.10 Account	81
5.11 Meldingen	81
<i>Het onderhouden van je product</i>	83
6.1. Concurrenten in de gaten houden	83
6.1.1 Veranderingen	83
6.1.2 Onder je listing koopblok pagina 22	83
6.2 Voorraadbeheer	85
6.2.1 Hoe werkt de bovenstaande formule?	85
Vakantiedagen in China	87

Anticiperen op drukke tijden _____	88
<i>Bijlage 1: CE-certificaat verificatie</i> _____	91
<i>Bijlage 2: brief voor leveranciers</i> _____	92
<i>Bijlage 3: brief voor concurrentie</i> _____	94
<i>Bijlage 4: lijst van vakantiedagen in China en Nederland (2023)</i> _____	96
China _____	96
Nederland _____	96
<i>Bijlage 5: checklist</i> _____	98



Je persoonlijke coach!

Voor je begint met lezen heb je recht op een introductie call van 15 minuten om je te helpen op te starten, deze mag je op het begin inzetten maar ook na het lezen wanneer je nog met vragen zit! Om deze te verzilveren stuur je een mail met je aankoop bewijs in de bijlage naar info@mystrive.nl. We spreken elkaar snel en heel veel succes met het lezen alvast! Op naar een succesvolle bolstore.

1

I N T R O D U C T I E

STRIVE

Introductie

Wat is MyStrive

MyStrive is opgericht voor ondernemers, door ondernemers. Wij zijn MyStrive begonnen omdat wij niet tevreden waren over de markt zoals deze nu is. Zoals wij het zelf zien: je krijgt niet waar voor je geld. En dit is wel één van de belangrijkste aspecten wanneer jij een investering gaat doen met het oogkenmerk op de toekomst. MyStrive is voor mensen die met een reëel beeld realistische doelstellingen willen gaan bereiken op zowel korte als lange termijn. Bij MyStrive staat klantcontact hoog in het vaandel, daarom zijn we enorm betrokken en garanderen wij de beste klant support die er is!

Wie zijn wij?

Bram & Mathijs, samen in 2019 begonnen met ondernemen. Een jaar later kwamen wij te weten wat e-commerce nou precies was en de oneindige potentie die het met zich meedroeg. Wij zijn ons gaan verdiepen in cursussen die aangeboden werden om het vak te leren, helaas vielen deze tegen voor ons. Uiteindelijk hebben wij de knoop doorgehakt en zijn wij zelf aan de gang gegaan, met succes. Na 4 maanden verkopen zaten wij op een omzet van 15k maandelijks. Toen wij dit eenmaal gezien hadden wilde we meer en besloten we dit succes te gaan delen met andere om ons heen.

Wat doen wij en waarom?

Wij bieden het enige E-boek wat je ooit nog nodig zal hebben om succesvol te verkopen op bol.com, met daarbij professionele coaching om erop toe te zien dat er niks mis kan gaan. Het voordeel van een boek tegenover een videocursus, is dat je op eigen tempo aan de slag kan en niet

vastzit aan een x aantal uur videomateriaal. Wij zorgen ervoor dat jij via de meest efficiënte weg omzet gaat draaien en van jouw bol store een succes gaat maken. In dit boek zit meer dan 3 jaar aan ervaring en onderzoek en is het complete pakket van A tot Z. Velen om ons heen zeiden, waarom delen jullie dit succes als je het ook voor jezelf kan houden? Omdat wij de mensen om ons heen succes gunnen, succes is immers leuker als je het kan delen.

Wat kun je verwachten binnen dit handboek?

In dit handboek vind je een perfect stappenplan om jou bolstore een succes te maken. Het kost even wat tijd en moeite om het boek goed door te lezen en er komt ontzettend veel informatie op je af. Maar wij beloven dat als je dit boek echt serieus neemt en goed doorleest, je aan het eind alles weet wat je moet weten om jou bolstore tot een succes te maken! Welkom in de wereld van bol.com!



**HOE BEGIN JE
MET VERKOPEN
OP BOL.COM?**

STRIVE

Hoe begin je met verkopen op bol.com?

Welkom bij het tweede deel van deze cursus. In dit deel zullen wij jou meenemen in hoe jij de eerste stappen gaat zetten om te verkopen op Bol.com en hoe jij je Bol verkopersaccount op kan zetten. Ook zullen wij je in dit deel een to-do lijst meegeven met stappen die je al kan afhandelen voordat je op zoek gaat naar een product. Dit doen wij zodat je zo goed voorbereid mogelijk aan je Bol avontuur kan beginnen!

Stap 2.1: Kamer van Koophandel

Voordat je een verkopersaccount op Bol.com aan kan maken, heb je een KVK- en belasting nummer nodig! Dit doe je door je bedrijf aan te melden bij de Kamer van Koophandel, hier moet je ook meteen de naam van je bedrijf opgeven. Zodra je je geregistreerd hebt ontvang je je KVK- en btw-nummer. Klik op de volgende link om bij een stappenplan te komen hoe je een afspraak maakt bij de KvK!

Let op! Om in te schrijven bij de Kamer van Koophandel, moet je fysiek langs één van de vestigingen. Dit kost je eenmalig 70,- euro, na inschrijving krijg je direct je KvK-nummer maar het duurt wel nog 3 weken tot je je btw-nummer thuisgestuurd krijgt. Sinds kort is er op Bol.com de regel dat je minstens 10 weken ingeschreven moet staan bij de Kamer van Koophandel om op Bol.com te mogen verkopen. In die 10 weken hoe jij gelukkig niet stil te zitten! Je kan de volgende stappen vast voorbereiden en ondernemen:

Stap 2.2: build your brand (the first steps)

Het eerste wat je kan doen, is het verzinnen van een brand naam en het laten (of zelf) maken van een bijpassend logo. Dit is waar je brand (store) straks aan te herkennen zal zijn