

VERKOPEN OP BOL.

Starterscursus

Dit is een uitgave van Brave New Books

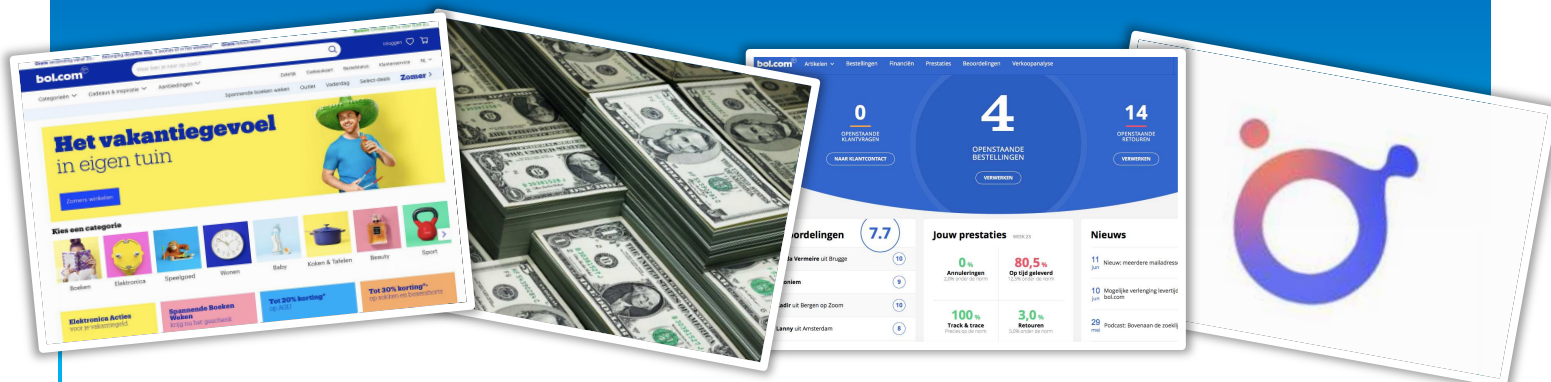
Druk: Augustus 2021 1^e Druk

Geschreven door Jobke Geurts

INHOUDSOPGAVE

1. Intro	3
1.1 Mindset	4
1.2 Stap voor Stap	5
1.3 KvK-inschrijving	6
1.4 Bol.com verkoopaccount	7
2. Product	8
2.1 Verkoopbare Producten vinden	8
2.1.1 Eigenschappen	8
2.1.2 Aantal verkopers op bol	9
2.1.3 Populariteit	10
2.1.4 Beschikbaarheid	12
2.2 Producten inkopen	13
2.2.1 Kwaliteit/prijs	13
2.2.2 Samples	14
2.2.3 Levertijd	14
2.2.4 Logo of merknaam toevoegen	14
2.2.5 Invoer- en verzendkosten	15
2.2.6 Leverancierscontact	17
3. Verkopen	18
3.1 Adverteren	18
3.1.1 Bol.com advertentie	18
3.1.2 Sponsored ads	26
3.1.3 Social media	27
3.2 Verkoopwerkzaamheden	28
3.2.1 Verkoopproces in eigen beheer	28
3.2.2 LVB (logistiek via Bol)	35
3.2.3 Fulfilment center	38
3.3 Administratie/Belasting	38
3.3.1 Omzetbelasting	39
3.3.2 Inkomstenbelasting	40
CASESTUDY: Spatmasker (<i>praktijkvoorbeeld winning product</i>)	42
1. Product vinden	43
2. Product inkopen	47
3. Advertentie bouwen	49
4. Verkoopproces	57
5. Leerpunten	61
6. Verkoopproces in cijfers	65
Slotwoord	73

VERKOPEN OP BOL.



1. Intro

Ha Topper!

Jij wilt net als velen geld gaan verdienen met het verkopen van producten op Bol.com, maar weet nog niet hoe je dat kunt realiseren. Je bent al goed gestart door deze waardevolle en begrijpelijke doe-het-zelf cursus aan te schaffen! Na het lezen van dit boekje zal jij begrijpen wat voor type producten goed verkopen op Bol.com. Ook zal je de vaardigheden bezitten om deze producten te vinden, in te kopen en te verkopen. Daarnaast zal je een goed beeld hebben van wat er verder allemaal nodig is om een goedlopende Bol.com store te runnen. Al deze informatie wordt zo begrijpelijk mogelijk uitgelegd door middel van duidelijke stappenplannen, toelichtingen, voorbeeldfoto's en weblinken, zodat jij alle kennis hebt om te starten met verkopen. Om de theorie nog meer te verduidelijken, wordt tevens een uitgebreide casestudy behandeld. Hier zal je veel aan hebben, omdat het laat zien hoe je een product vanuit niets tot een verkoopsucces ontwikkelt.

Veel leesplezier!

1.1 Mindset

Voordat ik in zal gaan op de verschillende stappen die jij zal moeten zetten om een Bol.com winkel te starten en dit succesvol te runnen, wil ik de belangrijkste voorwaarde voor succes benadrukken: De juiste mindset!

Houding, mindset, attitude, mentaliteit, hoe je het ook wil noemen, wat bedoel ik hiermee?

Om een goedlopende Bol.com winkel te krijgen is het van belang dat je hieraan begint met de juiste verwachtingen en een positieve mindset om je doelen te behalen. Hiervoor is het van groot belang dat je de bereidheid hebt om hard te werken en tegenslagen te verwerken zonder je motivatie te verliezen. Laat je niet tegenhouden door obstakels en stel voor jezelf tijdsgebonden doelen. Als deze niet altijd gehaald worden is dat niet erg, want het geeft je een punt aan de horizon om naartoe te varen. Verkies het realiseren van je doelen boven scrollen op je telefoon en denk in oplossingen in plaats van in problemen. Geloof niet alles wat sommige e-commerce 'influencers' voorschotelen, dat het maar een uurtje werk per dag vereist en dat je alles kan doen vanuit een vakantieadres. Het goed opzetten van een Bol.com winkel vraagt werk, maar hoe meer ervaring je straks hebt hoe efficiënter je te werk zal gaan. Uiteindelijk zal je dan ook zeker processen kunnen automatiseren.

Zet die spreekwoordelijke knop om, dan staat niets jou in de weg om te bereiken wat je voor ogen hebt. Laten we nu van start gaan met het inhoudelijke gedeelte!

1.2 Stap voor stap

In deze cursus ga ik je leren hoe je een succesvolle Bol.com verkoper kan worden en wat je daarvoor moet doen. Grote kans dat je op dit moment nog weinig kennis hebt van hoe te beginnen met verkopen op Bol.com. Om je alvast een idee te geven, van wat je zal moeten doen om een succesvolle winkel te krijgen, vind je hiernaast een overzichtelijk stappenplan. In verdere hoofdstukken wordt jou per stap uitgebreide uitleg geboden, zodat jij na het lezen helemaal klaar bent om te gaan verkopen.

STAPPENPLAN

- **Stap 1:** KvK-inschrijving om je onderneming te registreren. Dit is vereist voor toegang tot Bol.com's verkoopplatform.
- **Stap 2:** Zakelijk verkoopaccount aanmaken op bol.com, zodat jij hierop advertenties van je producten kunt plaatsen en bezoekers van Bol.com kunt bereiken.
- **Stap 3:** Producten vinden die je kunt aanbieden op Bol.com (*wat is een goed product?*)
- **Stap 4:** Producten inkopen (*hoe, waar en welke?*)
- **Stap 5:** Advertenties maken van je ingekochte producten (*wat maakt een advertentie sterk?*)
- **Stap 6:** Verkoopwerkzaamheden (*bestellingen, verzendingen, retours, klantvragen, klachten etc.*)
- **Stap 7:** Administratie en belastingen (*wanneer moet je wat opgeven aan de belastingdienst en hoe hou je administratie bij*)

1.3 KvK-inschrijving

STAPPENPLAN

Om te mogen verkopen op Bol.com zijn er een aantal vereisten waaraan je moet voldoen om een verkoopaccount aan te maken. Het allereerste vereiste is ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel. Door je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel registreer je jouw onderneming waardoor je een btw-nummer en KvK-nummer krijgt. Dit is nodig om te kunnen verkopen op Bol.com. Inschrijven op KvK is voor iedereen mogelijk. Je hoeft hiervoor maar een aantal simpele stappen te zetten die hiernaast staan opgesomd.



Figuur 1: KvK-inschrijfpagina

- **Stap 1:** Ga naar de website van de Kamer van Koophandel:
<https://www.kvk.nl/inschrijven-en-wijzigen/inschrijven-onderneming-eenmanszaak/>
- **Stap 2:** Log in met je DigiD.
- **Stap 3:** Doe de formulierencheck (Om je naar het juiste formulier te leiden).
- **Stap 4:** Vul het inschrijfformulier in (Hier kies je een bedrijfsnaam, rechtsvorm etc. (Eenmanszaak is meestal de meest gepaste en makkelijkste rechtsvorm om mee te beginnen)).
- **Stap 5:** Controleer je gegevens (Je moet de juiste gegevens ingevuld hebben voor jouw inschrijffafpraak).
- **Stap 6:** Maak een afspraak om op een KvK-locatie je inschrijving te voltooien
- **Stap 7:** Kom langs op kantoor, waar je inschrijving kort doorgenomen wordt, de eenmalige inschrijfkosten van € 50,- betaald moeten worden en je inschrijving wordt voltooid. (Legitimatie mee)

1.4 Bol.com verkoopaccount

Als je KvK-inschrijving is voltooid, zal je binnen drie weken een brief van de Kamer van Koophandel en de belastingdienst ontvangen met daarin jouw btw- en KvK-nummer. Deze moet je hebben om een verkoopaccount aan te maken op Bol.com. Bij het maken van een verkoopaccount moet je verschillende gegevens invullen om je winkel te starten.

Ga naar onderstaande link:

<https://www.bol.com/nl/m/zakelijk-verkopen/>

Figuur 2: Bol-verkooppartner pagina

STAPPENPLAN

- **Stap 1:** Klik aan dat je nieuw op Bol.com bent en dat je een verkoopaccount wilt openen.
- **Stap 2:** Vul een emailadres en wachtwoord in en je voor- en achternaam om door te kunnen.
- **Stap 3:** Klik aan dat je een nieuw account wilt registreren.
- **Stap 4:** Klik aan in welk land je bedrijf gevestigd is, NL of BE.
- **Stap 5:** Vul je KvK- en btw-nummer in.
- **Stap 6:** Vul al je contactgegevens in (rek. nr., telefoonnummer, bedrijfsnaam etc.)

Hierna krijg je van Bol.com een verkoopnummer per post toegestuurd, waarna je echt je verkoopaccount kunt aanmaken.

- **Stap 7:** Als laatste moet je nog alle overige gegevens voor je winkel invullen: financiële- en persoonsgegevens en Bol.com verkoopgegevens. (Kies voor verkopen in NL en BE)

Nu is je verkoopaccount klaar en ready om vanuit te verkopen. Om te kunnen verkopen heb je natuurlijk producten nodig. In het volgende hoofdstuk leg ik uit hoe je goedlopenden producten kunt vinden.