

LEER VAN EEN BEWEZEN EXPERT



**DE COMPLETE
BOL
VERKOOPPARTNER
GIDS 2020**

BOL MEESTERBREIN

INHOUD

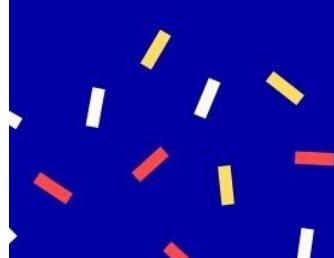


GRONDLEGGING

Introductie
Realiteitscheck
Verwachtingen
Het sneuwaleffect

00

01



FASE 1

Wat is Logistiek via Bol
Uw eerste product kiezen

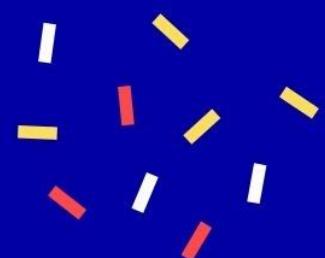
02

03

FASE 2

Zet je artikelen om
Meld je artikelen voor
Label je artikelen
Verzend je artikelen

z



FASE 3

Het verkooppotentieel vergroten
Nawoord

Grondlegging

Introductie

Welkom bij De Complete Bol Verkooppartner Gids 2020. Ik begon in 2019 met verkopen op Bol zonder enige ervaring door slechts een paar uur per dag aan mijn nieuwe onderneming te besteden. Het kostte me 7 maanden om het stadium te bereiken van ongeveer € 17.640 per maand aan verkopen met een gemiddelde winstmarge van 42%, maar slechts nog eens 3 maanden om dat opnieuw te verdubbelen. Als ik toen geweten, wat ik nu weet dan had ik veel sneller vooruitgang kunnen boeken.

Bol is het grootste winkelplatform met een bereik van 10 miljoen klanten in Nederland en België waarvan 40% van de omzet is afkomstig van externe verkopers. Dat zijn mensen zoals jij en ik die ervoor kiezen om het Bol platform te gebruiken om producten te verkopen en een inkomen te genereren.

Realiteitscheck

In werkelijkheid maken de meeste van Bol verkopers nooit winst omdat ze geen idee hebben wat ze doen en niet kunnen concurreren met gevestigde en slimme verkopers. Het goede nieuws is dat door deze blauwdruk te implementeren, u zich binnen de 1% van Bol-verkopers bevindt die de kennis en middelen hebben om op zijn minst een volledig leven te leiden.

Veel verkopers verdienen veel meer dan dit, met een omzet van € 1.000.000 per maand. Geen enkele verkoper begon echter met het genereren van dit soort inkomsten. Ze hebben dit in de loop van de tijd opgebouwd. Zodra u ongeveer € 17.640 per maand aan verkopen heeft behaald, heeft u geen cursussen, gidsen of e-books meer nodig. Deze cursus laat u precies zien hoe u dat niveau per maand bereikt.

De cursus is een stapsgewijze blauwdruk voor succesvolle en winstgevende verkopen op Bol, gebaseerd op ervaringen en 100% up-to-date met de nieuwste strategieën. Inclusief tips en trucs die andere gidsen en cursussen niet onthullen. Elke hoofdstuk is doelbewust kort en beknopt gehouden, terwijl zorgvuldig elk essentieel detail voor succes is behandeld. De lay-out is zo gestructureerd dat je op elk moment terug kunt verwijzen naar bepaalde hoofdstukken en snel de informatie krijgt die je nodig hebt.

Verwachtingen

Verkopen op Bol.com is geen 'snel rijk worden'-gids. Het is een proces en er zijn geen kortere wegen. Er zijn echter zeer krachtige strategieën, tips en trucs die dramatisch die je tijdens deze cursus leert om het proces te versnellen.

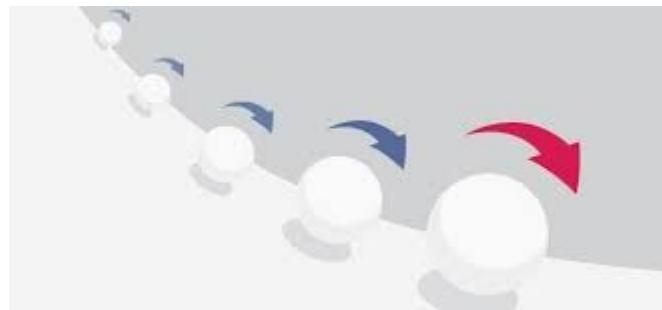
Het kan 2-3 maanden duren voordat je regelmatige verkopen genereert. Het kan 3-4 maanden duren voordat een productlijst echt is vastgesteld. In het begin wordt het meeste werk gedaan. Zodra een vermelding is opgesteld, heeft deze alleen nog een minimale hoeveelheid werk en tijd om te onderhouden. Er zullen dagen en/of zelfs weken zijn dat je het gevoel alsof er niets gebeurt ondanks je inspanningen. Echter kost het wat tijd om de resultaten te zien!

Het is niet ongebruikelijk om van slechts een paar verkopen per dag naar 10-20 verkopen te gaan. 20 verkopen per dag is niet veel in het grote geheel, maar genoeg om een nettowinst van ongeveer €700 - €1000 per week te maken op basis van de criteria die in deze cursus zijn uiteengezet.

Het sneeuwbaleffect

Zoals met alle waardevolle ondernemingen, zal het in het begin een beetje zijn alsof je een sneeuwbal een heuvel op duwt. Een keer zal je de top van de heuvel bereiken en begint het aan de andere kant naar beneden te rollen en neemt snelheid op. Dit effect is sterker op Bol. Zodra dat omslagpunt is bereikt, kan de omzet binnen een paar maanden verdubbelen en dan weer snel verdubbelen.

Dus wat is het omslagpunt? Het is niet precies hetzelfde voor elk product en elke categorie op Bol, maar als vuistregel is het over het algemeen tussen €10.000 en €20.000 per maand in omzet. Uitgaande van een winstmarge van 40% zou dat betekenen dat je €4000 - €8000 verdient per maand. Winstmarges zijn afhankelijk van het product dat u verkoopt en er is niets mis met een winst zo laag als 20%. Er zijn manieren om dat na verloop van tijd te vergroten.



Fase 1

Je wil producten inkopen en deze online aan de man brengen. Het liefst snel en eenvoudig, zonder investering in een pand en grote voorraden of kosten om een webshop te bouwen. Dan is de verkoop via het online platform Bol.com een mogelijkheid. Je koopt dan eenvoudig producten in en krijgt toegang tot miljoenen klanten. Je assortiment aanbieden via bol.com is gratis. Je betaalt alleen wanneer je iets verkoopt, namelijk een commissie en eventuele gemaakte kosten voor verzending.

Wat is logistiek via Bol en waarom zou je het gebruiken?

Met Logistiek via Bol.com heb je geen omkijken meer naar het logistieke proces van je bestellingen zodat je volledig kunt focussen om meer omzet halen. Uit ervaring blijkt het dat je meer kans hebt op het koopblok, waarmee je conversiecijfers met gemiddeld 30 procent stijgen. Ook worden je artikelen automatisch verkocht in Nederland én België. Als beginnende verkooppartner is dit veruit de beste manier om te starten.

De voordelen van Logistiek via Bol:

1. Het is moeilijk om een bedrijf te laten groeien als je verstrikt raakt in de dagelijkse sleur van het verpakken en verzenden van bestellingen van klanten.
2. Bol stelt hoge eisen aan verzending en bezorging. Als u zich niet aan die normen houdt, wordt u gestraft. Zelfs een late bestelling van een klant kan een probleem veroorzaken. Bol houdt klanten ook op de hoogte van wanneer hun bestelling is verzonden, enz. Als uzelf bestellingen uitvoert, wordt er ook van u verwacht dat u met klanten communiceert over de verzending van bestellingen en meer.
3. Met Logistiek via bol.com worden jouw artikelen automatisch Select-artikelen. Je klanten profiteren daarmee altijd van de snelste en meest uitgebreide bezorgopties, zonder dat je daar zelf iets voor hoeft te doen tegen een scherp tarief.
4. Kopers op de Bol-website hebben meer vertrouwen in het kopen van producten die daadwerkelijk door Bol.com naar hen zijn verzonden in plaats van door de externe verkopers.
5. Er is een algemene mening onder slimme Bol-verkopers dat producten die gebruikmaken van de Logistiek via Bol.com iets meer 'gewicht' krijgen in de lijsten. Met andere woorden, ze krijgen een bepaalde voorkeur boven de reguliere producten.

Uw eerste product kiezen om te verkopen

Dit is een langere hoofdstuk in de cursus en waarschijnlijk het onderdeel die de meeste tijd in beslag neemt. Als je dit eenmaal hebt gedaan en het tijd is om je tweede, derde product te kiezen enz, zul je het binnen een dag of minder doen. Maar deze eerste keer neem je misschien wel mee een week of zo te voltooien (misschien zelfs een paar weken!) En dat is prima. Dit proces is geen race!

Dus het eerste dat we gaan doen, is naar Bol.com gaan. Klik aan de linkerkant en bovenaan het scherm op Categorieën. U ziet een lijst met alle verkoop categorieën op Bol.

Er zijn nog tal van subcategorieën en duizenden - in feite miljoenen producten om uit te kiezen van. Voor deze demonstratie gebruiken we de categorie '**Dier, Tuin & Klussen**'.

Je gaat 3 producten selecteren om tijdens het zoeken naar leverancier, genoeg opties te hebben. Uiteindelijk kies je er maar één. We gaan ook seizoensartikelen vermijden voor onze eerste Product.

Klik op '**Dier**' en beperkt vervolgens de resultaten door te klikken op de subcategorie: '**Alles voor Vogels**'

Bol heeft de verschillende soorten vogelbenodigdheden gecategoriseerd maar we vermijden wat eetbaar, vloeibaar en omvangrijk of zwaar is. Dus we willen geen eten of traktaties, maar misschien willen we speelgoed en hoewel we geen kooien willen, willen we misschien accessoires. Laten we eens naar '**Vogelspeelgoed**' kijken.

Nu we een beetje naar een kleinere categorie binnen een categorie hebben geboord, is het tijd om een enkele regels toe te passen voor het selecteren van ons product.

Selectiecriteria voor producten:

- Niet bederfelijk
- Redelijk lichtgewicht
- Klein (niet omvangrijk)
- Niet gemaakt van of met glas (hoewel kleine hoeveelheden niet-kwetsbaar glas in orde zijn, bijvoorbeeld glaskralen of loepen)
- Gaat niet in het lichaam of op het lichaam (niet eetbaar of actueel)
- Geprijsd tussen € 15 en €40 (ongeveer)

Wanneer er een paar artikelen op deze pagina zijn die je aandacht trekken, kijk je als het daadwerkelijke product aan onze criteria voldoet.

Vervolgens moeten naar de 'Top 10' kijken. We zijn alleen geïnteresseerd in de 'Top 10' voor de categorie op het hoogste niveau. Dat zou in dit geval '**Vogelspeelgoed**' zijn. Hoe lager de rangschikking, hoe meer van dat product er dagelijks wordt verkocht. Dus een rangschikking van 1 zou betekenen dat het product het best verkopende item is in zijn categorie en kan 100 (zelfs 1000) eenheden per dag per dag verkopen.

Het is belangrijk om te weten dat niet alle categorieën hetzelfde product volume verkopen. Dat wil zeggen dat een eerste rangschikking in één categorie mogelijk alleen een of twee eenheden per dag verkoopt. Terwijl een product in een andere categorie 50 eenheden per dag zou kunnen verkopen.

Om terug te gaan naar de bestverkopende lijst met vogelspeelgoed, zien we dat de 7e bestverkochte vogel speelgoed wordt verkocht onder €15. Hieruit kunnen we concluderen dat deze categorie waarschijnlijk niet aan onze criteria zal voldoen. Het komt erop neer dat mensen over het algemeen goedkoop vogelspeelgoed aanschaffen.

Door bij de categorie 'Dier' te blijven, kunnen we nu een andere subcategorie kiezen. Laten we het deze keer 'Alles voor katten proberen'. Laten we weer gaan voor speelgoed en laser speelgoed. We kunnen meteen wat laser speelgoed zien dat aan onze prijs criteria voldoet.

Productdetails, ik kan zien dat dit product een BSR van 418 heeft. Dit is uitstekend omdat het zo is laag genoeg om ons te vertellen dat het goed verkoopt, daarom betalen veel mensen graag in de \$17 - \$18 bereik voor een kat laser speelgoed. Het is ook redelijk licht van gewicht en niet te omvangrijk. Dit is een product dat ik persoonlijk verder zou onderzoeken - ja, we zijn nog niet klaar, dat is er nog meer te doen voordat u beslist over een product.

Vervolgens gaan we naar een website genaamd **Google Trends**. Voer een productnaam en bijbehorende categorie in om de zoekresultaten van een afgelopen periode te zien. Na verloop van tijd leer je de verschillende categorieën en de soorten volumes die elke categorie doet. Maar om te beginnen, kunt je via deze website een idee krijgen waar mensen vaker naar zoeken via google.

Om je verder te helpen, heb ik de Bol-categorieën met het grootste volume gerangschikt volgorde van geschat verkoopvolume.

- Mooi en gezond
- Sport outdoor & reizen
- Speelgoed en hobby
- Schoonheid (beperkte categorie)
- Telefonie en accessoires
- Wonen, koken en huishouden
- Huis en keuken
- Verbetering van het huis
- Office-producten
- Dierbenodigdheden
- Patio gazon en tuin
- Baby

Je vraagt je zeker af waarom we niet gewoon rechtstreeks naar de categorie Top 10 gaan? De reden dat we dit niet doen, is concurrentie. Er zal altijd enige concurrentie zijn en dit is goed, maar in bepaalde categorieën is de concurrentie meestal erg hoog. Deze producten zijn vaak ook grote merknamen. Door naar subcategorieën te gaan en een beetje te doen 'graven', kunnen we winstgevende producten ontdekken die aan onze criteria voldoen zonder tegen te veel felle concurrentie aan te gaan.

Een leverancier vinden op Alibaba

Dit is het deel waar veel mensen echt afhankelijk van zijn. Het vinden van een goede leverancier voor het gekozen product is helemaal niet moeilijk als je weet hoe het aangepakt moet worden. Dit hoofdstuk zal in detail laten zien hoe je een gerenommeerde leverancier kunt vinden voor een specifiek product, voorkomen van veelgemaakte fouten en hoe je prijzen kunt berekenen om winst te kunnen maken op Bol.

Het is een stuk goedkoper om producten uit China te kopen (zelfs als verzending is meegerekend). Bovendien heb je een veel grotere selectie aan producten om uit te kiezen.

Stap 1:

Ga naar Alibaba.com. Leveranciers op Alibaba spreken goed Engels, dus er zijn geen problemen met taalbarrières. Daar het zou niet nodig moeten zijn om daadwerkelijk met leveranciers aan de telefoon te spreken, omdat alle communicatie via het Alibaba-berichtensysteem, e-mail en mogelijk Skype verloopt. Bovendien is Alibaba een veilige plek om zaken te doen. Om er zeker van te zijn,

Stap 2:

Pak je lijst met producten die je eerder hebt geselecteerd. Zoek vervolgens uw eerste product in het als zoekresultaat. Er zijn duizenden resultaten, dat is wat we kunnen verwachten Alibaba omdat het een enorm portaal is en al meer dan een decennium actief is. We willen deze resultaten een beetje filteren door 'Trade Assurance' aan te vinken. De meeste leveranciers hebben Trade Assurance, maar we willen die niet elimineren.

Kijk naar de prijzen, hoewel de prijs op dit moment slechts een algemene richtlijn is. Ik raad aan om op zoek te gaan naar een prijs van \$ 3 per eenheid of lager. Reden hiervoor is dat vasthouden aan goedkopere items om meer eenheden te kunnen kopen terwijl de uitgaven relatief laag blijven.

MOQ betekent minimale bestelhoeveelheid. Bij veel leveranciers kunt je een kleinere hoeveelheid bestellen dan de MOQ die vermeld staat op de advertenties, dus laat dat je niet te veel afschrikken.

Vervolgens willen we een paar vermeldingen op Alibaba op de shortlist zetten. De leverancierscriteria die ik aanbeveel, zijn:

- 2 jaar of langer op Alibaba
- Trade Assurance

Bekijk het gedeelte 'Packaging and Delivery' om te zien hoelang het duurt voordat de goederen worden bezorgd. Het is gebruikelijk om tot 30 dagen te wachten.

Het is belangrijk om te weten dat de verzendkosten worden berekend op basis van de zogenaamde 'Dimensionale gewicht' of kortweg 'DIM'. Dit betekent in feite dat bij verzending van Alibaba, de grote van het artikel meestal belangrijker is dan het gewicht. In feite bepalen de hoeveelheid eenheden in een verzenddoos, de verzendkosten.

Leveranciers kunnen u meestal een beter verzendtarief geven omdat ze volumekortingen krijgen bij de grote maatschappijen.

Als nieuwe verkoper die kleine bestellingen plaatst, word air express verzending sterk aangeraden. Zeevracht wordt gebruikelijk wanneer je Bol bedrijf groeit en wilt uitbreiden naar verschillende soorten producten en grotere bestelhoeveelheden.

Als alles op de lijst van de leverancier er goed uitziet, is het tijd om een bericht sturen. Om ervoor te zorgen dat je bericht wordt beantwoord, moet het professioneel overkomen. Een van de meest voorkomende klachten die ik heb gezien over de omgang met leveranciers is, het gebrek aan reacties op berichten. Als je professioneel overkomt, krijg je meer reacties en betere offertes.

Klik op de link bovenaan de pagina met de tekst 'Laatste prijs ophalen'. Voor een eerste bestelling raad ik om tot een maximaal van 100 eenheden te vragen.

Klik vervolgens op 'Voer hier meer vereisten in' en voer het volgende in:

Hallo

Ik ben geïnteresseerd in dit product. Mijn bedrijf verkoopt op Bol en we zijn altijd op zoek om kwaliteitsproducten aan ons assortiment toe te voegen. Kunt u mij de laatste prijs toesturen? We willen beginnen met een kleine bestelling als test en als we tevreden zijn, zullen we daarna een grotere bestelling plaatsen.

Ik kijk uit naar uw reactie.

Met vriendelijke groeten

(Uw volledige naam hier)

Stap 3:

Herhaal deze stap met 3 of 4 leveranciers (voor dezelfde of vergelijkbare producten), ook al kiest u uiteindelijk maar voor één leverancier. Sommigen komen mogelijk terug met een hogere prijs dan is vermeld in de advertentie en misschien antwoorden een of twee niet.

Stap 4

Zodra je een aantal gunstige antwoorden krijgt, kunt u nu een verzend offerte aanvragen *. Het type verzending dat je wilt is FOB-huis-aan-huis met air express.

Zodra de kosten van het product als de verzendkosten bekend zijn, kunt u uw berekeningen uitvoeren volgens de les over het berekenen van uw winst. Herhaal dit proces met alle leveranciers en producten je tijdens de onderzoeksfase hebt verzameld.

Stap 5

Als de berekeningen hebben aangetoond dat er winst kan worden gemaakt, kun je een monster aanvragen. Hieronder een sjabloon dat gebruikt kan worden:

Hallo (naam leverancier)

Bedankt voor uw antwoord. Voordat ik doorga en een bestelling plaats, wil ik graag een monster krijgen. Kunt u PayPal accepteren voor het monster? Zo niet, geef dan een alternatieve methode op. Kunt u mij de prijs voor twee stuks en verzendkosten laten weten voor het volgende adres:

(Uw adres hier)

(Uw telefoonnummer voor de koerier hier)

Ik kijk uit naar uw antwoord

(Jouw naam hier)

Stap 6:

Wacht tot de monsters per post aankomen en beoordeel ze. Probeer de producten uit en zorg ervoor dat ze goed werken. Kijk naar de kwaliteit en afwerking van de monsters. Zou je blij zijn met dit product als je het zelf moest kopen? De meeste leveranciers op Alibaba produceren en leveren producten van goede kwaliteit doordat de concurrentie hevig is met veel leveranciers die strijden om zaken te doen. Echter is het belangrijk om toch steeds eerst monsters aanvragen en controleren voordat je bestellingen plaatst.

Stap 7

Zodra je een monster door de keuring komt, is het tijd om je eerste bestelling te plaatsen. E-mail de leverancier en laat hen weten dat het monster naar wens is en een factuur wil voor de betaling voor een eerste bestelling van xxx stuks plus verzending. Om een offerte te krijgen, moet u de leverancier een afleveradres geven. Als beginnend verkoper wordt het sterk afgeraden ondanks vervulling door Bol, de producten te verzenden naar een van de Bol magazijnen. In fase 2 leer je hoe hoe producten aan de aanlevervoorwaarden kunnen voldoen.

Fase 2

In fase 2 gaan we het proces behandelen na een bestelling bij de leverancier. Hierbij doorlopen we simpele stappen om gebruik te maken van Logistiek via Bol.com. Hiermee maak je het mogelijk voor Bol om de zending te verwerken zodat je assortiment zo snel mogelijk online staat.

Zet je artikelen om

In je verkoopaccount kun je aangeven welke artikelen je wil aanbieden met Logistiek via bol.com. Dat noemen we: omzetten naar Logistiek via bol.com.

1. Ga naar je aanbod

In je verkoopaccount klik je op het menu 'Artikelen' en kies je voor 'Mijn artikelen'.

2. Selecteer de artikelen

Selecteer hier de artikelen die je wil omzetten naar Logistiek via bol.com door ze aan te vinken. Let op! Heb je nog geen aanbod online staan in je verkoopaccount? Dan dien je dit nog toe te voegen.

3. Zet om naar Logistiek via bol.com

Klik vervolgens op 'Omzetten naar Lvb'. Je kunt ook automatiseren via FTP of API.

Artikelen

Voeg artikel toe

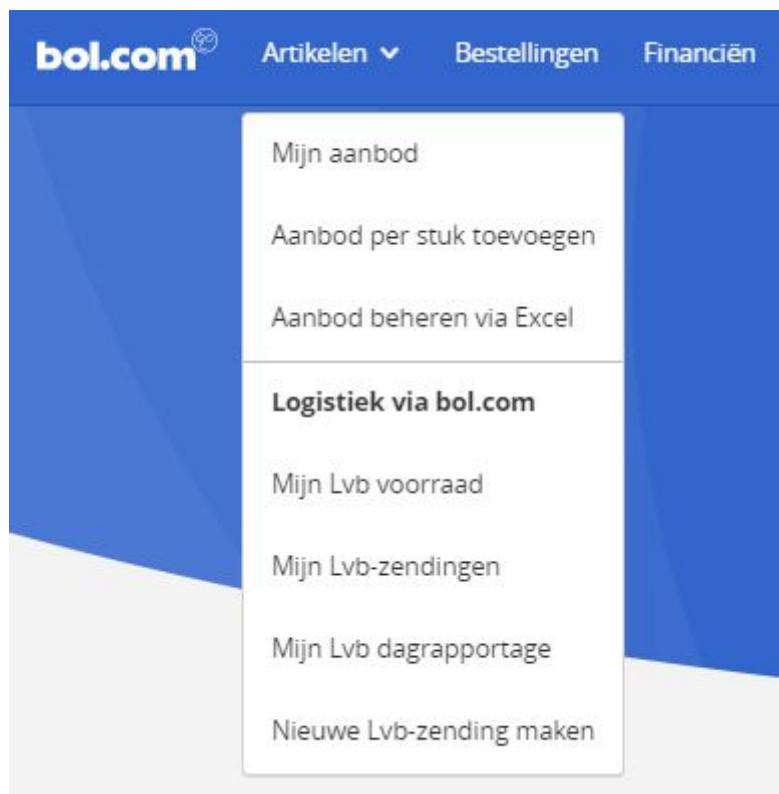
Filter braun		Sorteer op Voorraad hoog - laag	
<input checked="" type="checkbox"/> Bewerk productinformatie <input type="checkbox"/> Bewerk aanbod			
2 artikelen op deze pagina zijn ge...  Braun ThermoScan 5 thermometer - Oor EAN 402216765 Productinformatie oké Prijs €50,- Op pauze zetten Van pauze afhalen Lvb voorraad terugsturen Verwijderen			
NIET TE KOOP  <input data-bbox="1248 550 1367 573" type="button" value="Bekijk artikel"/>			
2 artikelen			
 Braun Thermoscan LF40 - Navulset beschermkapjes - 40 stuks EAN 4022167040619 Thermometer voor lichaam Braun Productinformatie oké Prijs €10,- Interne referentie Levertijd Logistiek via bol.com			
NIET TE KOOP  <input data-bbox="1248 685 1367 708" type="button" value="Bekijk artikel"/>			
Vrije voorraad 0 Lvb			

Meld je artikelen voor

Om het logistieke proces goed te laten verlopen, is het belangrijk dat je de artikelen bij ons aankondigt. Hoe? Door ze voor te melden. Hiermee kun je precies aangeven hoeveel artikelen je wanneer aanlevert bij bol.com.

1. Maak een nieuwe zending

In je verkoopaccount klik je op het menu ‘Artikelen’ en kies je voor ‘Nieuwe Lvb zending maken’.



2. Selecteer artikelen

Geef hier aan welke artikelen en hoeveel artikelen je wil versturen. Dit kan ook in bulk, via Excel, via de knop ‘EANS plakken en invoegen’. Het is van belang dat dit aantal hetzelfde is als het aantal dat je verzendt naar ons distributiecentrum. Let ook op dat je enkel de EAN-nummers voormeldt die ook fysiek op het artikel gedrukt staan. Dit alles zorgt voor een zo klein mogelijke kans op foutieve boekingen in het distributiecentrum.

Artikelen

Toevoegen per stuk

🔍

Meerdere artikelen toevoegen

EAN'S PLAKKEN EN INVOEGEN

Artikel	Lvb voorraad	Aanvullen
Adidas Booklet Case Galaxy S6 - Zwart bSKU 2950002841928 EAN 8718846021913 ref. 8718846021913	0	<input type="text" value="5"/> ×
Adidas Moulded Back Cover BRLN 72 iPhone 6 / 6s bSKU 2950002841898 EAN 8718846023184 ref. 8718846023184	0	<input type="text" value="50"/> ×
Adidas clear case bohemian - transparant - voor iPhone 7 bSKU 2950002842017 EAN 8718846039079 ref. 8718846039079	0	<input type="text" value="15"/> ×
Adidas cover - Flower - for Apple iPhone 6/6s bSKU 2950002842048 EAN 8718846027304 ref. 8718846027304	0	<input type="text" value="10"/> ×

3. Bereid de zending voor

Kies of je de artikelen zelf van een bol.com productlabel (bSKU) voorziet of dat je wil dat wij dit voor je labelen. Hier lees je meer over deze optie:

Productlabels

Zelf printen en bevestigen
volgens de instructies

Bol.com labelt de producten
tegen kostprijs (€0,18 per stuk)

Zorg ervoor dat je voldoet aan de [labelinstructies en aanlevervoorwaarden](#). Belangrijke instructies zijn:

Plak een bSKU-label op elk apart artikel.

Plak het bSKU-label volledig over de andere barcode.

Verwijder andere barcodes of plak ze af met blanco stickers.

Verwijder barcodes van omdozen of plak ze af.

4. Maak een leverafspraak

Laat ons de vervoerder en de aanleverdatum weten. Onze planning is namelijk gebaseerd op de gemaakte afleverafspraken en om vertragingen te voorkomen, is het belangrijk dat deze afspraken nagekomen worden. Ook dienen alle zendingen te worden aangeleverd door een professionele vervoerder. Vanwege de beperkte ruimte en de veiligheid, wordt eigen vervoer namelijk geweigerd.

Daarnaast is het belangrijk de paklijst referentie in te vullen. Wanneer je deze zo uniek mogelijk houdt, blijft de kans dat een andere partner dezelfde referentie invoert zo klein mogelijk en daarmee kunnen procesverstoringen voorkomen worden. Vul daarom bijvoorbeeld niet alleen de datum in.

Leveringsdetails

Welke vervoerder komt de zending leveren?

KIES Vervoerder

Wanneer wordt de zending aangeleverd?

27-6-2019

Nadat de zending is aangeleverd, liggen de artikelen binnen 3 werkdagen op voorraad. Zorg dat er daadwerkelijk wordt aangeleverd op de door jou aangegeven datum.

Aanleverdienst - samenwerking tussen PostNL en bol.com (aanbevolen)

 ✓ Extra voordeling tarief (via bol.com): vanaf €3,50 per pakket
✓ Gratis ophalen op elk adres
✓ Je kiest zelf een tijdvak van 2 uur waarin het opgehaald wordt

[Lees meer over de dienst en de tarieven](#)

[KIES VOOR AANLEVERDIENST](#)

[OPSLAAN](#) of ga terug

Zorg ervoor dat je voldoet aan de [leveringsvooraarden](#) en [aanlevervooraarden](#). Belangrijke instructies zijn:

5. Maak je zending definitief

Maak je zending definitief; klik op ‘Paklijst downloaden’, print deze en voeg deze bij je zending. Klik op ‘Verzendlabel(s) downloaden’ en print deze ook. Plak het Logistiek via bol.com verzendlabel op aan de zijkant van iedere losse collo of pallet zodat deze duidelijk scannbaar is voor de medewerkers van het distributiecentrum. Je zending is bij dezen definitief gemaakt en gedeeld met het distributiecentrum. Is je zending niet definitief gemaakt? Dan kunnen we de zending helaas niet verwerken in het magazijn.

Documenten downloaden

The screenshot shows a user interface for document download. It features three main sections: 'Paklijst', 'Productlabels', and 'Verzendlabel'. Each section contains a brief description and a 'DOWNLOAD' button. An information icon (a blue circle with an 'i') is positioned on the right side of the interface. A note below the 'i' states: 'Als je deze zending voormeldt, ga je akkoord met de [gebruikersvoorwaarden van Logistiek via bol.com](#)'.

Paklijst	Productlabels	Verzendlabel
Print de paklijst uit en voeg die toe aan je zending. Deze is ook handig als picklist vooraf.	Plak productlabels op de artikelen. Je kunt ze ook downloaden vóór je de zending voormeldt.	Print het verzendlabel uit en plak deze zichtbaar op de zijkant van iedere losse collo of pallet .
DOWNLOAD	DOWNLOAD	DOWNLOAD

6. Verzend je levering

Houd voor een soepele en tijdige verwerking van je artikelen rekening met de volgende punten:

- De zending wordt afgeleverd op de afleverdatum aangegeven in de voormelding.
- Iedere losse colli of ieder los pallet is voorzien van het juiste Logistiek via bol.com verzendlabel.
- De inhoud van de zending komt overeen met de gemaakte voormelding.
- Ieder artikel in de zending is voorzien van één scannbare code: één EAN-nummer als bol.com voor jou labelt of één Logistiek via bol.com label (bSKU label) als je zelf labelt.
- Er is één paklijst aan de zending toegevoegd.

Alles gecheckt? Je kunt nu je voorgemelde zending aanleveren bij het distributiecentrum. Let op! Het Logistiek via bol.com verzendlabel is geen verzendzegel. Deze moet je nog los via je vervoerder regelen.

Label je artikelen

Om te zorgen dat er in het distributiecentrum gemakkelijk gecontroleerd kan worden welk artikel bij welke partner hoort, dient elk artikel gelabeld te worden met een unieke barcode. Deze barcode noemen we 'bSKU' en staat op het Logistiek via bol.com label.

Er zijn twee opties om je artikelen te labelen:

1. Je labelt zelf je artikelen met de unieke Logistiek via bol.com labels

Daarvoor volg je deze stappen:

1. Geef dit aan in je verkoopaccount

Geef tijdens het voormelden van een zending in je verkoopaccount aan dat je zelf je artikelen labelt met de Logistiek via bol.com labels. Dit door te klikken op 'Zelf printen en bevestigen'.

2. Vink de artikelen aan

Vink vervolgens de artikelen aan die je zelf wil labelen en kies bij 'Formaat' jouw type A4-stickervel. Voor een goede verwerking is het belangrijk niet van deze formaten af te wijken.

Artikel	Labels
Adidas cover - Flower - for Apple iPhone 6/6S bSKU 2950002842048 EAN 8718846027304 ref. 8718846027304	10
Adidas clear case bohemian - transparant - voor iPhone 7 bSKU 2950002842017 EAN 8718846039079 ref. 8718846039079	15
Adidas Moulded Back Cover BRLN 72 iPhone 6 / 6s bSKU 2950002841898 EAN 8718846023184 ref. 8718846023184	50
Adidas Booklet Case Galaxy S6 - Zwart bSKU 2950002841928 EAN 8718846021913 ref. 8718846021913	5

Labelformaat: [SELECTEER LABELFORMAAT](#)

[DOWNLOAD 80 LABELS](#) of ga terug

3. Print en plak de labels

Print de Logistiek via bol.com labels uit en controleer of de cijfers onder de barcode goed leesbaar zijn. Plak het Logistiek via bol.com label op de buitenkant van het artikel, op een vlakke zijde.

Let op!

- Verwijder alle andere barcodes van het artikel (of plak deze af met een blanco sticker).
- Verwijder ook de barcodes van de dozen waar jouw artikelen in zitten.
- Plak op elk afzonderlijk artikel het Logistiek via bol.com artikel label dat daarvoor bedoeld is.



2. Je laat bol.com jouw artikelen labelen met de Logistiek via bol.com labels

Je kunt het labelen ook aan ons overlaten. Voor deze service betaal je een vergoeding van €0,18 per gelabeld artikel. Wil je hier gebruik van maken? Dan is het belangrijk om te letten op het volgende, zodat je artikelen goed gelabeld worden:

- Op ieder van jouw artikelen zit een zichtbare EAN- barcode. Eventuele tweede of derde barcodes op jouw artikelen zijn afgeplakt en niet zichtbaar.
- Het EAN- nummer op het artikel komt exact overeen met hoe deze in de voormelding is geregistreerd.
- De nummers van de EAN-barcode zijn duidelijk leesbaar onder de barcode.
- De EAN-barcode is zichtbaar aan de buitenkant van de verpakking op een vlakke zijde.
- Verwijder eventuele barcodes op omdozen (dozen waar jouw artikelen in vervoerd worden).

Verzend je artikelen

Als je artikelen op de juiste manier zijn omgezet, voorgemeld en gelabeld, is het tijd om de zending aan te leveren bij bol.com. Lees onderstaande informatie goed door voordat je je zending aanlevert bij het distributiecentrum.

Adressen

Bol.com geeft op het verzendlabel aan naar welk adres de artikelen verstuurd dienen te worden. Helaas is het niet mogelijk om artikelen zelf af te leveren bij het bol.com distributiecentrum omdat het vanwege de hoeveelheid logistieke vervoerders op het terrein niet mogelijk is de veiligheid te waarborgen voor particulieren en personenauto's. Daarom dient hiervoor altijd een professionele vervoerder te worden ingeschakeld. Het juiste adres, dat je door kunt geven aan de vervoerder, wordt automatisch gegenereerd in je verkoopaccount en is terug te vinden op het verzendlabel.

Bol.com heeft de volgende distributiecentra:

bol.com Ingram Micro
Pompweg 1
5145 NC Waalwijk
bol.com Fulfilment Center
Mechie Trommelenweg 1
5145 ND Waalwijk



Op beide pallets zitten twee zichtbare shipmentlabels.



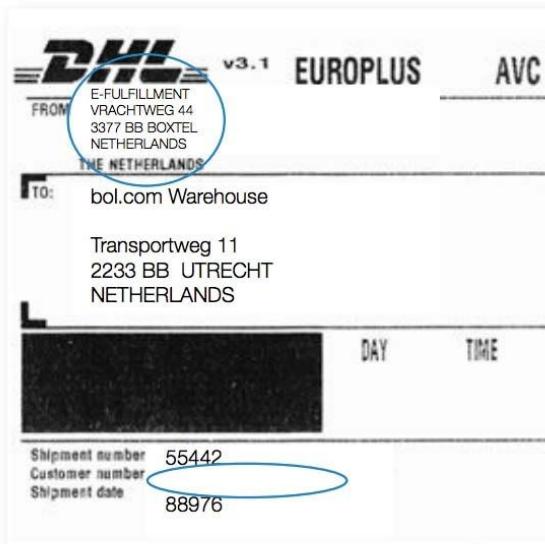
Er zit geen informatie op de buitenkant van de levering.

Pakbonnummer en naam partner

Iedere levering dient voorzien te zijn van een bol.com verzendlabel zoals te vinden in het verkoopaccount. Het verzendlabel dient duidelijk zichtbaar (niet onder het verpakkingsmateriaal of in de doos) op de zijkant van alle pallets of los geleverde colli te zijn bevestigd.



Leveranciersnaam en pakbonnummer staan op het vervoerslabel van de pakketdienst.



Pakbonnummer en leveranciersnaam ontbreken op het vervoerslabel en de afzender is de fulfilmentpartij.



Daarbij is het volgende belangrijk:

- Wanneer er geleverd wordt door een pakketdienst, dient de referentie die op het verzendlabel staat meegegeven te worden aan de pakketdienst.
- Deze referentie dient tevens op het vervoerslabel van de pakketdienst te staan en exact overeen te komen met de paklijst referentie zoals deze is voorgemeld in het verkoopaccount (zie stap 2).
- Jouw naam en adres dienen op het vervoerslabel van de pakketdienst te staan.

Deurbeleid

Wanneer een levering niet voldoet aan de door bol.com gestelde voorwaarden, wordt de levering bij aankomst geweigerd of na ontvangst retour gestuurd. Eventuele kosten zijn voor jouw rekening. Het is dan ook aan te raden om een zending zelf te controleren en niet rechtstreeks vanuit de leverancier naar bol.com te laten sturen.

De levering zal worden geretourneerd naar het retouradres dat door op de levering is vermeld. Wanneer er geen retouradres vermeld is, zal het retouradres gebruikt worden dat bekend is in je verkoopaccount. Dit gebeurt wanneer:

1. De chauffeur geen pakbonnummer kan overhandigen.
2. Je geen digitale voormelding hebt gedaan of dit te laat hebt gedaan.
3. De leverdatum in de levering niet overeenkomt met de datum waarop de fysieke levering is gearriveerd bij het bol.com distributiecentrum.
4. Jouw naam of het pakbonnummer niet vermeld staat op het vervoerslabel van de pakketdienst of niet overeenkomt met het voorgemelde pakbonnummer.
5. De ladingdrager(s) artikelen bevat(ten) van meerdere partners.
6. De levering beschadigd in het bol.com distributiecentrum aankomt.
7. Een pakket zwaarder is dan 15 kilo; wanneer een pakket meer weegt, dient het op een pallet geleverd te worden.
8. Een pakket groter is dan 1 kubieke meter; wanneer een pakket groter is, dient het op een pallet geleverd te worden.
9. Een pallet hoger is dan 1,80 meter.

Niet voorgemelde artikelen

Artikelen die niet zijn voorgemeld worden op jouw eigen risico en kosten in het bol.com distributiecentrum opgeslagen. Bol.com maakt een melding van betreffende artikelen binnen 5 werkdagen na levering. De betreffende artikelen worden in onderling overleg op jouw kosten retour gestuurd.

Schade en manco's

Bij levering wordt de vrachtbrief alleen getekend voor ontvangst van het aantal geleverde pallets of colli onder voorbehoud van schade en manco's.

Ondertekening bij aflevering houdt geen acceptatie in van het aantal en de kwaliteit van de artikelen. In verband met een efficiënte afhandeling van leveringen vinden aanlever controles plaats op basis van pallet- of colli-telling. Als tijdens de kwaliteitscontrole van leveringen afwijkingen worden geconstateerd op artikelniveau, behoudt bol.com zich het recht deze afwijkingen te claimen. Leveringen met schade of manco's worden op werkdagen binnen 5 werkdagen na levering gemeld. De beschadigde artikelen worden in onderling overleg naar jou teruggestuurd.

Fase 3

Hoe het verkooppotentieel te vergroten naar €1000 nettowinst per week

Sommige producten doen veel meer dan €1000 winst per week en sommige minder. Ik laat u zien hoe u het potentieel van uw eerste product kunt vergroten door uw productinformatie te optimaliseren. U kunt dit proces herhalen met het tweede product, derde product en daarna.

Het is een feit dat veel verkopers een product opgeven en afschrijven, omdat ze denken dat ze het verkeerde product hebben gekozen. Als u echter het eerdere hoofdstuk over productselectie hebt gevuld, is er geen reden om te denken dat het geen verkopen kan maken. Het is gewoon een kwestie van de juiste dingen doen en geduld hebben.

Het is belangrijk om te weten dat een product zelden begint met verkopen. Het kost tijd, maar als het toch gebeurt, overtreft het vaak je verwachtingen.

Herinner je je de sneeuwbal vergelijking die ik eerder maakte? Je moet de sneeuwbal de heuvel op duwen, maar als je hem eenmaal boven hebt en hij begint aan de andere kant naar beneden te rollen, wordt hij sneller en sneller en groter en groter.

Toch zijn er een aantal tips om die je kunt doen voor een betere vindbaarheid van een artikel dat bijdrage levert aan het succesvol verkopen van je assortiment:

1. Schrijf unieke teksten voor de juiste doelgroep.

Een unieke productbeschrijving zorgt ervoor dat jouw artikel beter vindbaar is in Google. De eerste 120 tekens van een artikel worden in Google getoond als omschrijving bij een artikel. Het is de bedoeling om onderzoek te doen naar top zoekwoorden over een product. Bewaar 4-5 van deze zoekwoorden op volgende in een nieuw tekstbestand.

Wat we nu gaan doen, is onze productbeschrijving herschrijven voor maximale impact. Niet alleen in relatie tot de ranglijst, maar ook voor conversies.Voorbeeld:

Het product is een achterlicht voor fietsen en de belangrijkste zoekwoorden zijn:

- Achterlicht voor fietsen
- Achterlicht voor fiets
- Achterlicht fiets oplaadbaar
- Fiets Achterlicht waterdicht

Voorbeeld geoptimaliseerde productbeschrijving:

SeeBright Fietsachterlicht. Krachtig led oplaadbaar, waterdicht achterlicht. Hoge intensiteit om u 's nachts of bij slecht zicht veilig te houden. Makkelijk te installeren. Geen gereedschap vereist. 4-5 uur vol vermogen tussen oplaadbeurten. Stoer en duurzaam.

U ziet dat het is gelukt om alle belangrijke zoektermen in de productomschrijving te gebruiken. Dit kun je helaas niet altijd doen, maar zolang je er zoveel mogelijk in de tekst krijgt, is dat oké.

Bekijk ook de beoordelingen van vergelijkbare producten op Bol.com. Deze opmerkingen komen rechtstreeks van klanten en kunnen vaak informatie onthullen waar u zelf nooit aan had gedacht. Praten ze over de voordelen van het product en worden de belangrijkste voordelen het eerst genoemd? Weet jij wat de belangrijkste voordelen zijn? Zo niet, bedenk dan waarom mensen uw product zouden willen. Welk probleem lost het voor hen op?

Zodra u klaar bent met het bewerken van uw productbeschrijving, controleer je de beschrijving op typefouten, grammaticale fouten, opmaakfouten of iets anders.

2. Voeg additionele afbeeldingen toe.

Kies bijvoorbeeld voor afbeeldingen van het artikel vanuit verschillende perspectieven, sfeerafbeeldingen of afbeeldingen waarop je de schaal van het artikel laat zien. Bekijk uw productafbeeldingen kritisch Omdat deze het eerste zijn waar een bezoeker naar kijkt.

Als je denkt dat je de afbeeldingen moet verbeteren, schakel dan professionele hulp in via platformen als fiverr om het werk uit te besteden voor een lage prijs.

3. Maak productfamilies.

Dat zijn namelijk varianten van hetzelfde artikel, die slechts op één of twee kenmerken verschillen en verder identiek zijn. Deze productvarianten worden op de productpagina getoond. Voorbeelden hiervan zijn een sportschoen in de kleuren blauw en geel en in acht verschillende maten, drinkflessen met een verschillende inhoud of een boek in paperback en hardcover.

4. Voorraden optimalisatie

Zorg dat je altijd rond de drie tot vier weken voorraad hebt liggen en dat je vooral hardlopers tijdig aanvult. Een populair artikel wil je immers niet uitverkopen, want dan mis je omzet. Meer informatie over het optimaliseren van je voorraad vind je op de pagina.

Nawoord

Gefeliciteerd!

U heeft nu uw productpagina geoptimaliseerd voor ranking op Bol voor conversies naar verkopen. Je hebt nu een enorm voordeel ten opzichte van de meeste verkopers.

Bol is een zoekmachine, zoals Google of Bing. Het verschil is dat Bol een KOPERS-zoekmachine is, dus bezoekers die op uw vermelding terechtkomen, zijn al van plan dat specifieke type product te KOPEN, in plaats van er alleen naar te zoeken. Het is maar een kwestie van welke. Van jou of van iemand anders!

Als 100 mensen uw productpagina bezoeken en 15 van hen uw product kopen, betekent dit dat u een conversieratio van 15% heeft. Conversieratio's van alles tot 30% + zijn haalbaar op Bol.com omdat uw bezoekers op Bol.com zoeken om te kopen.

Dus een echt goede vermelding op Bol.com vertaalt zich in een hoge conversieratio. Veel verkopers hebben lage conversieratio's omdat hun productinformatie niet is geoptimaliseerd om van een bezoeker een verkoop te maken.

Bekijk de onderstaande schermafbeelding van mijn centrale account voor verkopers. Dit zijn dagelijkse omrekeningskoersen. Het gemiddelde is ruim 25%, wat betekent dat minimaal 1 op de 4 bezoekers koopt.

Kortom, uw vermelding moet worden geoptimaliseerd voor zowel ranglijsten als conversies. Ik hoop dat dit logisch is!



BOL MEESTERBREIN