


Starten met verkopen op bol doe je zo:



Stap 1: Bereid je voor

Om te verkopen via bol heb je voor ieder product een GS1 GTIN of EAN nodig. Deze unieke productcode is essentieel voor het correct identificeren in bol's database.

- **Nog geen GS1 GTIN of EAN?** Vraag het aan via [GS1 Belgium & Luxembourg](#).
- **Heeft je product al een GTIN?** Controleer via [Verified by GS1](#) of het **GTIN juist geregistreerd** is. Zorg ervoor dat deze gegevens correct en duidelijk zijn. Dit voorkomt storingen in het verkoopproces.



Stap 2: Registreren

- Ga naar het [bol partnerplatform](#) en klik op “partner worden”.
- Klik op “meld je aan” en maak een account door je bedrijfsinformatie, belastinginformatie en bankgegevens in te vullen.
- Nadat je account is goedgekeurd, kan je producten toevoegen.



Stap 3: Producten toevoegen

Vul de nodige informatie in zoals afbeeldingen, een duidelijke productbeschrijving en specificaties. Zorg ervoor dat alles **consistent** is **met de informatie die geregistreerd staat bij GS1**. Dit verhoogt de betrouwbaarheid en zichtbaarheid in zoekresultaten.



Stap 4: Verkoopstrategie en productbeheer

Bepaal je verkoopprijs op basis van je kosten en de prijzen van concurrenten. Een dynamische prijsstrategie helpt om je producten competitief te houden.



Stap 5: Klantenservice en optimalisatie

- Zorg voor een uitstekende klantenservice door snel te reageren op vragen of klachten. Dit draagt bij aan positieve reviews en klanttevredenheid.
- Analyseer regelmatig je verkoopprestaties via het bol partnerplatform en pas je productbeschrijvingen of prijzen aan waar nodig.



Nog meer tips & tricks nodig in verband met verkopen op marktplaatsen of e-commerce in het algemeen, neem dan zeker eens een kijkje bij de Belgische e-commerce federatie [Becom](#).

