

Stap 1: Bereid je voor

Om te verkopen via Amazon, heb je voor ieder product een GS1 GTIN of EAN nodig. Deze unieke code is essentieel om je producten correct te identificeren in Amazon's database en zorgt ervoor dat ze wereldwijd op dezelfde manier worden herkend.

- **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 [Amazon Seller Central](#) en klik op 'registreren'.
- Afhankelijk van je verkoopvolume kies je tussen 'individueel' of 'professioneel'.
- Vul je bedrijfsinformatie, belastinginformatie en bankgegevens in.
- Je kan nu beginnen met het toevoegen van producten.

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 verkoopgegevens via Amazon Seller Central en optimaliseer je productbeschrijvingen en prijsstrategieën op basis van je prestaties.



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](#).

