

# Checklist

## nieuwe partners

Vanaf nu gaan we samen ondernemen! Om je te helpen een vliegende start te maken bij bol.com hebben we onderstaande checklist voor je opgesteld. Wil je meer weten over een bepaald onderwerp? Klik dan op de bijbehorende link onder iedere stap.

Afvinken maar!

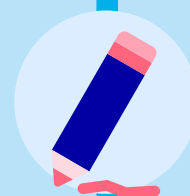


### Winkel- en accountinstellingen

- 1 Activeer je verkoopaccount en vul je verkoopgegevens in**
  - Valideer je [e-mailadres](#).
  - Vul je verkoopgegevens in en activeer je account:
    - [Winkeldetails](#)
    - [Financiële gegevens](#)
    - [Retourinstellingen](#)
  - Activeer je account met de [verificatiecode](#) die je via de post hebt ontvangen.
  - Kies [waar](#) je wil verkopen.

### Aanbodgeschiktheid

- 2 Controleer of jouw artikelen een [geldige EAN/GTIN- of ISBN code](#) hebben**
- 3 Controleer of jouw assortiment ...**
  - Voldoet aan de [4 algemene spelregels](#).
  - Voldoet aan de [specifieke voorwaarden](#) van de desbetreffende productcategorie.
  - Aanvullende [verkooprechten](#) nodig heeft.
  - Voldoet aan de [merkrichlijnen](#).



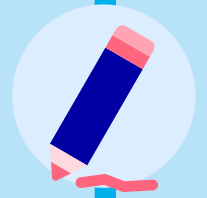
### Service normen

- 4 Controleer of je aan de [bol.com servicenormen](#) kunt voldoen**

Benieuwd hoe jouw score op de servicenormen eruit ziet? Je vindt dit terug op de 'Prestatie' pagina in je verkoopaccount. Wanneer je niet voldoet aan de servicenormen word je [aangesproken op je prestaties](#).

## Prijs hanteren

- 5** Controleer of jouw prijzen marktconform zijn



## Aanbod toevoegen

- 6** Voeg jouw aanbod toe:

- Per artikel via het verkoopaccount
- Voor meerdere artikelen tegelijk via het verkoopaccount
- Voor meerdere artikelen tegelijk via Excel

## Productinformatie toevoegen

- 7** Controleer of je productinformatie geoptimaliseerd is

- a.** Voeg jouw productinformatie toe:
- Per artikel via het verkoopaccount
  - Voor meerdere artikelen tegelijk via het verkoopaccount
  - Voor meerdere artikelen tegelijk via Excel
- b.** Voeg 1 afbeelding per stuk of meerdere tegelijk toe via het verkoopaccount.
- c.** Voeg een video toe aan je artikel via het verkoopaccount.
- d.** Bied je een artikel aan dat slechts op 1 of 2 kenmerken verschilt en verder identiek is? Maak dan een productfamilie aan.

## Bestelling behandelen en verzenden

- 8** Bevestig je bestelling en bepaal met welke vervoerder je gaat verzenden

- a.** Bekijk hier hoe je je bestelling kunt bevestigen.
- b.** Bepaal met welke vervoerder je gaat verzenden:
- Via 'Eigen verzendwijze'
  - Via 'Pakketzegels via bol.com'

Hulp nodig bij het verzenden? Bekijk ook onze logistieke diensten:

- Verzenden via bol.com
- Logistiek via bol.com



## Klantvragen behandelen

- 9** Beantwoord je klantvragen in het verkoopaccount

- a.** Bekijk hier waar jij jouw klantvragen kan vinden.
- b.** Hulp nodig? Bekijk hier de acties die je kunt verrichten om jouw klantvragen zo goed mogelijk te beantwoorden.



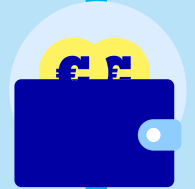


## Retouropties en retouren behandelen

- 10** Bepaal welke retourwijze je hanteert en verwerk je retouren in het verkoopaccount
- Bepaal welke retourwijze je hanteert:
    - [Eigen retourservice](#)
    - [Bol.com retourservice](#)
  - Bekijk [hier](#) hoe je de retouren kunt verwerken.

## Commissie en uitbetaling

- 11** Bekijk de commissie die je per verkocht artikel betaalt en kom meer te weten over de maandelijkse uitbetaling
- Bekijk [hier](#) de commissie per verkocht artikel.
  - Bekijk [hier](#) de uitleg over je maandelijkse uitbetaling.



## Alles afgevinkt?

Bekijk dan nog onze tips!



### Tip 1

Volg het Groeistart webinar. Hier vertellen [bol.com](#) collega's alles over starten met verkopen en geven je tips & tricks! Schrijf je [hier](#) in of kijk het webinar hier terug in losse modules.



### Tip 2

Bekijk de [diensten van bol.com](#) om jouw onderneming naar een hoger niveau tillen.



### Tip 3

Bekijk het [kansrijke assortiment](#)- ook wel onze white- en grey spots.

Je hebt nu alle informatie die je nodig hebt voor het inrichten van je winkel, het behandelen van je eerste bestellingen en het beantwoorden van je eerste klantvragen. Op deze manier kunnen we er samen voor zorgen dat we de winkel van ons allemaal zijn en blijven – voor onze gezamenlijke klanten. Heel veel succes!