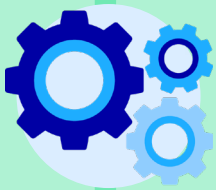


# Checklist

## gevorderde partners

Om je te helpen nog verder te groeien 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!



### Beschikbaarheid assortiment

- 1 Pas je verkoopbereik aan en breid je assortiment uit**
  - a. Vergroot je verkoopbereik door je assortiment in [Nederland en België](#) aan te bieden.
  - b. Breid je assortiment uit met artikelen en merken die de grootste groeipotentie hebben bij bol.com- ook wel [de white en grey spots](#).
  - c. Je assortiment en verkopen via bol.com vanuit één plek beheeren? Met [Automatiseren via bol.com](#) of [een integratiepartner](#) kun je een koppeling maken tussen je eigen computersysteem en je bol.com verkoopaccount.

### Leverpropositie

- 2 Optimaliseer je leverbelofte voor een hogere conversie en maak gebruik van aantrekkelijke tarieven**
  - a. Betaal minder verzendkosten per pakket door gebruik te maken van de dienst [Pakketzegels via bol.com](#).
  - b. Verzend je artikelen zorgeloos tegen aantrekkelijke tarieven door gebruik te maken van de dienst [Verzenden via bol.com](#).
  - c. Verhoog je conversiecijfers en kijk niet meer om naar je logistiek proces door gebruik te maken van de dienst [Logistiek via bol.com](#).
  - d. [Optimaliseer je voorraad](#) en vul hardlopers tijdig aan zodat je geen omzet misloopt.
  - e. Ben je in staat een kortere levertijd te hanteren? Pas je [leverbelofte](#) dan aan voor een hogere conversie.



### Verhoog items per order

- 3 Maak het voor een klant aantrekkelijk om meerdere items te kopen door gebruik te maken van [volumekorting](#)**

## Zichtbaarheid vergroten

### 4 Maak je artikelen nog beter zichtbaar en vindbaar voor klanten

- a. Breng je nieuwe artikel of hardloper nog meer onder de aandacht door gebruik te maken van [Sponsored Products](#).

Maak je al gebruik van Sponsored Products? Bekijk [hier](#) de tips over hoe je jou campagnes tot een groot succes maakt.

- b. Vergoot je omzet door deel te nemen aan [promoties en campagnes](#).
- c. Verkoop je duurzaam assortiment? Vraag dan een [duurzaamheidslabel](#) aan voor jouw assortiment en ben vindbaar via de duurzame assortimentspagina.
- d. Voeg veel [gebruikte zoektermen](#) toe om jouw artikel beter vindbaar te maken.



## Data en inzichten

### 5 Maak gebruik van de data in je verkoopaccount

- a. Krijg meer inzicht in hoe je artikelen in de verkoop staan door gebruik te maken van de [Assortimentanalyse](#).
- b. Krijg inzicht in je orders, klantbezoeken en conversie door gebruik te maken van [Conversie analyse](#).
- c. Krijg inzicht in waarom klanten je artikelen retourneren door gebruik te maken van [Retouranalyse](#).
- d. Maak je gebruik van Logistiek via bol.com? Krijg inzicht en grip op de gezondheid van jouw voorraad via de [Lvb Voorraad Analyse](#).



## Prijs hanteren

### 6 Verhoog je conversie door scherpe prijzen aan te bieden

- a. Krijg meer inzicht in hoe je artikelen geprijsd zijn ten opzichte van de belangrijkste concurrenten in de markt via de [Prijsanalyse](#).  
Hanteer je een eigen merk? Dan kan het voorkomen dat er geen prijssterren zichtbaar zijn in het verkoopaccount.
- b. Stel een [tijdelijke verkoopprijs](#) in om acties te voeren op jouw artikelen.



## Een perfecte productpagina



### 7 Verhoog je conversie en verminder je retouren door je productpagina te verbeteren

- a. Controleer of er artikelen uit jouw assortiment offline staan omdat er belangrijke productinformatie ontbreekt.
- b. Verhoog je conversie door je productinformatie te verbeteren.
- c. Verhoog je conversie door optimaal gebruik te maken van afbeeldingen.

## Diensten van derden

### 8 Jouw onderneming naar een hoger niveau tillen? Maak gebruik van de diensten van derden

- a. Heb je hulp bij productinformatie en -(video)beelden nodig? Schakel dan een gespecialiseerd bureau in.
- b. Wil je optimaal kunnen verkopen via bol.com? Schakel dan een Digital agency in.
- c. Hulp nodig op het gebied van financiën? Schakel dan een gespecialiseerd bedrijf in.



## Alles afgevinkt?

Hier dan nog een laatste tip!



### Tip:

Zoom in op de laatste trends en ontwikkelingen op het platform via de PlatformMonitor. Hierbij wordt gekeken naar zowel het consumentengedrag als de verschuivingen die plaatsvinden bij de ondernemers die via bol.com verkopen.

Je hebt nu alle informatie die je nodig hebt om je te helpen nog verder te groeien bij bol.com. Samen zorgen we dat we de winkel van ons allemaal zijn en blijven – voor onze gezamenlijke klanten. Heel veel succes!