



WEBINAR REEKS “EERSTE HULP BIJ ONLINE VERKOOP”

# ONLINE VERKOPEN ZONDER EIGEN WEBSHOP

## WEBINAR 4 – Q&A SAMENVATTING

---

03.12.2020

SPREKER: JELLE RYCKOORT & CIS SCHERPEREEL, MEX UNITED

### Online formulieren

#### Heeft zoho een gratis versie

*Ja: 3 formulieren | Onbeperkt aantal rapporten.*

*500 inzendingen/maand.*

*Zie <https://www.zoho.com/nl/forms/pricing.html>*

#### Kan je een google formulier ook invoegen in je fbpagina van je zaak?

*Ja, je kan een link leggen vanuit de button.*

*Kijk eens op Facebook bij Moodland. Legt de link naar een boekingsplatform. Kan idem voor een webform.*

#### Typeform is toch een Engelstalige tool? Kan je de formulier even goed in het Nederlands opstellen?

*Check eens <https://help.typeform.com/hc/en-us/articles/360029584991-Languages>*

#### Wat met verkoop op maat? Ik denk aan home improvement: verlichting, domotica, alarm, camera's?

**Dit verkoop je niet echt per stuk, maar eerder volgens hoe de klant z'n huis/bedrijf eruit ziet. Tips?**

*Wil je producten verkopen of je diensten aanbieden?*

#### Combi product en diensten, zelf installeren is niet aan te raden en ook niet zo professioneel. Dus dan niet echt van toepassing hier?

*De conversie in jouw geval is ingevuld contactformulier.*

*Op je website kan je dus best een heel goed webformulier voorzien.*

*Daarin kan je vragen wat de klant wil, wanneer hij/zij de verbouwing voorziet, of ze een pinterest pagina willen delen, hoe de klant gecontacteerd wil worden, enz... Zo ontvang je waardevolle info waar je dan mee verder kan om de klant te contacteren.*

## Verkopen via Bol.com

**Wat is de commissie die bol vraagt aan een partner ?**

<https://partnerplatform.bol.com/content/uploads/2020/11/Commissietabel-PDF-112020.pdf>

**Ik heb eens op het punt gestaan om op bol.com producten te verkopen, maar ik vond het wel duur.**

*De eerste vraag die je je moet stellen is of je voldoende marge hebt om de kosten te kunnen betalen. Afhankelijk van de branche kan dat mee- of tegenvallen.*

**Ben benieuwd naar de kosten, ik testte 6 maand verkopen via bol en de kosten waren heel hoog, te hoog voor wie met kleine marges werkt**

*Klopt. Marges zijn cruciaal. Kleinhandelaars hebben het op dat vlak moeilijker om een rendement te halen.*

*De kunst is om binnen jouw markt originele producten aan te bieden en die prijsdruk wat weg te duwen. Als je de enige aanbieder bent van een product - of sterker: als je zelf producten maakt - dan is de kans groter dat je er goede zaken mee kan doen.*

## Andere marktplaatsen

**Is er een goed platform voor unieke stukken ? Ik maak zelf schilderijen.**

*Etsy lijkt me hiervoor zeker geschikt.*