

# 在Bol.com上销售

通过在一个本土平台上向荷兰和比利时销售，  
增加你的电子商务潜力



## 在Bol.com上销售的好处

在Bol.com上销售有很多理由，它可以帮助你进入两个新市场，并将你的品牌与一个具有可持续发展理念的平台结合起来。

- **两个市场合二为一:** 当你在Bol.com上销售时，你可以获得荷兰和比利时的客户。这两个国家的人口加起来有2900万，而Bol.com的客户群是1300万，这证明了该平台具有令人印象深刻的市场渗透力。
- **注重可持续性:** Bol.com的运输目标是到2025年实现碳中和。更重要的是，该平台致力于为其有环保意识的消费者提供更多可持续、低废物的产品。
- **通过Bol.com的物流:** 你可以自己履行订单，也可以使用物流公司（Logistics via Bol.com），该公司为客户提供次日送货服务，使用这种履单方式的产品转换率提高了71%。
- **最好的最后一英里配送:** Bol.com为Ahold Delhaize所有，Ahold Delhaize是一家全球食品零售商，为荷兰和比利时的客户提供超过7000个取货点。Bol.com还与DHL和其他承运人合作进行直接交付。
- **真正的伙伴关系:** Bol.com不仅为客户，也为合作伙伴提供最佳体验。他们与合作伙伴建立个人联系，并分享平台见解，帮助合作伙伴提高销售。
- **品牌控制:** 通过专门的品牌页面、品牌登陆页面和内容，以及提供自己的客户服务，确保自己的品牌体验。
- **赞助产品:** 如果你想迅速提高你的品牌知名度和在荷兰和比利时的销售额，你可以利用Bol.com的赞助产品功能。您的合作伙伴联系人可以为您制定正确的产品策略。
- **当地企业:** 在一个成立于荷兰、总部设在荷兰的平台上抢占市场份额。该公司在该国内有2个办事处和6个呼叫中心。

## Bol.com的数据

2020年，  
43亿欧元的GMV

1300  
万活跃客户

每天有  
250万访客

46,000  
名卖家

在荷兰和比利时有  
90%的品牌知名度

## 如何知道Bol.com是否适合你的品牌

现在是您的品牌在Bol.com上销售的合适时机吗？作为合作伙伴，该平台希望卖家能达到这些要求：

- **销售潜力:** 你在该平台上一年的销售潜力应该是50万欧元至100万欧元的GMV。根据经验，如果你已经在德国或法国等较大的欧洲市场上每年销售600-1000万欧元的GMV，这个门槛应该是可以实现的。
- **更好的价格或独特的产品:** 要在Bol.com上销售，你应该计划为类似产品提供比其他市场提供的更好的价格，或者你应该提供在荷兰或比利时无法采购到的独特产品
- **用荷兰语提供服务和内容:** 你必须愿意用荷兰语提供你的服务，包括你的客户服务和你的内容。Bol.com有合作伙伴，可以帮助提供荷兰语客户服务和翻译你的内容。
- **拥有一个合法的欧盟实体:** 由于欧盟和英国之间的增值税挑战，你必须已经拥有一个合法的欧盟实体或愿意建立一个实体，以便在Bol.com上销售。

## 热门分类

Bol.com专注于生活方式、娱乐和日常需求方面的产品，如个人护理产品和食品。



时尚产品



体育用品



婴儿用品



家居和花园



玩具类



娱乐用品



电子产品



阅读和教育



日常用品



珠宝和手表

### bol.com和channeladvisor

选择在哪个平台上销售只是一个开始。我们知道，每一个新的平台都伴随着许多挑战，包括产品列表、品牌合规性、库存管理以及更多。拥有一个可扩展的、自动化的、多渠道的商务平台，对于通过市场销售增长至关重要。

很荣幸，ChannelAdvisor与Bol.com建立了战略伙伴关系。作为一个经过认证的平台集成商，我们提供了一个专业级的集成，考虑到卖家的多渠道需求，从集中的库存和订单到数据管理工具，优化你的产品策略、列表和价格。

要在Bol.com上销售，您必须通过ChannelAdvisor这样的认证集成商与平台整合。我们的团队可以帮助您进行整合并取得长期成功。

如果您准备了解更多，请联系我们，了解在Bol.com上的销售情况。

