



## Étape 1 : Préparez-vous

Pour vendre sur bol, chaque produit doit être identifié par un code unique, le GS1 GTIN ou EAN. Ce code unique est essentiel pour identifier correctement vos produits dans la base de données de bol.

- **Pas encore de GS1 GTIN ou EAN ?** Faites-en la demande via [GS1 Belgium & Luxembourg](#).
- **Votre produit a déjà un GTIN ?** Vérifiez via [Verified by GS1](#) que **le GTIN est correctement enregistré**. Assurez-vous que ces informations sont correctes et claires. Cela évite les incohérences susceptibles de perturber votre processus de vente.



## Étape 2 : Inscription

- Rendez-vous sur [bol partnerplatform](#) et cliquez sur "Bienvenue chez bol!".
- Créer un compte de vente. Remplissez les infos de votre entreprise, ainsi que vos informations fiscales et bancaires.
- Vous pourrez ajouter vos produits une fois que votre compte sera approuvé.



## Étape 3 : Ajouter des produits

Renseignez les informations nécessaires sur vos produits, telles que les images, une description claire et les spécifications. Assurez-vous que tout est **cohérent avec les informations enregistrées chez GS1**. Cela augmentera la fiabilité et la visibilité dans les résultats de recherche.



## Étape 4 : Stratégie de vente et gestion des produits

Déterminez vos prix en fonction de vos coûts et de la concurrence. Une stratégie dynamique vous permet de rester compétitif. Des descriptions claires des produits améliorent leur visibilité et renforcent la confiance des clients.



## Étape 5 : Service client et optimisation

- Un service client de qualité est essentiel pour réussir sur bol. Répondez rapidement aux questions ou plaintes pour maintenir un haut niveau de satisfaction client.
- Analysez régulièrement vos données de vente via bol partnerplatform et optimisez vos descriptions de produits et stratégies de prix en fonction de vos performances.



*Vous avez besoin de plus de conseils et d'astuces concernant la vente sur les sites de ventes en ligne ou l'e-commerce en général ? N'hésitez pas à consulter la Fédération belge de l'e-commerce, [Becom](#).*

