

# Checklist Bol.com Listing Verbeteren



## Reviews

### Primaire en secundaire CTR

- 01** •• **Één 5-sterren review**  
Een product met slechte of geen reviews zal altijd de klant afschrikken. De eerste stap in het verbeteren van je reviews is dus altijd om te zorgen voor minstens één goede review.
- 02** •• **Minstens 10 reviews**  
Als je eenmaal je eerste (goede) review binnen hebt, is het belangrijk om op te vallen op je koopblok. Leg dus je focus op het verkrijgen van veel reviews om beter op te vallen.
- 03** •• **Gemiddelde review +4.5★**  
Veel positieve reviews kunnen ervoor zorgen dat je beter gevonden wordt. Klanten gebruiken de reviewscore namelijk om hun zoekresultaten te filteren.
- 04** •• **Automatische e-mail campagne**  
Bouw een goede reputatie op bij je klant door automatische e-mails te sturen n.a.v. een aankoop.
- 05** •• **Insert-cards**  
Klanten houden van een persoonlijke touch. Voeg dus een kaartje met een bedankje en je contactgegevens toe aan elke verpakking voor de beste reviews

## Afbeeldingen

### Primaire en secundaire CTR & Verkeer

- 01** •• **Uniek onderscheidende hoofdafbeelding**  
Een onderscheidende hoofdafbeelding i.v.m. je concurrentie zal je primaire CTR verhogen.
- 02** •• **Infographic met alle USP's**  
Laat de klant vergelijken welke punten jouw product beter maken.
- 03** •• **Alles 1 stijl**  
Voor een echte professionele look is het belangrijk dat de listing samenhangend toont. Gebruik dezelfde kleur, lettertype, en branding.
- 04** •• **Video**  
Hiermee kan je je echt sterk onderscheiden van de concurrentie Dit kan je secundaire conversie met tot 40% verhogen.

## Vindbaarheid

### Verkeer

- 01** •• **Titel voldoet aan standaardvorm**  
Namelijk van de vorm: [Merk] [Serienaam] [Producttype] - [Belangrijkste USP]  
Zo verhoog je het verkeer naar je product.
- 02** •• **Bol zoekwoorden**  
Vergelijk alle mogelijkheden voor zoekwoorden op: <https://partner.bol.com/sdd/selleranalysis/search-trends/>
- 03** •• **Meetings:**  
Voor ultieme vindbaarheid kan je je product adverteren via bol.com. Doe een analyse van hoe hoog jij je CAC maximaal kan veroorloven.