

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| 1. Inleiding                     | 2  |
| 1.1. Versie                      |    |
| 1.2. Disclaimer                  |    |
| 1.3. Belangrijk                  |    |
| 1.4. Inleiding                   |    |
| 2. Waarom verkopen?              | 3  |
| 2.1. Reden van verkoop bepalen   |    |
| 2.2. Is verkopen wel voordelig?  |    |
| 3. Voorbereiding                 | 4  |
| 3.1. Website                     |    |
| 3.2. Informatie-sheet            |    |
| 3.3. Statistieken                |    |
| 3.4. Prijsbepaling               |    |
| 3.4. Persoonlijke vaststellingen |    |
| 4. Verkoop                       | 11 |
| 4.1. Plaatsen                    |    |
| 4.2. Geïnteresseerden            |    |
| 5. Na de verkoop                 | 15 |
| 5.1. Afhandeling met koper       |    |
| 5.2. Afhandeling met de rest     |    |
| 6. De magische 10                | 18 |
| 7. Slot                          | 19 |



# Inleiding

# 1. Inleiding

## 1.1. Versie

Dit is versie 1.0 van dit eBook. Uitgebracht in oktober 2010.

## 1.2. Disclaimer

Dit eBook is met de grootste zorg opgesteld. Webwinkelverkopen.nl kan echter niet aansprakelijk worden gehouden voor eventuele fouten in het eBook.

## 1.3. Belangrijk

Het is niet toegestaan om het rapport te kopiëren of te verspreiden zonder schriftelijke toestemming van Webwinkelverkopen.nl. Indien je interesse hebt om dit eBook te verkopen kan je contact met ons opnemen via [info@webwinkelverkopen.nl](mailto:info@webwinkelverkopen.nl). Dit kan natuurlijk ook voor andere vragen.

## 1.4. Inleiding

Webwinkels zijn hot, dat is wel duidelijk. Steeds meer en meer consumenten raken vertrouwd met het kopen van producten op het internet. Daarnaast zijn er ook steeds meer Nederlanders en Belgen die een eigen webwinkel opstarten. Dankzij vele informatie op het internet is het opstarten van een webwinkel al veel duidelijker geworden. Maar dan komt er het moment dat je misschien wel je webwinkel wilt verkopen. Gezien je dit eBook aangeschaft hebt zul je waarschijnlijk bezig zijn met het verkopen van je webwinkel, of dit in de nabije toekomst toch van plan zijn, en waarschijnlijk kan je daar wat hulp mee gebruiken. En dat is precies de reden waarom we dit eBook geschreven hebben.

Hierin gaan we je uitleggen hoe je het meeste kan halen uit de verkoop van je webwinkel, hoe je alles praktisch regelt en alles wat je nog meer moet weten. Uiteraard kan het zijn dat we iets vergeten te vermelden zijn. Als dat zo is kan je je aanvullingen, opmerkingen, suggesties en vragen mailen naar [info@webwinkelverkopen.nl](mailto:info@webwinkelverkopen.nl). We zullen hier zo snel mogelijk op antwoorden. We ontvangen ook graag je ervaring met dit eBook, en het staat natuurlijk ook altijd vrij om ons te laten weten hoe je verkoop is gegaan.

Veel plezier bij het lezen van het eBook, en ontzettend veel succes met de verkoop van je webwinkel!

*Het Webwinkel Verkopen.nl team*