

## WETTEN EN REGELS VOOR ONLINE VERKOPEN: WAAR MOET JE OP LETTEN?

Starten met online verkopen kan heel snel. Een website is zo gemaakt en er zijn talloze koppelingen, die het online verkopen makkelijker kunnen maken. Maar om een succes te maken van online verkopen, is meer nodig. Zo moet je aan specifieke wetten en regels voor online verkopen voldoen.

Waar moet je aan denken? En wat komt erbij kijken? Wij hebben het voor je op een rij gezet.

### Wetten en regels voor online verkopen

Als je online producten verkoopt, moet je aan strenge regels voldoen. Deze regels beschermen niet alleen je klanten, maar ook jezelf als ondernemer. Zo moet je onder andere aan de volgende regels voldoen:

- Het moet voor je klanten duidelijk zijn bij wie zij iets kopen en hoe ze contact met je kunnen opnemen. Er zijn wettelijke regels over welke informatie je verplicht moet vermelden op jouw website, zoals je handelsnaam bij de KvK, je adres, je e-mailadres, je inschrijvingsnummer bij de KvK en je btw-nummer.
- Je moet heel duidelijk vermelden wat je aanbiedt, wat de prijs is en wat de bijkomende kosten zijn.
- Je klanten moeten weten of ze geleverd krijgen wat ze bestellen, hoe ze kunnen betalen en welke service je biedt als ze niet tevreden zijn.
- Je klanten hebben wettelijk recht op bedenktijd. Dit moet duidelijk zijn, vóóordat ze iets bij jou bestellen. Je bent bijvoorbeeld verplicht om een retourperiode van 14 dagen te hanteren.
- Moeten klanten zelf de retourkosten betalen? Dan moet je vermelden dat dit zo is. Doe je dit niet? Dan moet je zelf de retourkosten betalen.
- Je moet uitleggen hoe het bestelproces verloopt. Verdiep je in wat wel of niet mag om klanten te verleiden tot aanschaf van bijkomende diensten of producten.

### Nieuwe regels voor online verkopen sinds mei 2022

Heel wat wetten en regels waar je aan moet voldoen dus. En dan zijn er sinds 28 mei 2022 weer nieuwe regels bijgekomen voor verkopen via een webshop, verkoopplatform of social media. Zo moeten reviews van echte klanten zijn en moet je duidelijk maken hoe jij dit controleert. Ook mag je geen willekeurige prijs meer nemen als het uitgangspunt voor het geven van korting. Als je werkt met van-voor-korting, moet je uitgaan van de laagste prijs die je tenminste 30 dagen voorafgaand aan de kortingsactie gebruikte voor dat artikel.

### Welk btw-tarief?

Twee weken na je inschrijving bij de KvK krijg je een brief van de belastingdienst. Hierin staat of je ondernemer bent voor de btw en wanneer je btw-aangifte moet doen. Het standaard btw-tarief is 21%. Maar voor sommige spullen is het tarief 9%, bijvoorbeeld voor boeken en e-books. Let dus goed op welk btw-tarief je hanteert.

### Wees vooral heel duidelijk

Verkoop jij producten of diensten online? Dan is er dus heel wat om aan te denken. Als je aan alle wetten en regels voor online verkopen wilt voldoen, is het vooral belangrijk om je klanten dus heel goed te informeren. 'Duidelijkheid' over betaling, levering, service, bevestigen en retourneren is hier dus duidelijk sleutelwoord. Bij de Autoriteit Consument & Markt vind je alle regels voor online verkopen.

**Heb je vragen hierover? Neem contact op via [info@yourvirtualassistant.online](mailto:info@yourvirtualassistant.online)**

[www.yourvirtualassistant.online](http://www.yourvirtualassistant.online) | Einsteinstraat 1 | 4702 WB | Roosendaal | Nederland |

Tel: 06 55 627 847 | E-mail: [info@yourvirtualassistant.online](mailto:info@yourvirtualassistant.online) | KvK Nummer: 69069859



### Zorg voor goede algemene voorwaarden

Als je verkoopt aan consumenten, kun je algemene voorwaarden gebruiken. Dat is niet verplicht, want je klanten én jijzelf kunnen altijd terugvallen op de wettelijke regels voor koop en verkoop. Toch is het verstandig om met algemene voorwaarden te werken. Hiermee kun je veel gedoe voorkomen. In jouw algemene voorwaarden staan namelijk welke regels jij hebt als je zaken doet. Op de website van de KvK lees je wat je wel en niet in je algemene voorwaarden mag zetten.

Let op: je kunt ervoor kiezen om je algemene voorwaarden zelf op te stellen en de voorwaarden van andere bedrijven als voorbeeld gebruiken. Toch kleeft hier een risico aan. Let er bijvoorbeeld op dat je nóóit algemene voorwaarden kopieert. Niet alleen omdat dit niet mag vanwege het auteursrecht, maar ook omdat er dingen in kunnen staan die helemaal niet op jouw bedrijf van toepassing zijn. Wil je er zeker van zijn dat jouw algemene voorwaarden kloppen? Laat ze dan opstellen of controleren door een jurist.

### De allerbeste service voor jouw klanten? Schakel Your Virtual Assistant in

Heel wat om aan te denken dus als je online producten of diensten verkoopt. En als jij een hardwerkende en gepassioneerde ondernemer bent, ben je waarschijnlijk liever met je vak bezig dan met alle randzaken die bij het ondernemerschap komen kijken.

Ben jij ondernemer en herken je dit? Schakel dan de hulp van Your Virtual Assistant in. Wij kunnen je helpen met je administratie, checken of je voldoet aan de wet- en regelgeving, het beheren van je mailbox, het aannemen van de telefoon en met je klantenservice. Benieuwd wat we voor jou kunnen betekenen?

Neem contact met ons op, zodat we samen kunnen bekijken wat we jou uit handen kunnen nemen.

