

# Juridisch: bijzondere regels voor online B2C-verkopen

07-09-2022 07:00



Steeds meer bedrijven proberen hun afzetmarkt te vergroten door naast online business-to-business (B2B) verkoop, ook direct (en online) aan consumenten (B2C) hun producten te verkopen. Grote voordelen zijn onder andere verbetering van de marge (cut out the middleman), vergroten van de afzetmarkt en optimalisering van de cashflow aangezien consumenten in de regel direct betalen.

Redactie