

CMS E-HANDEL

Merförsäljningstips

Merförsäljning

Merförsäljning är något som alla e-handlare borde tänka på för att öka sin försäljning. Man behöver inte lägga ner mycket tid eller marknadsföring för att få kunden att köpa mer, Det är kunden som gör hela jobbet, utan att ens veta om det.

Tanken är att visa fler produkter som kunden kan tänka sig att köpa. Visar man relaterade produkter kan det också leda till att kunden ser den produkt som han från början var ute efter att köpa, så istället för att kunden lämnar butiken tomhänt så lämnar dem med en köpt produkt.

Om man ser till fysiska butiker så jobbar de väldigt mycket med merförsäljning. Detta sker oftast framme i kassan där man lätt kan lägga småsaker i kundvagnen innan köpet avslutas. Varför inte göra precis samma sak i din webbutik? Säg att du säljer exempelvis skor i din webbutik, då skulle du kunna lägga till skoputs, strumpor etc. i kassan så kunden lätt kan lägga till detta i kundvagnen innan betalning.

Tanken med merförsäljning är att få kunden att köpa så många produkter som möjligt och därför är det viktigt att jobba med merköpsfunktioner.

Tips på merförsäljning

Tipsa en vän

Genom sociala medier får kunder möjlighet att dela med sig av dina produkter, vad det har köpt etc. Detta ger bra marknadsföring och kan leda till fler nya kunder.

Bästsäljare

Genom att använda sig av topplistor för produkter som har sålts bäst under veckan, månaden eller dagligen ger stor merförsäljning. Kunder blir påverkade av vad andra har köpt och köper gärna samma sak.

Du kan även ha rubriker som "Kunder har tidigare köpt", "Andra som tittat på denna produkt har även tittat på". Fundera ut en bra rubrik som du tror fångar kundens uppmärksamhet.

Relaterade produkter

När en kund är inne och tittar på en produkt bör relaterade produkter visas för att få kunden att köpa mer. Det kan vara t.ex. tillbehör eller andra produkter som är relaterade på något sätt. Om kunden är på väg att köpa exempelvis en leksak som kräver batteri, se då till att batterier av olika slag finns med som relaterade produkter. Detta gör att kunden lätt kan lägga till allt som behövs för att produkten ska fungera som den ska.

Reprodukter

Promota dina reprodukter på startsidan. De som handlar på nätet är ofta ute och letar bättre priser. Ser de då att det finns reprodukter eller erbjudanden av olika slag så leder detta ofta till köp. De kanske inte är ute efter just den produkten, men om du visar upp ett bra erbjudande på startsidan finns chansen att kunden köper detta.

Rabattkoder

Ett bra tips för att få kunden att återkomma och samtidigt bli nöjd är att skicka med en rabattkod som de kan använda vid nästa besök. Detta går att göra på några olika sätt.

Ett alternativ är man lägger med snygga lappar i ordern som en lite överraskning när kunden öppnar sitt paket.

Ett annat alternativ är att skicka med ett meddelande med rabattkod i orderbekräftelsen som kunden får på mail. Eller att kunden får ett meddelande efter att betalningen är gjord.

Detta är också ett bra sätt att marknadsföra sig och få fler kunder till butiken. Man kan lägga upp en banner på första sidan där man kan skriva exempelvis, "denna vecka får du en present när du gör ett köp". Detta kan delas i sociala medier med mera för att fler ska få ta del av erbjudandet.

För att detta ska fungera behöver du lägga till en rabattkod under kuponger i admin. Tänk också på att ställa in så att rabattkoden bara kan användas ett visst antal gånger eller kanske bara en gång av just denna kund.