

Optimer nettbutikken din

En veiledning til salgsoptimering
uten ekstra kostnader





Kutt kostnadene

Utforsk ulike alternativer for å spare penger. Se om du kan forhandle frem bedre priser med leverandører, byråer eller webutviklere – de er mer interessert i å beholde deg som kunde enn å slå deg konkurs.



Plei forholdet ditt til eksisterende kunder

Gi lojale kunder fordeler, og vurder å sette opp et lojalitetsprogram med eksklusive tilbud. Det er viktig at kundene dine føler fordelene av å vende tilbake til nettbutikken din, slik at lojale kunder ikke bare mottar en ny strøm av tilbud.



Øk mengden varer i kundens handlekurv

Prøv å øke antall varer i hver handlekurv ved å gi produktforslag, pakketilbud eller gratis levering etter et bestemt ordrebøylep.



Styrk merkevaren din

Se nærmere på nyere og noen ganger billigere markedsføringskanaler for å øke merkevarebevisstheten. Live-shopping og Facebook-kampanjer er to av de nyeste trendene, mens Pinterest og Snapchat er noen av de nyeste kanalene som viser gode resultater for merkevarer. Husk imidlertid å tilpasse innholdet til hver kanal.



Utforsk nye markeder

Er det et marked for produktene dine i andre land? Utforsk ulike markeder og se om der finnes muligheter for butikken din.



Utvid listen over e-postabonnenter

Ha en e-poststrategi med god flyt og få så mange tillatelser som mulig. Ikke glem at e-postmarkedsføring generelt er den billigste måten å konvertere kunder på.



Øk konverteringsraten

Gjør kundereisen din så kort, enkel og intuitiv som mulig. Kassen din er siste stopp på kundereisen, og muligens det viktigste. Tilby alle passende betalingsalternativer, inkludert alternativer for å kjøpe nå og betale senere, som blir stadig mer populært. Du må sørge for at betalingsflyten fungerer 100 %.



Unngå returer

Optimer produktbeskrivelsene dine, og sikre at du har en god størrelsesguide og gode produktbilder. Vurder å droppe etiketten for gratis retur i hver pakke, da dette kan redusere antall returer. Vær imidlertid oppmerksom på at dette kan påvirke kundeopplevelsen dersom kunden har behov for å returnere varen.



Ha gjennomsiktlige og synlige priser

Ikke overrask kundene dine med fraktpriser og andre ekstrakostnader. Fraktkostnadene er fortsatt den største bremsen for konverteringer, så vurder om gratis eller billigere frakt kan lønne seg.



Få kontroll over lagerbeholdningen

Sats på fysiske eller nettsalg og rydd plass for nye produkter, til tross for lave marginer. Produktene gjør ingen nytte på lageret.

Optimaliser nettbutikken din med vår hjelp

Under den globale nedstengingen vokste e-handelsmarkedet med 17,1 %, den høyeste prosentvise økningen noensinne. Det dukket opp mange nye nettbutikker som ønsket å prøve lykken, og etablerte nettforhandlere opplevde en kraftig salgsøkning. Etter korona ser verden litt annerledes ut, og etter hvert som kjøpekraften minker, blir det vanskeligere for mange av nettbutikkene å overleve konkurransen.

Vi hjelper deg med å trimme nettbutikken din, optimere salget og bygge en solid strategi for å komme deg gjennom harde økonomiske klimaet som ligger foran oss.

La oss gi nettbutikken din en helsesjekk!

[BESTILL EN HELSESJEKK](#)

nexi | nets^o



Anders Knudsen
VP of Product and Ecommerce