Optimer din webshop

En guide til salgsoptimering uden øgede omkostninger

Skær ned på dine udgifter

Undersøg hvor du kan spare penge, og om du kan forhandle dig til en bedre pris hos nogle af dine leverandører, bureauer eller webudviklere - de er mere interesserede i at beholde dig som kunde, end at du går konkurs.

Øg antallet af email-abonnenter

Hav en email-strategi med gode flows og indsaml så mange permissions som muligt. Glem ikke at email-marketing generelt set er den billigste måde at få konverteringer på.

Plej forholdet til dine eksisterende kunder

Giv dine loyale kunder fordele og overvej at oprette kundeklubber med eksklusive tilbud. Det er vigtigt, at dine kunder kan mærke fordelene ved vende tilbage til din webshop og at de, som loyale kunder, ikke blot modtager endnu en tilbudsstrøm.

Øg din konverteringsrate

Gør din kunderejse så kort, nem og intuitiv som muligt. Dit checkout er det sidste stop på købsrejsen og muligvis det vigtigste. Du skal derfor tilbyde alle de rigtige betalingsmetoder inkl. 'køb nu, betal senere-betalingsmuligheder, som bliver mere og mere populært. Du skal sørge for at dit checkout flow fungerer 100%.

Øg størrelsen på kundens kurv

Gå efter at få flere varer i hver kurv, og indfør produktforslag, bundles eller tilbyd gratis fragt ved et minimumsbeløb.

Undgå returvarer

Optimer dine produktbeskrivelser, hav en god størrelsesguide og gode produktbilleder. Overvej om du skal droppe at vedlægge en gratis returlabel, da det kan reducere antallet af returvarer, men vær samtidig opmærksom på, at det muligvis kan forringe kundeoplevelsen, hvis kunden mangler den.

Styrk dit brand

Undersøg nyere og ofte billigere kanaler til marketing for at øge brand awareness. Her er liveshopping og Facebook ja-tak kampagner blandt de nyeste trends, mens Pinterest og Snapchat er blandt de nyere kanaler, hvorigennem flere brands har skabt gode resultater. Husk dog at matche dit indhold til kanalerne.

Hav transparente og synlige priser

Overrask ikke dine kunder med fragtpriser og andre ekstra omkostninger. Undersøg om det kan betale sig at have hel eller delvis gratis fragt, da fragt stadig er det største benspænd for konvertering.

Undersøg nye markeder

Kan du sælge uden for Danmarks grænser? Der er ikke langt fra Danmark til andre nordiske lande så tag et kig på, om din webshop kan matche nye markeder.

Få styr på din lagerbeholdning

Afhold lagersalg fysisk eller online og få plads til nye produkter på trods af en lav margin - dine varer tjener intet formål ved bare at ligge på lager.

Optimer din webshop med vores hjælp

Under de globale nedlukninger voksede ecommerce markedet 17.1%, hvilket er det højeste nogensinde. Det fik mange nye webshops til at prøve lykken og gå ind i markedet, mens de etablerede webshops oplevede en markant stigning i salg. Post corona ser verden en smule anderledes ud, og som købekraften daler bliver det sværere for de mange webshops at overleve konkurrencen.

Vi hjælper dig som webshopejer med at trimme din webshop, optimere dit salg og opbygge en solid strategi for at komme godt igennem de hårde økonomiske tider, der står foran os.

Lad os give din webshop et sundhedstjek!

BOOK ET SUNDHEDSTJEK

nexi | nets

Anders Knudsen
VP of Product and Ecommerce