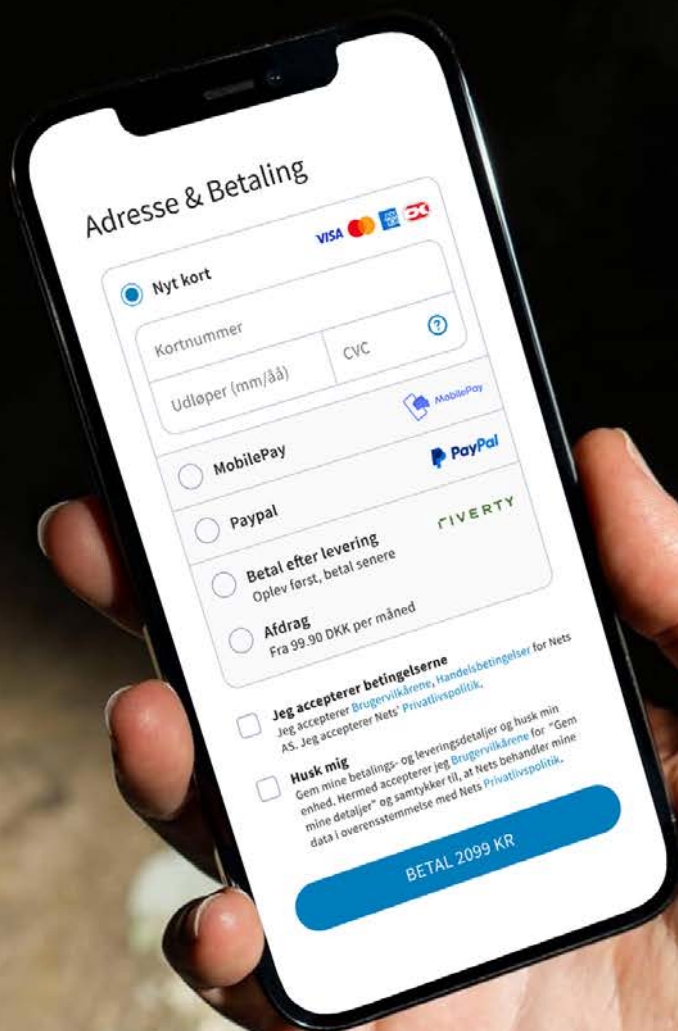


5 steps til at vælge de rigtige betalingsmetoder til din webshop



Indledning

Hvad er det værste, der kan ske, når du handler hjemme fra sofaen?

De accepterer ikke mobilbetalinger! Og du er nødt til at kravle ud fra under din dejlige plaid for at rode rundt derhjemme og prøve at huske, hvor du sidst så dit kreditkort. Det har vi alle prøvet.

Og hvis du faktisk kan huske, hvor du har lagt dit kreditkort, har du glemt, hvad du skulle lede efter, når du endelig er kommet op af sofaen.

Det er en tabt kunde - helt sikkert!

Vi har sagt det før, og vi siger det igen: Du er nødt til at give dine kunder de betalingsløsninger, de foretrækker. 70% af shopperne online efterlader deres indkøbskurve før kassen, og det er en masse tabt omsætning. Lad dem vælge hvordan, hvornår og hvorfra de vil betale.

I det følgende vil vi udforske 5 nyttige steps til at vælge de rigtige betalingsmuligheder til din webshop og diskutere, hvordan du opfylder den krævende shoppers betalingsforventninger.



1. Få mere at vide om de nyeste betalingstendenser

Når vi taler om betalingstendenser, skiller Apple Pay sig ud som den mest hypede betalingsmulighed. Shoppere vil have nemme betalingsløsninger, og Apple Pay kan – med sine to klik og en ansigtsscanning - konkurrere med selv top-performere som Mobilepay, Swish og Vipps. Desuden er Apple et brand, der er meget stor tillid til, hvilket gør det til en endnu mere tiltalende betalingsløsning for de fleste - vi ønsker alle løsninger, vi kan stole på.

Selvom Apple Pay i øjeblikket er den hurtigst voksende og mest hypede betalingsmulighed, ligner metoden de andre mobile betalingsmuligheder ved, at den bruger biometri - ansigts- eller fingeraftryksscanning - og lader forbrugeren betale uden at forlade fanen eller appen. Apple Pay er måske det mest fremtrædende eksempel lige nu. Selve tendensen er dog drevet af forbrugernes bredere efterspørgsel efter både nemme og sikre betalingsmuligheder.

Fra en handlendes perspektiv er den nuværende tendens at spare penge. I det nuværende økonomiske klima handler alt om rentabilitet, også når det kommer til betalingsmuligheder. Men lad os få én ting på det rene: Det er sjældent en god idé at spare penge ved at begrænse dit udvalg af betalingsmuligheder. Skræm ikke kunderne væk ved at tvinge dem til at rejse sig op fra sofaen.



2. Vælg de mest velegnede betalingsmuligheder til dine kunder

Som e-handelsejer skal du udforske og forstå dit specifikke markeds betalingspræferencer. Nogle kunder foretrækker bekvemmeligheden ved mobil shopping, mens andre bare gerne vil betale med et godt gammeldags kreditkort. Vi har alle vores præferencer, og du kan nemmest finde ud af, hvilke det er ved at se på dine konkurrenter: Hvad tilbyder de, og hvad kan du gøre for at matche eller overgå det? Du bør også overveje dine prisniveauer, og om der er nogle fordele ved at vælge en specifik betalingsmetode på dit marked: Hvis du sælger flybilletter, tilbyder nogle kreditkort prissikringsprogrammer, men hvis du sælger dyre møbler, vil dine kunder måske gerne betale i rater.

Uanset hvilket marked du er på, bør du altid tilbyde flere betalingsmuligheder. Selvom 95% af dine kunder foretrækker at betale med et kreditkort, har du ikke lyst til at miste de sidste 5%, som efterlader deres indkøbskurv, bare fordi du ikke tilbyder Apple Pay eller en køb-nu-betal-senere-løsning.

3. Øg din konverteringsrate med en række forskellige betalingsmetoder

Forbrugerne vil have valgmuligheder, og du giver dem netop det ved at have en bred vifte af betalingsmetoder. Bare det at skulle rejse sig op fra sofaen for at hente et kreditkort vil irritere folk og få dem til at finde en anden butik. Der er mange ting, du kan gøre for at optimere din konverteringsrate:

- Er det ved at være sidst på måneden? Foreslå en mulighed for at købe nu, men betale senere eller i rater.
- Betalte kunden med en mobil betalingsmulighed sidst? Husk deres telefonnummer.
- Er det en førstegangskøber? Spørg, om du skal gemme deres oplysninger til næste gang.

De små detaljer kan gøre en stor forskel. Husk, at den gennemsnitlige shopper er lige så doven, som du er. Så imødekom forskellige betalingspræferencer og sørg for en problemfri og bekvem købsoplevelse for alle.

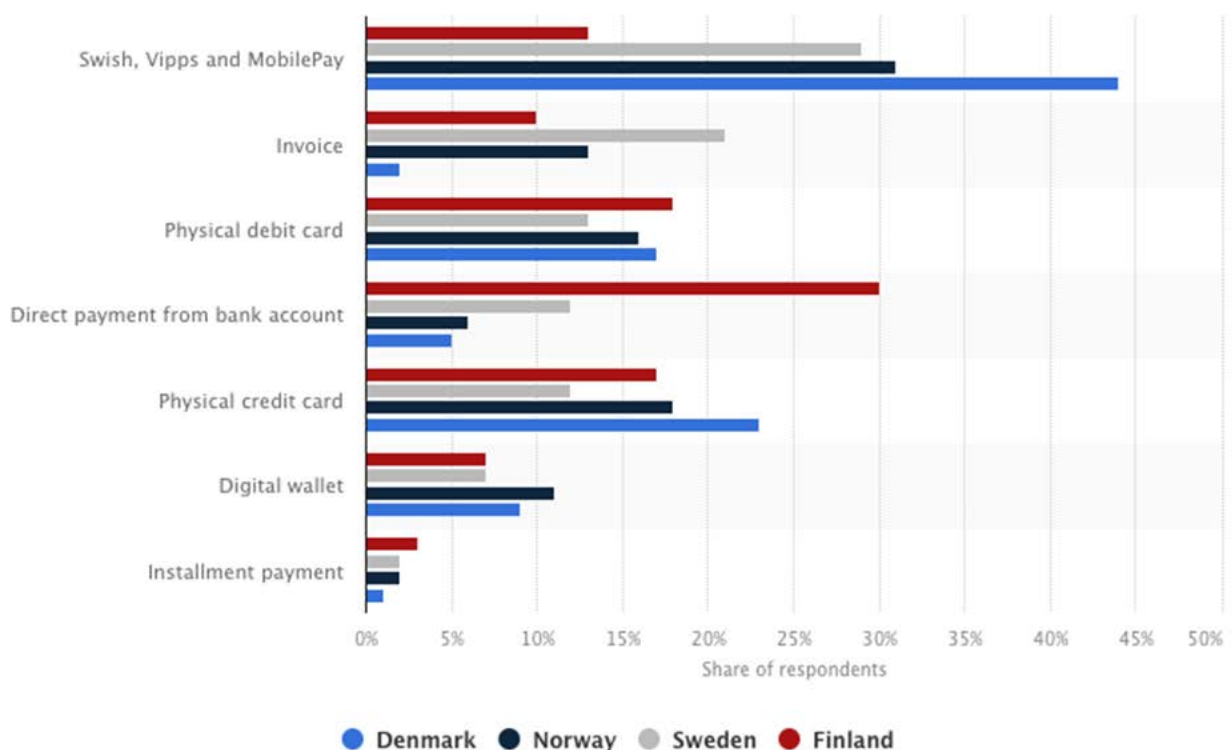




4. Udforsk de mest populære betalingsmuligheder

Som illustreret nedenfor var de mest populære betalingsmuligheder for onlinekøb i de nordiske lande i 2022 mobile muligheder – bortset fra Finland, hvor de foretrækker direkte bankbetalinger. Den digitale pengepung, som inkluderer Apple Pay, vinder også klart frem.

Det, der er vigtigt at huske her, er, at uanset om du tilbyder 3, 4 eller 5 forskellige betalingsmuligheder, vil du se transaktioner på alle dine muligheder. Fordelingen kan være forskellig, men du vil gerne tilbyde dem alle og lade det være op til dine kunder at vælge.



Kilde: Nordics: preferred payment methods for online purchases 2022 | [Statista](#). (2024, 13. februar).

5. Forstå, at flere betalingsmuligheder er afgørende for virksomhedens succes

Vi advarede dig i begyndelsen: Nu gentager vi os selv! Den mest åbenlyse årsag til, at betalingsmuligheder er kritiske, er, at du er nødt til at have flere muligheder for at sikre, at du ikke går glip af potentielle kunder!

Men at have flere betalingsmuligheder er også et tegn på kvalitet, og at tilbyde de mest populære muligheder vil skabe tillid. Det virker mistænkeligt at handle i en webshop, der kun tilbyder betaling med PayPal, og de fleste ville vælge et andet sted at handle. Der er stor konkurrence inden for e-handel, og selv de små ting vil få dig til at miste kunder til konkurrenterne.





Lad os opsummere: Vælg flere eller vælg at lukke

Tilbyd dine kunder de betalingsmuligheder, de vil have, og gør det så nemt og intuitivt for dem som muligt at bestille dine varer. Din kasse er det sidste stop på køberens rejse og nok det vigtigste. Gennemgå dine betalingsmuligheder og sørg for, at du tilbyder de rigtige løsninger: Hvis kunderne har en dårlig oplevelse, vender de højst sandsynligt ikke tilbage til din butik, og det giver ikke nogen mening at miste kunder, bare fordi du ikke har holdt dig opdateret.

[TAL MED SALG](#)