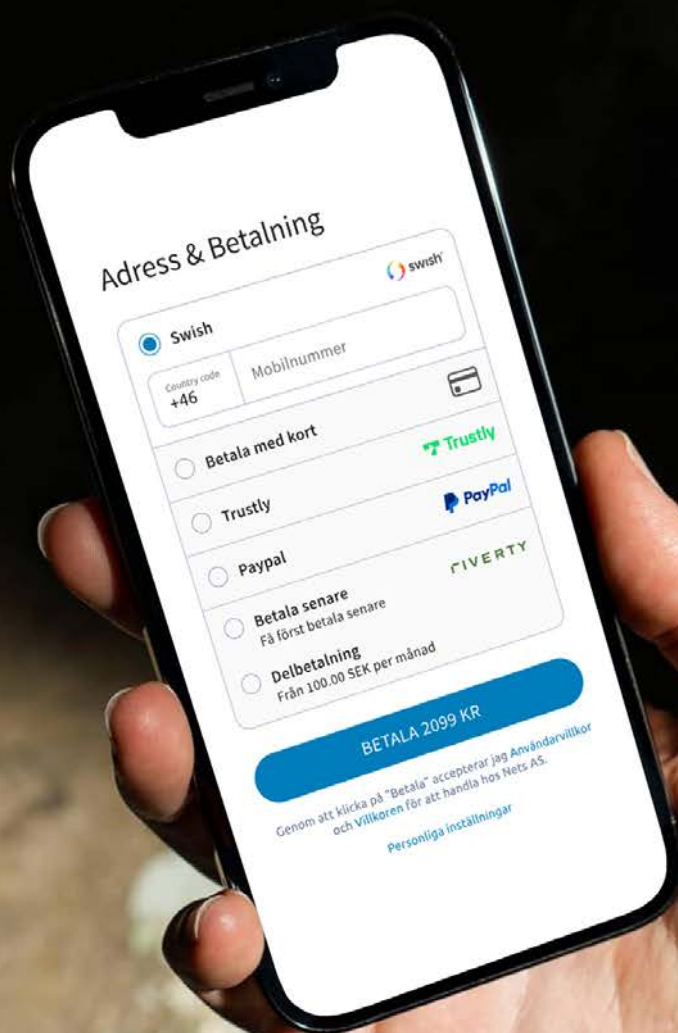


5 steg för att välja rätt betalningsalternativ för din onlinebutik



Introduktion

Vad är det värsta som kan hända när du ligger i soffan och shoppar?

Att de inte accepterar mobilbetalningar! Och du tvingas släpa dig ur din bekväma filt för att rota runt i ditt hem och försöka komma ihåg var du såg ditt betalkort senast. Vi har alla varit där.

Även om du kommer ihåg var du lade kortet kommer du att ha glömt vad du skulle leta efter när du väl kommit upp.

Det är en förlorad kund – garanterat!

Vi har sagt det förut och vi säger det igen: Du måste ge dina kunder de betalningsalternativ de föredrar. Hela 70 % av onlineshoppare lämnar sina varukorgar innan kassan och det är stora förlorade intäkter. Låt dem välja hur, när och varifrån de betalar.

Nu kommer vi att utforska 5 användbara steg för att välja rätt betalningsalternativ för din onlinebutik och diskutera hur du möter den krävande shopparens betalningsförväntningar.

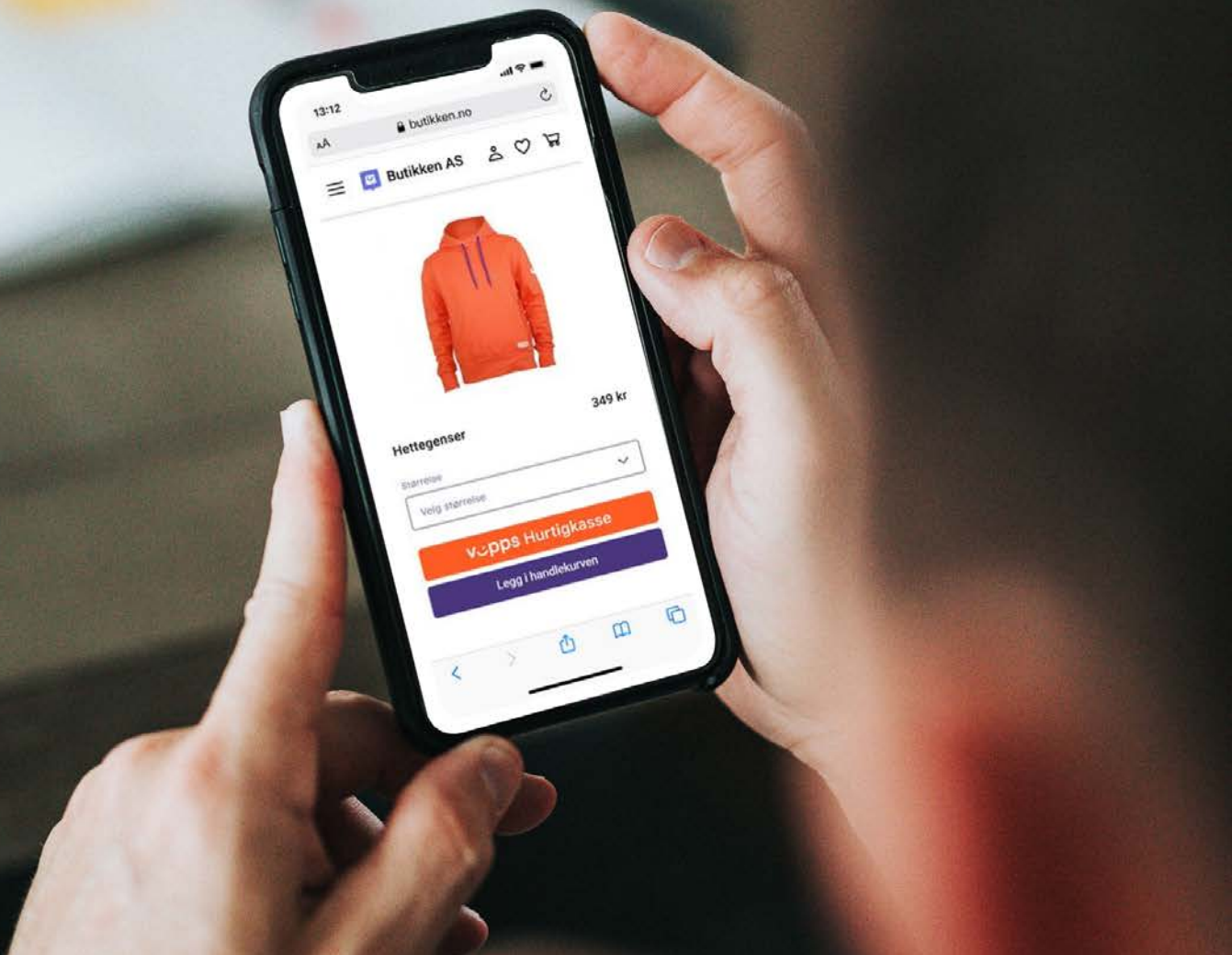


1. Få reda på de senaste betalningstrenderna

När man pratar om betalningstrender framstår Apple Pay som det mest hajpade betalningsalternativet. Shoppare vill ha enkla betalningar och Apple Pay kan – med sina två klick och en ansiktsskanning – konkurrera även med toppaktörer som Mobilepay, Swish och Vipps. Dessutom är Apple ett mycket pålitligt varumärke, vilket gör det till en ännu mer tilltalande betalningslösning för massorna – vi vill alla ha lösningar som vi kan lita på.

Medan Apple Pay för närvarande är det snabbast växande och mest hajpade betalningsalternativet liknar metoden de andra mobila betalningsalternativen genom att den använder biometri – ansikts- eller fingeravtrycksskanningen – och låter konsumenten betala utan att lämna fliken eller appen. Apple Pay kan vara det mest framträdande exemplet just nu. Men själva trenden drivs av konsumenternas bredare efterfrågan på både bekvämlighet och säkerhet i betalningsalternativen.

Ur en handlares perspektiv är den nuvarande trenden att spara pengar. I det nuvarande ekonomiska klimatet handlar allt om lönsamhet, även när det kommer till betalningsalternativ. Men låt oss vara klara över en sak: Att spara pengar genom att begränsa ditt utbud av betalningsalternativ är sällan en bra idé. Skräms inte bort kunder genom att tvinga dem att resa sig ur soffan.



2. Välj lämpliga betalningsalternativ för dina kunder

Som e-handelsägare måste du utforska och förstå din specifika marknads betalningspreferenser. Vissa kunder kommer att föredra bekvämligheten med mobilshopping, medan andra helt enkelt vill betala med ett vanligt kreditkort. Vi har alla våra preferenser och ett enkelt sätt att ta reda på vad de är för din marknad är att titta på dina konkurrenter: Vad erbjuder de? Och vad kan du göra för att matcha eller överträffa dem? Du bör också se över dina prisnivåer och om det finns några fördelar med att välja en specifik betalningsmetod på just din marknad: Om du säljer flygbiljetter erbjuder vissa kreditkort prisgarantiprogram men om du säljer dyra möbler kanske dina kunder vill betala på avbetalning.

Oavsett vilken marknad du finns på bör du alltid erbjuda flera betalningsalternativ. Även om 95 % av dina kunder föredrar att betala med kreditkort vill du inte gå miste om de sista 5 % som överger sina varukorgar bara för att du inte erbjuder Apple Pay eller en "köp nu betala senare"-lösning.

3. Öka din konverteringsfrekvens med olika betalningsmetoder

Konsumenter vill ha alternativ och att ha ett brett utbud av betalningsmetoder ger dem just det. Även att behöva resa sig från soffan för att hämta ett kreditkort kommer att skrämna iväg folk och få dem att hitta en annan butik. Det finns många saker du kan göra för att optimera din konverteringsfrekvens:

- Närmar vi oss slutet av månaden? Föreslå "köp nu betala senare" eller avbetalning.
- Betalade kunden med ett mobilbetalningsalternativ sist? Kom ihåg deras telefonnummer.
- Är det en förstagångshandlare? Fråga om du ska behålla deras uppgifter tills nästa gång.

Små detaljer kan göra stor skillnad. Kom ihåg att den genomsnittliga shopparen är lika lat som du. Så tillgodose olika betalningspreferenser och säkerställ en sömlös och bekväm kassaupplevelse för alla.

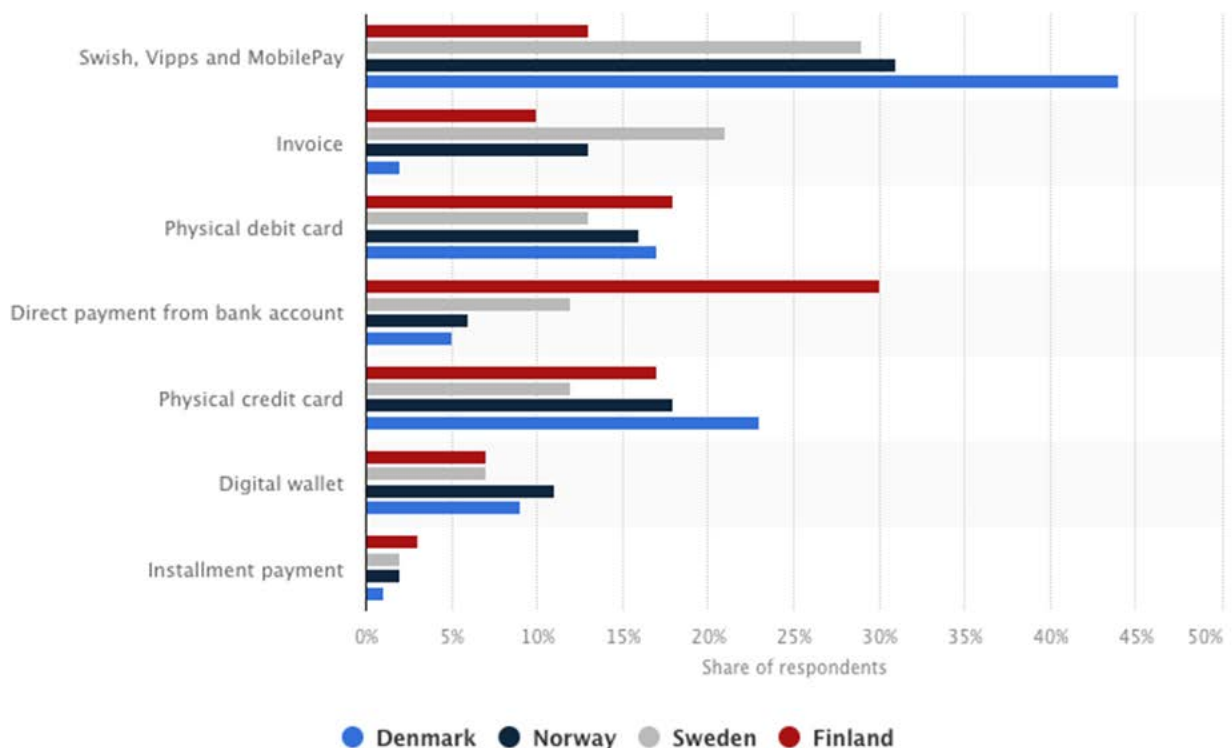




4. Utforsk de mest populære betalingsalternativene

Som illustrerat ovan var de mest populära betalningsalternativen för onlineköp i Norden under 2022 mobilalternativ – förutom i Finland där de föredrar direkta bankbetalningar. Den digitala plånboken, som inkluderar Apple Pay, vinner också tydligt mark.

Vad som är viktigt att komma ihåg här är att oavsett om du erbjuder tre, fyra eller fem olika betalningsalternativ kommer du att se transaktioner på alla dina alternativ. Fördelningen kan skilja sig åt men du vill tillgodose dem alla och låta dina kunder välja.



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

5. Förstå att flera betalningsalternativ är avgörande för affärsframgång

Vi varnade dig i början: Vi kommer att upprepa oss! Den mest uppenbara anledningen till att betalningsalternativ är avgörande är att du behöver flera alternativ för att säkerställa att du inte går miste om potentiella kunder!

Men att ha flera betalningsalternativ är också ett tecken på kvalitet och att erbjuda de mest populära alternativen kommer att skapa förtroende. Att gå in i en webbshop som bara erbjuder en kassa med PayPal är misstänkt och de flesta skulle välja en annan plats att handla. E-handels värld är konkurrenskraftig och även de små detaljerna kommer att få dig att förlora kunder till konkurrenterna.





För att sammanfatta: Satsa på flera lösningar eller lägg ner

Erbjud dina kunder de betalningsalternativ de vill ha och gör det så enkelt och intuitivt för dem att lägga beställningar som möjligt. Din kassa är det sista stoppet på köparens resa, och förmodligen det viktigaste. Gå igenom dina betalningsalternativ och se till att du erbjuder rätt lösningar: Om kunderna har en dålig upplevelse kommer de förmodligen inte tillbaka till din butik och det är meningslöst att förlora kunder bara för att du inte höll dig uppdaterad.

[PRATA MED SALES](#)