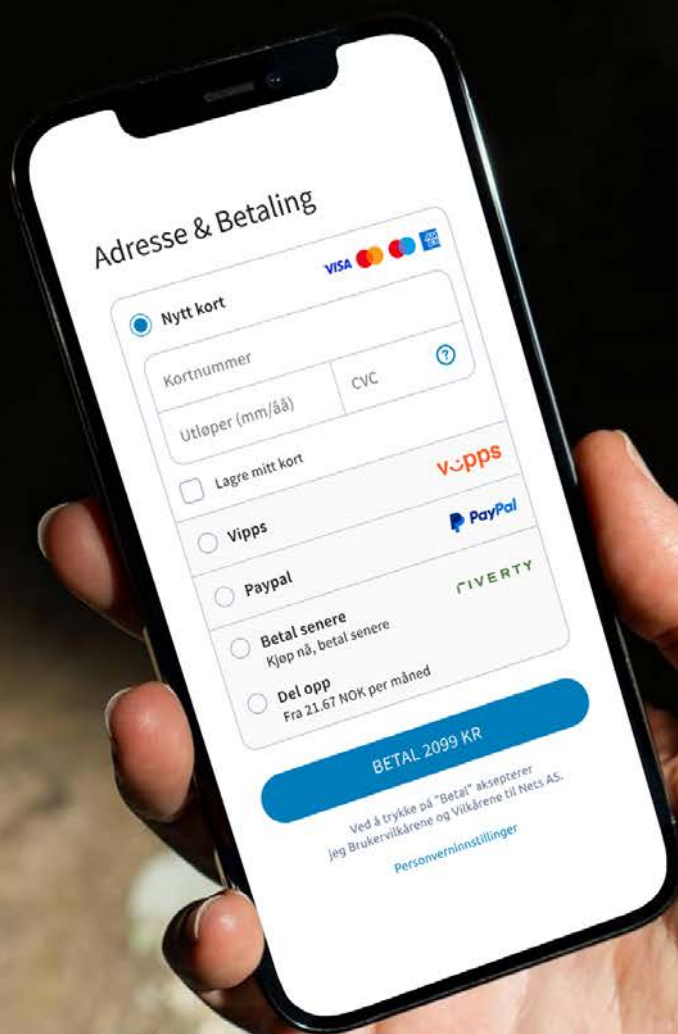


5 trinn for å velge de riktige betalingsalternativene for nettbutikken din





Introduksjon

Hva er det verste som kan skje når du handler fra sofaen?

De aksepterer ikke mobilbetaling! Og du blir tvunget til å krype ut av det komfortable pleddet ditt og rote rundt i huset for å finne frem kredittkortet. Vi har alle vært der.

Og selv om du husker hvor du la kredittkortet, så har du glemt hva du skulle se etter, når du har reist deg opp.

Det er en tapt kunde – garantert!

Vi har sagt det før, og vi sier det igjen: Du må gi kundene dine betalingsløsningene de foretrekker. 70 % av nettkunder forlater handlekurvene sine før de kommer til kassen, og det er mye tapte inntekter. La dem velge hvordan, når og hvorfra de vil betale.

Her utforsker vi 5 nyttige trinn for å velge de riktige betalingsalternativene for nettbutikken din, og vi diskuterer hvordan du kan oppfylle krevende kunders forventninger til betalingsmuligheter.

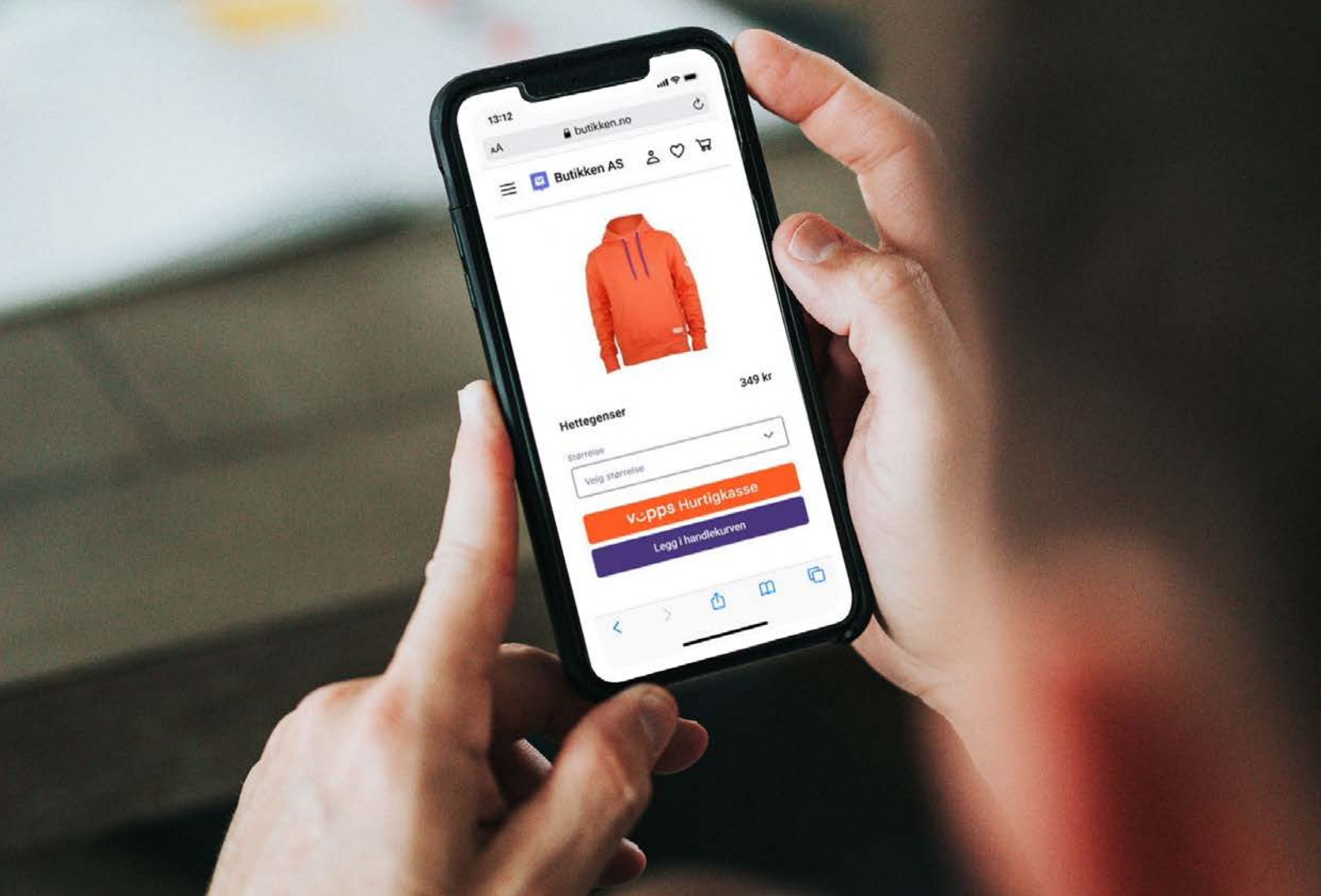


1. Bli kjent med de nyeste betalingstrendene

Når det gjelder betalingstrender, skiller Apple Pay seg ut som det mest ettertraktede betalingsalternativet. Kunder vil ha enkle betalinger, og Apple Pay – med bare to klikk og en ansiktsskanning – er svært konkurransedyktig mot andre populære tjenester, slik som Mobilepay, Swish og Vipps. Dessuten er Apple et svært pålitelig merke, noe som gjør det til en svært attraktiv betalingsløsning for folk flest – Vi vil alle ha løsninger vi kan stole på.

Selv om Apple Pay for tiden er det raskest voksende og mest omtalte betalingsalternativet, ligner metoden på de andre mobilalternativene ved at den bruker biometri (ansikts- eller fingeravtrykksskanning) og lar forbrukeren betale uten å forlate fanen eller appen. Apple Pay er kanskje det mest omtalte eksemplet akkurat nå. Men selve trenden er drevet av en bred etterspørsel fra forbrukerne etter enkle og sikre betalingsalternativer.

Fra et forhandlerperspektiv handler det om å spare penger. I dagens økonomiske klima handler alt om lønnsomhet, også når det kommer til betalingsmåter. Men la oss gjøre det klart: Det er sjelden en god idé å spare penger ved å begrense utvalget av betalingsalternativer. Ikke skrem bort kunder ved å tvinge dem til å reise seg opp av sofaen.



2. Velg betalingsmåter som passer dine kunder

Som nettbutikkeier må du utforske og forstå betalingspreferansene i ditt spesifikke marked. Noen kunder foretrekker enkelheten i å betale med mobilen, mens andre rett og slett ønsker å betale med et godt gammeldags kredittkort. Alle har sine preferanser. For å finne ut hva preferansene er innenfor ditt marked, kan du se til konkurrentene dine: Hva tilbyr de, og hva kan du gjøre for å matche eller overgå dem? Du bør også vurdere prisnivåene, og om det er noen fordeler ved å velge en spesifikk betalingsmåte i ditt marked: Hvis du selger flybilletter, tilbyr noen kredittkort forsikring, men hvis du selger dyre møbler, vil kundene dine kanskje betale i avdrag.

Uansett hvilket marked du er i, bør du alltid tilby flere betalingsalternativer. Selv om 95 % av kundene dine foretrekker å betale med kredittkort, ønsker du ikke å miste de siste 5 % som forlater handlekurven fordi du ikke tilbyr Apple Pay eller en Kjøp nå, betal senere-løsning.

3. Øk konverteringsfrekvensen med flere betalingsmåter

Forbrukere vil ha flere alternativer, og et bredt spekter av betalingsmåter gir dem nettopp det. Bare det å måtte reise seg fra sofaen for å hente kredittkortet vil gjøre at kunder faller av og begynner å lete etter en annen butikk. Det er mye du kan gjøre for å optimere konverteringsfrekvensen:

- Nærmer vi oss slutten av måneden? Gi mulighet for å kjøpe nå og betale senere, eller avbetaling.
- Betalte kunden med mobilen sist? Husk telefonnummeret deres.
- Er det en førstegangskjøper? Spør om du skal lagre opplysningene deres til neste gang.

Små detaljer kan gjøre en stor forskjell. Husk at den gjennomsnittlige kunden er like lat som deg. Så tilby ulike betalingsalternativer, og sikre en sømløs og praktisk betalingsopplevelse for alle.

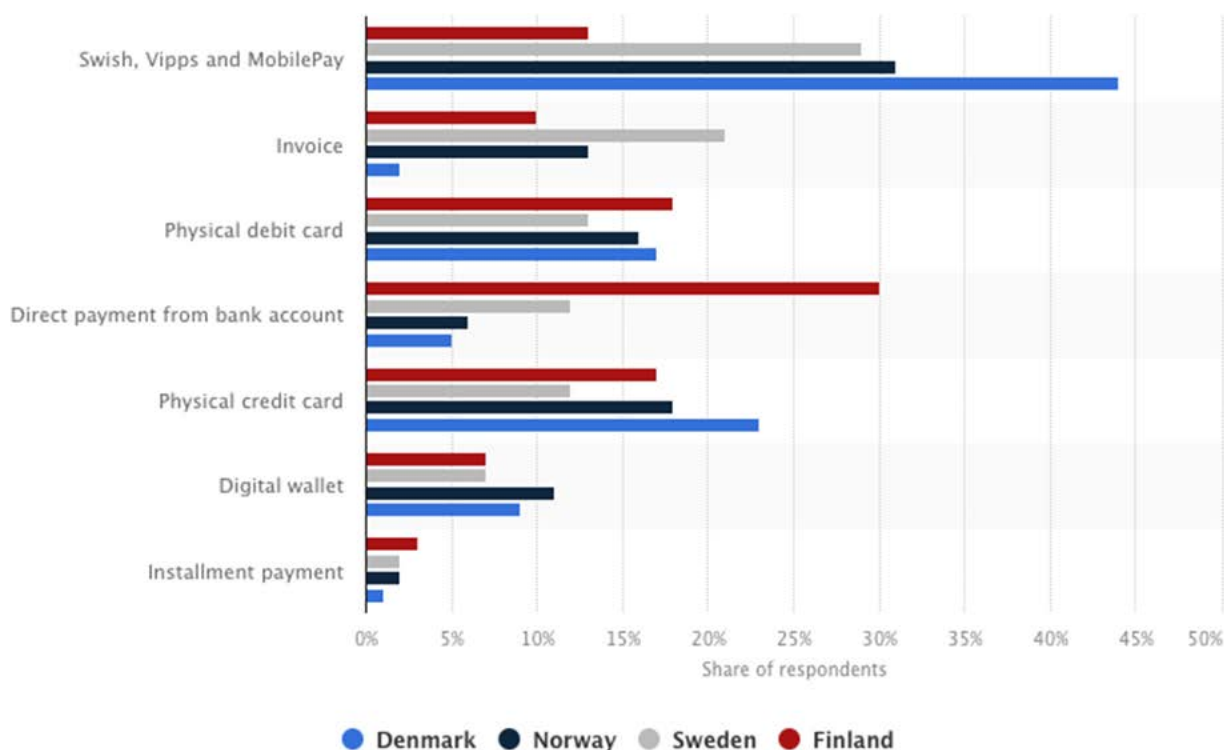




4. Utforsk de mest populære betalingsalternativene

Som vist ovenfor var mobilalternativer mest populært i nettbutikker i Norden i 2022 – bortsett fra i Finland, hvor de foretrekker direkte bankbetalinger. Digital lommebøker, inkludert Apple Pay, vinner også tydelig frem.

Det er viktig å huske at enten du tilbyr 3, 4 eller 5 forskjellige betalingsalternativer, vil du se transaksjoner for alle alternativene dine. Fordelingen kan variere, men du har plass til alle. La det være opp til kundene å velge.



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

5. Forstå at flere betalingsalternativer er avgjørende for å lykkes

Vi advarte deg i begynnelsen: Vi kommer til å gjenta oss! Den mest åpenbare grunnen til at betalingsalternativer er så viktige, er at du trenger flere alternativer for å sikre at du ikke går glipp av potensielle kunder!

Men flere betalingsalternativer er også et tegn på kvalitet, og de mest populære alternativene vekker tillit. En nettbutikk som kun tilbyr PayPal, er mistenkelig, og de fleste vil begynne se etter et annet sted å handle. Netthandel er svært konkurransepreget, og selv små detaljer kan gjøre at du mister kunder til konkurrentene.





Oppsummering: Gi kundene alternativer, eller gi opp

Tilby kundene betalingsalternativene de vil ha, og gjør det enkelt og intuitivt for dem å bestille. Kassen din er siste stopp på kundereisen, og sannsynligvis det viktigste. Gå gjennom betalingsalternativene dine, og sørg for å tilby de riktige løsningene: Hvis kundene har en dårlig opplevelse, kommer de sannsynligvis ikke tilbake til butikken din. Og det er ingen grunn til å miste kunder bare fordi du ikke holder deg oppdatert.

[TA EN PRAT MED VÅR SALGSAVDELING](#)