



Szakértő:
Mezei Zsanett,
Online kereskedelmi tanácsadó

Szeretnéd növelni a kosárértéket?

Így teheted meg!

Még mielőtt nekifognál, nagyon fontos, hogy legyen egy induló képed arról, mennyi az átlagos kosárérték a webshopodban! Ahhoz, hogy ezt mérni tudd és lásd az eredményeket, érdemes használni a Google Analytics-et.

1. Készíts csomagokat!

Csomagajánlat egyik legnagyobb előnye, hogy a vevő több terméket tud egyszerre megvásárolni lehetőség szerint kedvezményesebb áron, mintha egyesével vásárolná meg azokat. Ezen felül egy nagyon jó megoldás az átlagos kosárérték növelésére.

2. “Egyet fizet kettőt vihet” kedvezmény

Egy ilyen kedvezmény nagyon jól tud működni, sőt időnként jobb eredményeket hoz, mint a %-os kedvezmény. Emellett lehetőséget ad számodra kiárúsítani azokat a termékeket is, amik kevésbé mennek jól.

3. Állíts be ingyen szállítási értékhatárt!

Állíts be egy olyan értékhatárt, ami mindkét fél számára vállalható. Ennek segítségével ösztönöznöd tudod a vevőidet arra, hogy minél magasabb értékben vásároljanak.

4. Használj kiegészítő terméket!

Ha tudsz kiegészítő vagy kapcsolódó termékeket készíteni, azzal könnyen meggyőzheted a vevőidet arról, hogy a főtermékhez szükséges kiegészítőket is érdemes nálad megvásárolniuk.

5. Ajánlj fel plusz egy terméket!

Ajánlj fel a kosárodalton a vásárlás befejezése előtt további terméket mielőtt a vevő befejezi a vásárlást. A kosár upsell egy nagyon jó lehetőség arra, hogy növelessz a kosárértéket.