

Nyheter från NyföretagarCentrum | [Visa som hemsida](#) | [Har du ny e-postadress?](#)



Därför lämnar kunderna din webshop

Hej Nyföretagare!

Hör du också hur bra det går för alla på nätet? Det växer överallt och det ska digitaliseras till höger och vänster och ojoj vad fort det går! Överallt utom i din webshop...

Du är inte ensam - små internetbutiker har det riktigt tufft. Oftast hamnar man lägre ner på Google, men det är oftast bara ett symptom. Den verkliga orsaken till att du inte säljer är förmodligen någon av nedanstående.

Titta på listan med anledningar till varför folk inte köper. Kanske gäller det inte dig - vad bra då! Men kanske får du lite nya uppslag för hur du ska göra för att få din webshop att lyfta!



Varför säljer du inte mer i din webshop?

Därför lämnar kunderna din webshop:

1. Man känner sig inte trygg när man beställer

Öveallt hör man om bedrägerier och ID-stöld. Visa och försäkra din kund om din säkerhet, var öppen med info och företagsuppgifter.

2. Dina säljtexter - säljer inte

Dina texter ska skapa en känsla och fånga behovet - inte vara en detaljerad innehållsdeklaration. Var jättenoga med dina rubriker - sug tag i läsaren och släpp inte taget!

3. Du följer inte upp

Brukar du köpa första gången du surfar in på en sida? Nä, tänkte väl inte det. Ett av de bästa sätten att bygga förtroende, kundkontakt och påminna dina kunder om att du finns är - ett nyhetsbrev. Marknadsföring är en rulltrappa som går baklänges. Slutar du springa så går du bakåt...

4. Man kan bara köpa på ett sätt

Prenumerera

Dela

5. Du lockar inte rätt kunder från början

Vet du varför dina nuvarande kunder köper av dig? Inte? Ta reda på det. Att förstå sin kund är rena guld. Du kan få många bra och kreativa uppslag om du bara frågar.

6. Det spelar ingen roll om de köper nu eller sen

... och då köper de sen. Kanske. Har du inget specialerbjudande just nu, pågående kampanj, rabatt eller extraprodukt om de beställer idag, ja, då är det lätt att klicka ner, vänta, fundera, glömma bort... Hjälp dina kunder att fatta bra beslut, idag!

7. Du berättar inte vad andra tyckte

Samhörighet och social bekräftelse är bland de kraftigaste psykologiska mekanismerna som är igång när vi ska köpa nya saker. Vad tycker de andra? Vad är populärt? Vad det bra? Vad det värt det? Lyft fram dina kunders åsikter. Återigen - bekräftelse, trygghet och förtroende.

Hoppas att du fått någon ögonöppnare nu. Vissa saker är lätta att åtgärda, andra tar mer tid. Testa, prova, mät vad som händer, så kommer det snart att lossna.

Kör så det ryker! ;-)

&#x26; Boka rådgivning

PS. Du får det här brevet för att du registrerat dig på NyföretagarCentrum Hässleholm. Brevet ska inspirera och motivera dig i din vardag och riktar sig i första hand till dig som just har startat företag. Brevet ger dig tips på försäljning, ekonomi, marknadsföring och nyheter. Dessutom får du inbjudningar till event och träffar. Det är helt enkelt till för att hjälpa dig att lyckas som företagare. D.S.



Sveriges ledande kraft för nyföretagande

[Vill du inte få dessa brev längre?](#) | [Visa som hemsida](#) | [Har du ny e-postadress?](#)

Sent with Get a Newsletter

GET A NEWSLETTER