DU SÄLJER PRODUKTER

Läckkollen för e-handel

20 ställen där e-handlare tappar köpare utan att märka det. Kryssa i det du redan har.
Varje tom ruta är en läcka.

1 Innan de klickar: annonser och mätning

- [ ] **Köp mäts i annonskontot, inte bara klick**
  Annonserna kan bara bli bättre om de vet vilka klick som blev köp.
- [ ] **Annonsen leder till exakt den produkt den visar**
  Varje extra klick för att hitta rätt sak tappar folk.
- [ ] **Nya annonsbilder eller videor testas varje månad**
  Annonserna blir dyrare för varje år, så varje krona måste jobba. Det är oftast bilden som avgör, inte budgeten.
- [ ] **Din butik syns när någon frågar ChatGPT om det du säljer**
  Hälften av svenskarna tycker att AI är mest användbart när de letar inför ett köp. Testa själv.

2 I butiken

- [ ] **Butiken laddar snabbt i mobilen**
  Stora undersökningar visar att bara en tiondels sekund snabbare sida ger fler köp.
- [ ] **Varje produkt har tydliga bilder, mått eller storlek och en beskrivning som svarar på frågorna**
  97 % av svenskarna tycker att tydlig produktinfo är viktigt när de väljer butik.
- [ ] **Omdömen syns på produktsidan**
  Hälften av svenskarna säger att recensioner är det viktigaste när de väljer produkt.
- [ ] **Man hittar rätt produkt på två klick, via meny eller sök**
  94 % tycker att en bra sökfunktion är viktig.
- [ ] **Kontaktuppgifter och kundtjänst syns tydligt**
  91 % tycker det är viktigt. Den som tvekar köper inte.

Hittar du redan flera tomma rutor?
I den gratis analysen går vi igenom din butik och dina tre största konkurrenter, och visar vilken läcka du ska täta först. Tio frågor, ungefär tre minuter. → **formeraconsulting.com**

3 I kassan

- [ ] **Fraktkostnaden syns innan kassan**
  ”Frakten var för dyr” är det vanligaste skälet till att svenskar avbryter ett köp.
- [ ] **Man kan handla utan att skapa konto**
  Tre av tio svenskar vill helst slippa skapa konto. Kontot kan erbjudas efter köpet i stället.

- [ ] **Swish, Klarna och kort finns i kassan**
  Att ens betalsätt saknas är numera det som irriterar svenskar mest när de handlar på nätet.

- [ ] **Kassan känns trygg**
  Kända betalsätt, organisationsnummer och kontaktuppgifter syns. Var fjärde svensk har avbrutit ett köp av oro för bedrägeri.

- [ ] **Leveranstid och leveranssätt står tydligt**
  En av tre har avbrutit ett köp för att det leveranssätt de ville ha saknades.

- [ ] **Returvillkoren är lätta att hitta**
  85 % tycker att tydlig returinfo är viktig.

- [ ] **Kassan erbjuder ett litet tillägg som passar köpet**
  Till exempel en extra produkt med en ruta att kryssa i. Ordervärdet ökar utan nya annonser.

4 Efter klicket och efter köpet

- [ ] **De som lämnar kassan får en påminnelse**
  Till exempel ett sms efter en timme och ett mejl efter några timmar. Sju av tio svenskar har lämnat en varukorg den senaste månaden.

- [ ] **Kunderna får mer än orderbekräftelsen**
  Ett tack, tips om produkten och något som passar ihop med den.

- [ ] **Ni ber om omdömen efter leverans**
  Omdömen gör att både butiken och annonserna säljer bättre.

- [ ] **Kunder som inte handlat på länge får ett ”vi saknar dig”**
  Fyra av tio svenskar valde senaste butiken för att de handlat där förut. Ändå arbetar bara ungefär var fjärde e-handlare med återkommande kunder.

Antal kryss: ____ av 20

17–20	Du har en stark grund. Det som finns kvar sitter ofta i detaljer som är svåra att se själv, till exempel vad konkurrenterna gör som du inte gör.
11–16	Du tappar köpare på flera ställen. Det är vanligt, och det går oftast snabbt att täta de viktigaste.
0–10	Här finns mycket att hämta. Börja inte med allt på en gång. Ta det steg som tappar flest först.

Vill du veta exakt var just du läcker, och vad du ska göra först?

Gör den gratis analysen. Den tar ungefär tre minuter.

- ✓ Du får ett försäljningsbetyg direkt.
- ✓ Vi går igenom din butik och dina tre största konkurrenter: vilka annonser de kör, vad deras kunder klagar på och var du kan vinna.
- ✓ Du får tre konkreta nästa steg, i den ordning vi själva skulle börja.

Den är din att behålla, även om du aldrig jobbar med oss. Vi tar bara in två nya företag i månaden, så att varje kund får vår fulla uppmärksamhet.

Gör den gratis analysen på formeraconsulting.com →

P.S. Vi började med att hjälpa folk nära oss som blivit brända av byråer. Allt i den här listan är saker vi själva bygger åt våra kunder varje vecka. Har du frågor om någon punkt är det bara att svara på mejlet.

Formera