



Så förbereder du ditt företags e-butik inför Black Friday



Marknadsföring

Tänk på att marknadsföra dig i olika kanaler. Börja med kanaler du redan använder idag. Skickar du till exempel nyhetsbrev till dina kunder? Planera då in så att ett nyhetsbrev med erbjudanden och annan information inför Black Friday skickas ut i god tid. Använder du Google Adwords så fundera ut passande sökord och hur du kan optimera vilka sökord du väljer. De mest givna sökorden är oftast dyra så du kan spara mycket på att tänka smart. Fundera också på nya sätt att marknadsföra dig. Kan ett samarbete med en influencer vara något som kan passa ditt företag?



Prata med dina leverantörer

Se till att förbereda dina leverantörer i god tid så att alla delar av köpprocessen fungerar smidigt och skapar en bra kundupplevelse. Se till exempel till att du har rätt kapacitet så att din webbshop klarar av en ökad mängd besökare. Du bör också säkerställa att du har tillgång till de varor som du säljer så att inte kunderna behöver vänta i onödan på leverans.



Bemanning

Har du tillräckligt med personal på plats för att ta hand om fler kunder och deras frågor? Ett tips är att tänka igenom de vanligaste frågorna och att lägga ut svar på dessa på din webbplats i förväg. Se också till att all information kring betalning och leverans finns lättillgänglig och är tydlig. Det är också viktigt att du har personer på plats som kan hjälpa till att packa och distribuera varor.



Betalning

Erbjud och möjliggör olika typer av betalningar för att tillgodose olika kunders önskemål. Kortbetalning är ett betalsätt som fungerar över hela världen, så på det viset kan du ta emot betalningar även om du har din verksamhet eller kunder utanför Sverige. Att betala med faktura ger många fördelar, inte minst för att det känns tryggt för kunden att få hem varan innan den ska betalas. Faktura möjliggör också för de kunder som inte har pengar just då, att genomföra köp och betala senare genom att dela upp betalningen över en längre period. Vill du erbjuda realtidsbetalning är Swish ett bra alternativ.



Returer och återköp

Många företag är duktiga på alla steg fram till att kunden fått hem varan och betalat för den. Men vad händer i de fall som kunden ångrar sig, vill skicka tillbaka extrabeställda storlekar eller helt enkelt inte är nöjd? När du ökar din försäljning kan också antal återköp och reklamationer öka. Se till att ha tydlig information om hur kunden ska gå tillväga för att göra en retur för att minimera antalet samtal till kundtjänst. Du kan också behöva se över ditt företags rutiner. Det gäller både att ha personer på plats som kan hjälpa till med att ta emot och hantera returnerade varor, och att meddela kunden att returen är mottagen och att en återbetalning kommer ske samt när kunden kan förvänta sig att få den nya varan eller pengarna tillbaka.

Med dessa steg förbereder du din e-handel på ett bra sätt och förbättrar samtidigt kundupplevelsen.

Lycka till på vägen!

Kontakta oss!
lowell.se
0771-85 62 05
klient@lowell.com

[Läs fler tips på vår blogg](#)

Lowell 
tidigare
Lindorff Sverige