

Hva skal til for å øke antall ordre i nettbutikken?

Hvis du er i en fase der det stadig blir vanskeligere å få flere kunder til å handle aktivt i nettbutikken din, kan dette være et tegn på at nettbutikken ikke har utviklet seg i takt med kundenes forventninger og behov. Dette betyr at forretningen din må ta neste steg i digitaliseringsprosessen, slik at man ikke faller fra i kampen om kundene. En nettbutikk som er rigget for å møte morgendagens krav og forventninger har mulighet til å høste store gevinster, og her er noen av tiltakene, løsningene, og funksjonene du bør få på plass for å holde tritt med kundene:

Her er vår guide!



1

Egne priser og tilbud i nettbutikken til faste kunder

Enter du selger til bedriftsmarkedet (B2B) eller privatmarkedet (B2C) med faste kunder, kundegrupper eller kundeklubb, bør eksisterende løsning kunne tilby skreddersydde priser og tilbud.

- Løsningen bør kunne tilby "andre priser og tilbud" til returnerende kunder som logger inn.
- Kundene må aldri oppleve at de kan få bedre priser via andre kanaler som telefon og mail. Sørg for at nettbutikken er stedet de kan oppdrive de aller beste tilbudene, hvis ikke kommer de ikke til å bruke nettbutikken.
- Løsningen må kunne håndtere både B2B og B2C kunder på en god måte i samme nettbutikk-løsning.

2

Skape en god hybrid av B2C & B2B nettbutikk

Mange selger til både B2C & B2B segmentet. Hvis du opplever at nåværende løsning ikke tillater deg å møte begge segmenter på en effektiv måte bør du vurdere å bytte til en løsning som kan bidra med følgende:

- Muligheten til å jobbe med innhold og produktinformasjon i ett og samme system, som igjen er integrert med relevante eksterne datakilder.
- En felles integrasjonsløsning for automatisert håndtering av ordre.
- Skape en ulik handleprosess for B2B & B2C ved gjennomføring av ordre i nettbutikken. B2C & B2B kunder skal for eksempel ofte ha ulike betalingsmåter, fraktoalternativer, og fraktpriser.

3

Effektivisering av unødvendig manuelt arbeid og vedlikehold

Hvis for mye punching og manuelt arbeid stjeler tid som kunne blitt brukt på optimalisering av nettbutikken, er dette et tegn på at tiden er inne for å bytte løsning.

- Den samme dataen bør aldri måtte oppdateres i mer enn ett system.
- Integrerte systemer med automatiske oppdateringer når data oppdateres i ett av systemene vil redusere tidkrevende manuelt arbeid betraktelig.
- En slik løsning vil dessuten kunne videreutvikles ved behov for nye integrasjoner.

4

Elmininer dårlig hastighet

Dårlig hastighet i nettbutikken er utelukkende negativt for forretningen din, og hvis du blir værende på en løsning som ikke er rask nok vil du oppleve følgende:

- Du vil miste salg fordi nettbutikken oppleves som for treg av sluttkunden.
- Du vil kaste bort unødvendig tid når du jobber med administrasjon av nettbutikken
- Det vil ta lang tid før oppdateringene du gjør som administrator vises til sluttkunden.

5

Kvitt deg med samarbeidspartnere som ikke lever opp til forventningene dine

Når man driver nettbutikk kan være mange årsaker til at man bør avslutte et samarbeid med en parter, og her er noen av de mest åpenbare årsakene:

- Partneren har ikke ønsket kompetanse og kapasitet til å tilfredstille dine behov for å utvikle forretningen.
- Partneren har ikke utviklet seg i takt med markedet, og videreutvikler ikke nettbutikkplattformen i tilstrekkelig grad.
- Partneren kan ikke bistå som rådgivere når du har behov for å diskutere videreutvikling av nettbutikken.

6

Bytt til en løsning som tillater deg å tilby en unik kundeopplevelse med unikt innhold

Muligheten til å tilby skreddersydde innhold og informasjon til forskjellige kunder blir viktigere og viktigere. På jakten etter en ny nettbutikk-løsning bør du derfor se etter en løsning som gjør følgende mulig:

- Skape unike landingssider og produktkategorier for spesifikke kunder eller kundegrupper.
- Muligheten til å kunne håndtere avtaleprodukter på en god måte, og sørge for at nettbutikken gjenspeiler deres kundeavtaler korrekt slik at den kan brukes fullt ut.
- Skreddersy innhold på forsiden og "Min side".

Tilfredsstill kundenes krav til den digital ordreprosessen

Til syvende og sist er det kundenes prefereanser det koker ned til, og her er noen av mulighetene de ønsker å ha i nettbutikken din:

- Kunne legge inn spesifikke ekstradetaljer på ordren, enten det er på ordrelinjen eller på ordren i sin helhet (ordrehodet).
- Effektiv bulk-bestilling (mest for storkunder).
- Muligheten til å bruke "handlelister" i nettbutikken. Handlelister skal kunne deles, kjøpes, opprettes og endres raskt og enkelt.
- Håndtere ulike roller i innkjøpsprosessen. Noen skal kunne bestille, mens andre bare skal godkjenne eller se over ordren.

Sist men ikke minst

Nettbutikken er et viktig verktøy for selvbetjening, mersalg, bedre kundetilfredshet og effektivisering i form av "en-til-mange" kommunikasjon og automatisering av manuelle prosesser. Ønsker dere bistand med å oppnå disse gevinstene med netthandel? Ta kontakt med oss!

Ønsker du noen netthandelsråd på veien videre?

Besvar gjerne vår korte netthandelstest, og motta tilpassede råd om hvilken løsning vi mener vil passe ditt forretningsbehov akkurat nå.

[Testen finner du HER](#)

