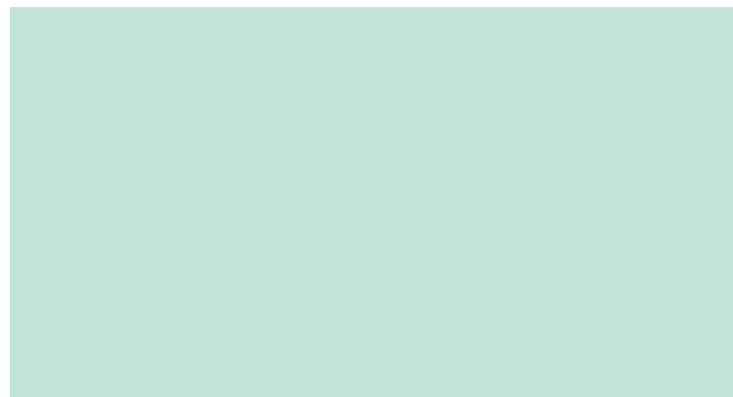
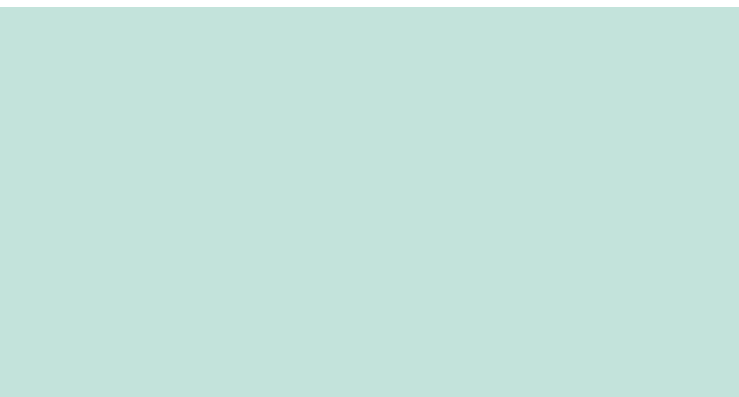
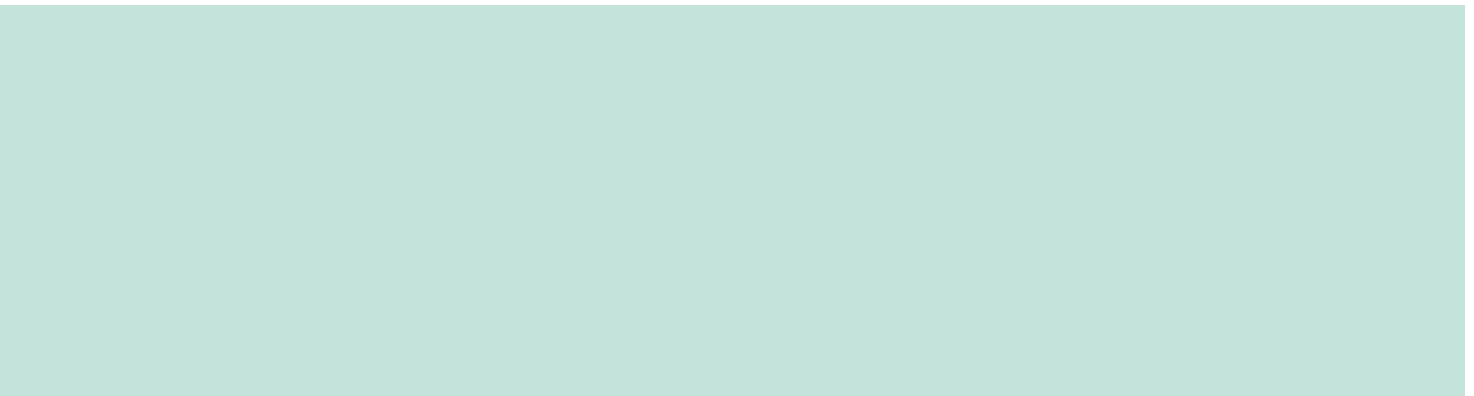


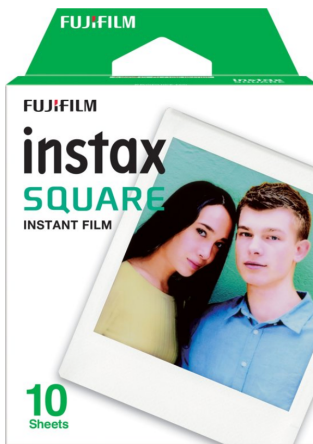


5 VOORBEELDEN HOE JE DE KLANT WAARDE VERHOOGD





VOLUMEKORTING



Kies je aantal artikelen in verpakking

☐ 10 ☐ 20

9,99



Kies je aantal artikelen in verpakking

☐ 10 ☒ 20

17,95

Volumekorting is een manier om je klantwaarde in een korte tijd een boost te geven. Je verleid de klant om meer van hetzelfde te kopen door hier een korting voor te geven.

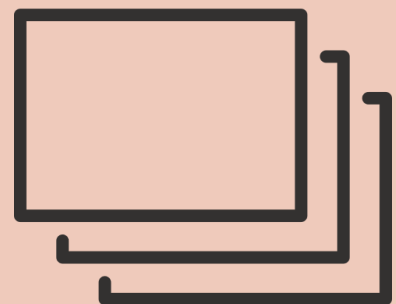
Vaak was de klant niet eens van plan om meerdere te kopen maarja door deze mooie korting kunnen ze het niet laten liggen. Want misschien kunnen ze inderdaad wel een extra item gebruiken.

Deze vorm van korting kan natuurlijk niet voor ieder product even goed werken. Als je dit voor een auto gaat aanbieden is de kans niet heel groot dat iemand een tweede auto gaat kopen ;)

Wanneer kan je dit gebruiken:
Producten waar iemand er meerdere van nodig heeft.

Voorbeelden van producten:

- Tandpasta
- Bloemen
- Sokken
- Borden
- Stoelen





UPSELLS

	Huidig product		
	 Philips FC8723 Performer Expert ✓ op voorraad ★★★★☆ 9 reviews	 Bosch BSGLE5319 ✓ op voorraad ★★★★☆ 2 reviews	 Miele Complete C1 Tango Sprintblauw ✓ op voorraad ★★★★☆
Stofopvang	Met zak	Met zak	Met zak
Vermogen	650 watt	700 watt	800 watt
Snoerlengte	8 meter	12 meter	7 meter
HEPA-filter	HEPA 13		
Parketborstel	✗	✓	✗
	€ 143,65 	€ 189,- 	€ 189,- 

Upsellen wordt vaak verward met cross-sellen. Deze bespreken we later in dit e-book. Bij upsellen verkoop je de klant een duurdere versie van het product.

Dus stel de klant wil voor een basic product gaan en je zorgt dat hij of zij het premium product koopt.

Dit wordt tegenwoordig ook vaak gedaan in de cursus branch. Je download een e-book en op de volgende pagina wordt je een aanbod gedaan voor een cursus over hetzelfde onderwerp.

Het werkt heel goed voor je ideale klant want je ideale klant is op zoek naar een oplossing voor zijn probleem. Jouw producten geven de oplossing voor dat probleem. Wanneer jij hem je beste product aan kan bieden kan jij hem ook op de beste manier helpen.

Wanneer kan je dit gebruiken:
Voor je ideale klant

Voorbeelden van producten:

- Scooter
- Auto
- Computer
- Koelkast
- Bank





CROSS-SELLS

IS DIT MISSCHIEN NOG WAT VOOR JE?

NIEUW

N'JOY PROTEIN BAR
XXL NUTRITION

Alles wat je zoekt in een eiwitreep... N'Joy!

Vanaf €1,89
★★★★★ (10)
Selecteer


PROTEIN CHIPS
XXL NUTRITION

Verantwoord snacken doe je met Protein Chips!

€1,89
★★★★★ (16)
Selecteer


PROTEIN BITES
XXL NUTRITION

Heerlijke eiwitrijke Protein Bites

€0,99
★★★★★ (43)
Selecteer


LIGHT SAUS
XXL NUTRITION

Heerlijke vetvrije, suikervrije light saus, met nog geen 5 kcal per portie.

Vanaf €3,99
★★★★★ (252)
Selecteer

Een cross-sell is wanneer je een bestaande klant of iemand die iets toevoegt aan zijn winkelmandje een extra ander product wilt verkopen.

Dit product hoeft niet perse bij het huidige te passen. Het kan ook iets totaal anders zijn.

Dit werkt echt heel goed als je de klant iets extra's verkoopt wat goed bij het huidige product hoort. Stel je verkoopt een laptop dan wil de klant waarschijnlijk ook een laptop hoes, zodat de laptop intact blijft. En een muis kan ook nog.

Er zijn veel mogelijkheden bij cross-sellen je kan namelijk ook een random product aanbieden wat bijvoorbeeld populair is op je webshop of een product met een leuke deal.

Wanneer kan je dit gebruiken:
Om het 'pakket' compleet te maken

Voorbeelden van producten:

- Scooter
- Computer
- Eten
- Fitness artikelen

Eigenlijk kan je dit bij ieder type product doen. Je kan dit ook visualiseren door relevante producten te laten zien onderaan de product pagina.





BUNDELEN



AANBIEDING



In dit voorbeeld wordt gebruik gemaakt van bundelen. Bij deze verkoopvorm voeg je meerdere items samen waardoor een pakket wordt gevormd.

Dit pakket wordt tegen een voordelige prijs verkocht en is dus ook erg aantrekkelijk voor de klant. Je kan namelijk korting geven omdat je de items tegelijk verstuurd in plaats van apart.

Zorg ervoor dat het pakket een leuke pakkende naam heeft. Daarnaast kan je creatief zijn wat voor pakket je aanbied.

Je kan er voor kiezen om een populair product met een nieuw product te koppelen zodat deze gepromoot wordt. Of je maakt een bundel van producten die vaak samen worden gekocht en zorgt ervoor dat deze nog aantrekkelijker wordt.

Wanneer kan je dit gebruiken:
Om het 'pakket' compleet te maken + promotie van nieuw product.

Voorbeelden van producten:

- Computer
- Makeup artikelen
- Toilet artikelen
- Boeken





2E HALVE PRIJS



Deze vorm van korting wordt veel gebruikt bij de kruidvat, etos, kleding, etc. En is vergelijkbaar met 1+1 en 2 halven 3 betalen.

Veelvoudig gebruik hiervan zorgt ervoor dat klanten niet tegen de 'normale' prijs meer gaan kopen en gaan wachten op de sale. Gebruik dit dan ook op een slimme manier en niet om snel even meer omzet te krijgen.

2e halve prijs kan heel goed werken om bijvoorbeeld nog een t-shirt te verkopen maar doe dit in combinatie met bijvoorbeeld een tijdgebonden korting of een dag gebonden korting zoals alleen op black friday.

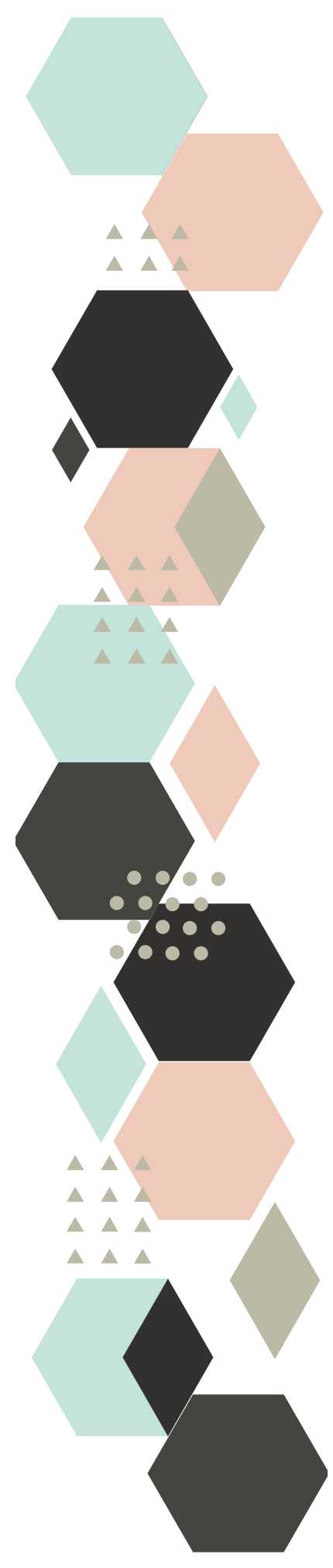
Daarnaast om slim van deze manier gebruik te maken kan je ervoor kiezen in het geval van het t-shirt om de nieuwe collectie NOOIT in de sale te zetten en dit alleen te doen voor de 'oude' collectie. Hierdoor heb je geen prijs afbreuk.

Wanneer kan je dit gebruiken:
Boost van je sales, snel door je voorraad heen willen omdat de nieuwe collectie eraan komt bijv.

Voorbeelden van producten:

- Makeup artikelen
- Toilet artikelen
- Kleding
- Fitness artikelen



A vertical column of overlapping geometric shapes, including hexagons and diamonds, in teal, orange, black, and olive green. Some shapes contain small triangles or dots.

**WIL JE LIEVER HET
OPTIMALISEREN
VAN JE WEBSHOP
UITBESTEDEN AAN
EEN ERVAREN EN
KUNDIG TEAM?**

**WIJ STAAN VOOR
JE KLAAR OM JE
MARKETING UIT
HANDEN TE NEMEN.**

**PLAN VANDAAG
NOG JE GRATIS
INTAKEGESPREK IN**

AMY@THEECOMMAGENCY.NL

A logo consisting of three overlapping circles forming a stylized leaf or flower shape.

**THE
ECOMM
AGENCY**