



Optimerad Produktstruktur

*Strukturerera upp bland era
produkter och sälj mer*

Vikten av en optimerad produktstruktur

När det gäller e-handel är det viktigt att förstå att en välorganiserad webshop inte bara gör det enklare för kunderna att hitta vad de söker, utan också ökar chanserna för merförsäljning och korsförsäljning.

I den här snabbguiden ska vi därför gå igenom några effektiva och enkla sätt att strukturera produkterna i din webshop, inklusive *varianter, strukturprodukter och konfigurationsartiklar*, för att förbättra kundupplevelsen och maximera försäljningen!

VARIANTER

Enkla val, stora möjligheter

När du säljer produkter som finns i olika storlekar, färger eller material kan varianter vara det bästa alternativet att strukturera dem på. Det innebär att istället för att göra varje färg av en mössa till vars en egen produkt, kan du använda varianter av en “grundprodukt” för att låta kunderna välja de egenskaper de föredrar direkt på produktsidan. På så sätt får du en tydlig och ren produktlista som kunden lättare kan navigera sig på.



| LÄGG I VARUKORGEN ▾ |
|---------------------|
| Brun |
| Blå |
| Svart |

Varianter!

Ska du använda varianter, så tänk på att inkludera tydliga bilder och detaljerad information om varje enskild variant för att hjälpa kunderna med sitt köpbeslut. Genom att på detta sätt organisera varianterna under en och samma produkt skapar du en mer smidig köpupplevelse som minskar risken för att kunderna lämnar sidan eller överger kassan.

STRUKTURPRODUKTER

Förbättra produktupptäckt och navigering

Strukturprodukter är perfekt för att presentera relaterade produkter på ett sätt som inte bara lockar kunderna utan också ökar chanserna för ytterligare försäljning. Med strukturprodukter kan du gruppera artiklar som hör ihop, till exempel kläder som passar ihop i en outfit eller elektronikprodukter som bildar ett paket. Detta ger kunderna möjlighet att köpa flera produkter på en och samma gång, vilket gör det enklare för dem att hitta allt de behöver samtidigt som det ökar försäljningen.

För att optimera användarupplevelsen med strukturprodukter, se till att använda rubriker och bilder som tydligt visar vilka artiklar som ingår i varje paket eller grupp. Dessutom bör du inkludera alternativ för att justera antalet av varje produkt i strukturprodukten, så att kunderna enkelt kan anpassa sina inköp efter sina behov. Vill du merförsälja kan du ge ett avdrag på paketpriset om man köper alla produkter tillsammans.

SPARA 317 KRONOR!

VINTERPAKETET FÖR BARN 1199:-

JACKA 599:-

BYXOR 549:-

MÖSSA 199:-

VANTAR 169:-

KONFIGURATIONSARTIKLAR

Skapa personliga köpupplevelse

För vissa produkter är kundens personliga preferenser avgörande för att fatta ett köpbeslut. Konfigurationsartiklar är ett fantastiskt verktyg för att göra detta möjligt. Med konfigurationsalternativ kan kunderna anpassa produkten efter sina önskemål genom att välja olika alternativ, till exempel färg, mönster, tillbehör och funktioner. Genom att låta kunderna designa sina egna produkter skapar du en unik köpupplevelse som lockar till interaktion.

För att effektivt implementera konfigurationsartiklar är det viktigt att använda en användarvänlig och interaktiv gränssnitt som tydligt visar de olika alternativen och dess påverkan på priset och produktens egenskaper. Det är också bra att inkludera tydliga beskrivningar och visuella representationer av de olika konfigurationsalternativen, så att kunderna kan se hur deras val påverkar den slutliga produkten.





Bygg långsiktiga relationer!

Sammanfattningsvis är en smart produktstruktur en avgörande faktor för att förbättra kundupplevelsen och öka försäljningen. Genom att använda varianter, strukturprodukter och konfigurationsartiklar kan du erbjuda kunderna enklare val, möjligheter att upptäcka nya produkter och en personlig shoppingupplevelse. Tänk på att hålla din webshop organiserad, tydlig och användarvänlig för att locka besökare att stanna kvar längre och öka chanserna att de fullföljer sina köp.

Vi hoppas att dessa tips hjälper dig att förbättra produktstrukturen i din webshop och öka din försäljning.