



# Ota kaikki irti Verkkokaupastasi

*Parhaiden käytäntöjen opas*



## Kuinka pääsen alkuun?

Phorestin verkkokauppa on tehokas tapa jatkaa myyntiä myös liikkeen aukioloaikojen ulkopuolella. Phorest synkronoi automaattisesti olemassa olevan tuoteluettelosi luodakseen verkkokaupan tuoteluettelon. Katso kuinka nopeasti voit [ottaa verkkokaupan käyttöön](#) ja tutustu näihin **8 vinkkiin**, jotta saat kaiken irti verkkokaupastasi.



## Miksi verkossa myyminen on tärkeää yrityksellesi?

Nopea katsaus muutamiin tärkeisiin tilastoihin:

- 1.** **38%** kuluttajista tekee **vähittäiskaupan ostoja kampaamostaan** – joko verkossa tai liikkeessä, mikä tekee siitä kuluttajien **yleisimmän kanavan** ostaa hius- ja kauneustuotteita.
- 2.** **29%** kuluttajista ostaa hius- ja kauneustuotteita verkosta.
- 3.** **Yksi kolmasosa** kampaamon vähittäismyynnistä tapahtuu **verkossa**.
- 4.** Phorest asiakkaat jotka avaavat verkkokaupan, näkevät **keskimäärin 50% kasvun** vähittäiskaupan myynnissä ensimmäisen vuoden aikana.

# 8 Tärkeää Askelta

Saadaksesi Kaikki irti **Verkkokaupastasi**

1.

## Ylläpidä Tarkkaa Tuoteluetteloa

Vältä hämmennykset pitämällä verkkokauppasi ajantasalla. Huomioi toimitustasojen muutokset, uudet tuotteet, poistuneet tuotteet, jne. varmistaaksesi, että tietosi ovat ajantasalla verkkokaupassa.

\*Katso [täältä](#) kuinka voit muokata tuotelistaa verkkokaupassasi.

2.

## Korkealaatuiset Kuvat

Käytä korkealaatuisia kuvia, joiden tyyli on yhtenäinen ympäri verkkokauppaasi.

Tutkimus on osoittanut, että 30% ostajista eivät osta tuotetta verkkokaupasta jos tuotteesta ei ole kuvaa tai kuva on huonolaatuinen. [Lähde.](#)

\*Lue [täältä](#) kuinka voit lisätä tai poistaa tuotekuvia.

3.

## Yksityiskohtaiset Tuotekuvaukset

Muista lisätä lista tuotteen eduista. Tämä auttaa asiakkaitasi tekemään parhaan päätöksen itselleen.

**46%** ostajista ei osta tuotetta, josta puuttuu yksityiskohtainen tuotekuvaus. [Lähde.](#)

\*Lue [täältä](#) kuinka muokata tuotteita verkkokaupassasi.

4.

## Tarjota Ilmainen Toimitus Tilauksille, Jotka Ylittävät Tietyn Summan

Tutkimuksessa **lähes puolet** ostajista sanoi, että ensisijainen syy verkko-ostoksesta luopumiseen oli ilmaisen toimituksen puuttuminen, kun taas yritykset joilla oli ilmainen toimitus käytössä näkivät 30% nousun verkko-ostoissa. Kun ilmaisen toimituksen raja on asetettu, kuluttaja todennäköisesti kuluttaa enemmän saavuttaakseen rajan. [\(Lähde\).](#)

\*Lue [täältä](#) kuinka lisätä ilmainen toimitus ostoille, jotka ylittävät tietyn summan.

*“Johdonmukaisuus on avain loistavaan käyttökokemukseen.”*

# 5.

## Sisällyttä liikkeestä nouto

Tämä on loistava tapa lisätä joustavuutta verkkomyynnin strategiaan. Liikkeestä noutoa voi käyttää vaihtoehtoisesti toimitusten sijaan kiireisinä aikoina tai sen voi tarjota vaihtoehtona toimituksen rinnalla tai yksinkertaisesti lisätä käteväksi vaihtoehdoksi asiakkaille.

\*Lue [täältä](#) kuinka ottaa liikkeestä nouto käyttöön.

### Vinkki

Jos sinulla on tilaus, joka on **liikkeestä nouto**, lisää muutama **näytekappale** asiakkaan tilaukseen ja kerro, että kyseiset tuotteet ovat myynnissä liikkeessäsi jos he ovat kiinnostuneita ostamaan.

### Vinkki

Miksi et kohdistaisi asiakkaisiin, kenellä on **ajanvaraus ensi viikolla**? Lähetä sähköpostikampanja, joka sisältää **alennuskoodin** kyseisille asiakkaille. Aseta **liikkeestä nouto** toimitus vaihtoehdoksi, jolloin he voivat noutaa verkkokaupan tilauksen kun he tulevat varattuun palveluun.

*“94% kuluttajista sanoo, että positiivinen asiakaskokemus saa heidät todennäköisemmin ostamaan uudelleen.”* [\(Lähde\)](#)

# 6.

## Luo Kampanja

Kampanjan luominen on välttämätöntä sekä uusien, että palaavien asiakkaiden houkuttelemiseksi. Rajoitetun ajan **alennuskoodi** sähköposti / tekstiviesti kampanjan luominen on suora tapa kasvattaa myyntiä ja markkinoida liikettäsi uusille asiakkaille. Kiinnostus alennuskoodia kohtaan on kasvanut huomattavasti. Hakujen määrät ovat kasvaneet 100% viimeiseltä vuodelta. [\(Lähde\)](#).

\*Lue [täältä](#) kuinka luoda verkkokaupan kampanja.

### Vinkki

Jos käytät **kampanjakoodia** yhdessä **'ilmainen toimitus yli x summan'** kanssa, saat korkeammat tilausmäärät, sillä asiakkaat ostavat todennäköisesti enemmän saavuttaakseen ilmaisen toimituksen.





## Vinkki

**Haluatko helposti ja nopeasti tyhjentää tietyt tuotteet varastostasi?**

*Seuraa näitä ohjeita:*

- (a)** Luo lyhytaikainen alennuskoodi-kampanja liikkeessäsi.
- (b)** Deaktivoi kaikki muut tuotteet verkkokaupastasi alennuskoodin ajaksi, jätä vain tuotteet, joista haluat päästä eroon.
- (c)** Ota liikkestä nouto käyttöön vain tälle ajalle, jotta sinun ei tarvitse käyttää aikaa ja rahaa postituksiin ja paketointiin.
- (d)** Lähetä sähköpostikampanja asiakkaillesi, joka sisältää alennuskoodin ja sen voimassaoloajan.

***“Vähittäiskaupan tuotemarginaalit kampaamoissa ovat 4-5 kertaa korkeammat kuin palvelumarginaalit”***

(Phorest)

## 7. Käytä Markkinointityökaluja Hyödyksesi

Voit löytää laajan valikoiman valmiita sähköposti ja tekstiviesti malleja Phorest markkinointi-sivulta. Niitä on helppo muokata, räätälöidä ja lähettää asiakkaille.

Ei ole parempaa tapaa olla yhteydessä asiakkaisiin kuin lähettää markkinointikampanja sähköposti tai tekstiviesti, joka on räätälöity asiakkaiden mukaan ilmoittamaan heille alennuksista. Räätälöi viesti esimerkiksi heidän mukaan, jotka tekivät viimeiseksi ostoja, kanta-asiakkaiden tai sitten kaikkien asiakkaiden kesken.

\* Lue [täältä](#) ohje kuinka luoda sähköposti- ja tekstiviestikampanjoita.

## Vinkki

Kampaamot myyvät enemmän tuotteita kun he lähettävät markkinointikampanjan, joka sisältää lyhytaikaisen alennuskoodin. Kannattaa kokeilla!

# 8.

## Mainosta Sosiaalisessa Mediassa

Varmista, että lisäät sosiaalisen median sivuille, (mukaan lukien Instagramin bio) linkin verkkokauppaasi..

Alennuskoodien käyttäminen julkaisuissa ja tarina-osioissa on ilmainen ja tehokas tapa luoda innostusta. Linkkien lisääminen, jotka vievät verkkokauppaasi varmistaa, että ihmiset voivat vierailla verkkokaupassasi välittömästi ja hyödyntää saatavilla olevia erikoistarjouksia ja alennuksia.

\*Löydät [täältä](#) lisää hyödyllisiä vinkkejä siitä miten markkinoida verkkokauppaasi sosiaalisessa mediassa.

### Vinkki

Luo QR koodi verkkokauppaasi linkille ja lisää se tulostettuihin kampanjamateriaaleihin liikkeessäsi.

### Vinkki

Anna jokaiselle stylistille oma uniikki rajoitetun ajan voimassa oleva alennuskoodi, jonka he voivat julkaista heidän sosiaalisen median kanavissa. Tämä on loistava tapa lisätä kanssakäymistä seuraajien kanssa, mikä voi lopulta johtaa uusiin uskollisiin asiakkaisiin. Valitse 1 stylisti viikossa, joka vaihtuu viikoittain, jotta saat jatkuvasti uusia kiinnostuneista asiakkaita.



Ota yhteyttä Phorest tiimiimme jo tänään oppiaksesi lisää **PhorestPay** ominaisuuksista.

Klikkaa [tästä](#) varataksesi ilmainen demo.