

Sådan laver du digitalt salg

1.

Opret en profil - eller brug den, du har

For at sælge digitalt, skal du være til stede digitalt. Du har ikke behov for en webshop - de sociale medier hjælper dig. Opret derfor en profil eller log ind på den, du allerede har. En business-profil er ikke nødvendig. Du kan sagtens bruge din private.

2.

Vær ikke alle steder - men vær, hvor du er

Hvor skal du så være henne? Vi anbefaler Facebook eller Instagram, da det er her størstedelen af danske brugere er. Hvis du ikke har kapacitet til at være to steder, så vælg ét. Det er langt bedre, at du er god på ét medie, end middel på to.

3.

Kom ud til dine kunder

Hvis du ikke har et stort netværk på sociale medier, kan du sagtens være med alligevel. Brug hashtags, der er relevante for dit produkt og område til at ramme kunder. Bed venner om at følge og dele. Find relevante grupper, og spørg om du må dele et opslag. Hæng en seddel i døren til dem, der går forbi og skriv, at de kan købe online.

4.

Få gang i Mobilepay MyShop

Når du sælger online, skal du også have online betaling. Hvis du ikke allerede er på Mobilepay, så opret dig. Kunderne er vant til at bruge app'en, og det er nemt at komme i gang.

5.

Vis produkterne

Før et køb, vil man se produktet. Derfor: Vis produkterne gennem billeder og video. Lav en virtuel tur rundt i butikken. Tag billeder af enkelte produkter og skriv pris og anden info. Lav en video, hvor du demonstrerer produktets kunnen. Alt, du skal bruge, er en telefon.

6.

Brug dig selv

Vis kunderne, hvem der står bag forretningen. Kunderne køber et produkt, men det tilføjer en ekstra dimension til købeoplevelsen at vide, hvem man har købt af. At vide, hvem man støtter i en svær tid. Undgå medlidenhed, vis at du kæmper!

7.

Giv rabat og sælg gavekort

Tænk kreativt. I en svær tid, må man prøve noget nyt. Det kan godt være, det ikke er alt, der virker, men prøv, prøv, prøv. Giv en rabat på et populært produkt - f.eks. med en tidsbegrænsning, så folk skal købe nu. Sælg et gavekort til en ydelse, der kan indløses senere.

8.

Vær realistisk

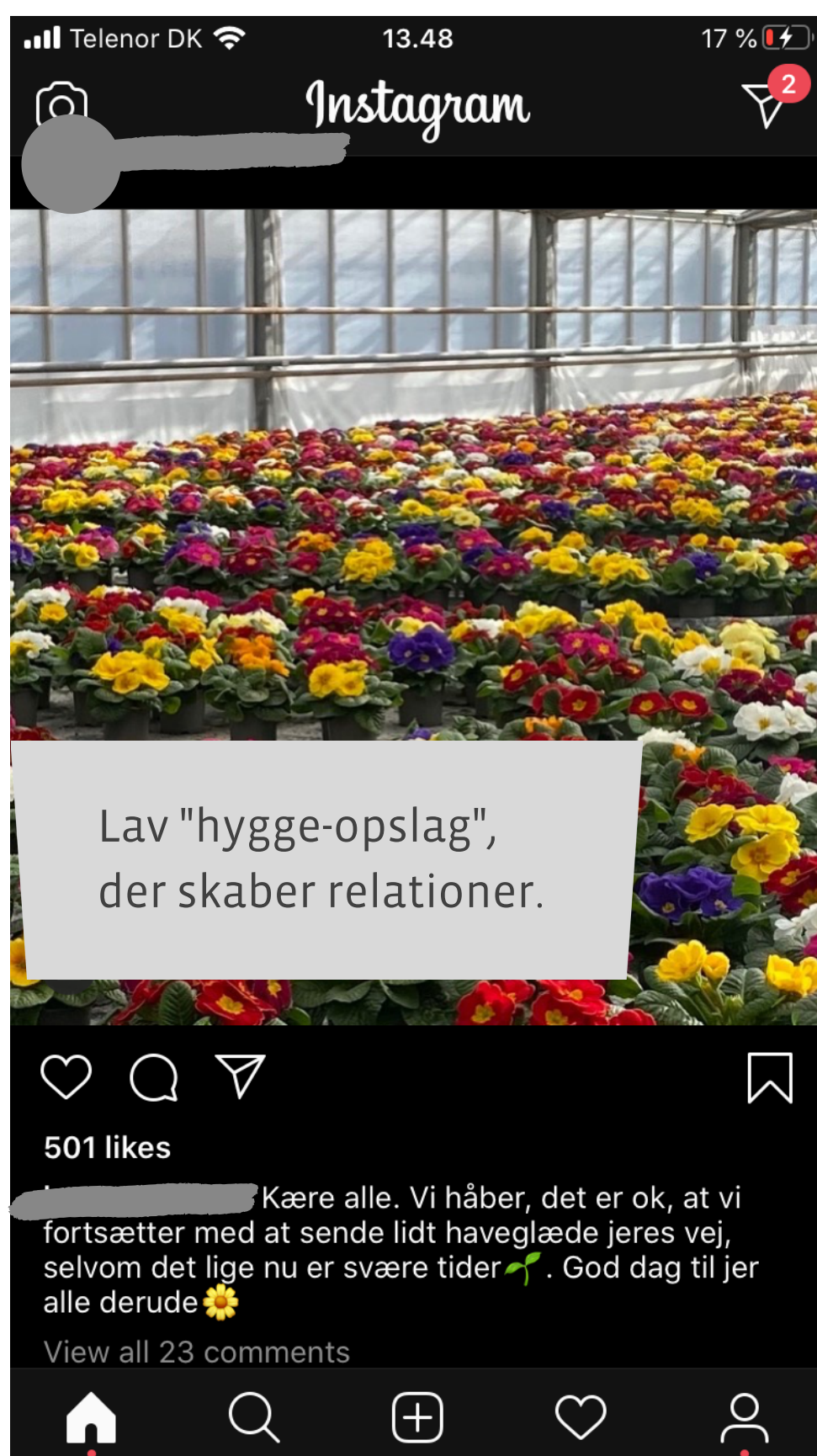
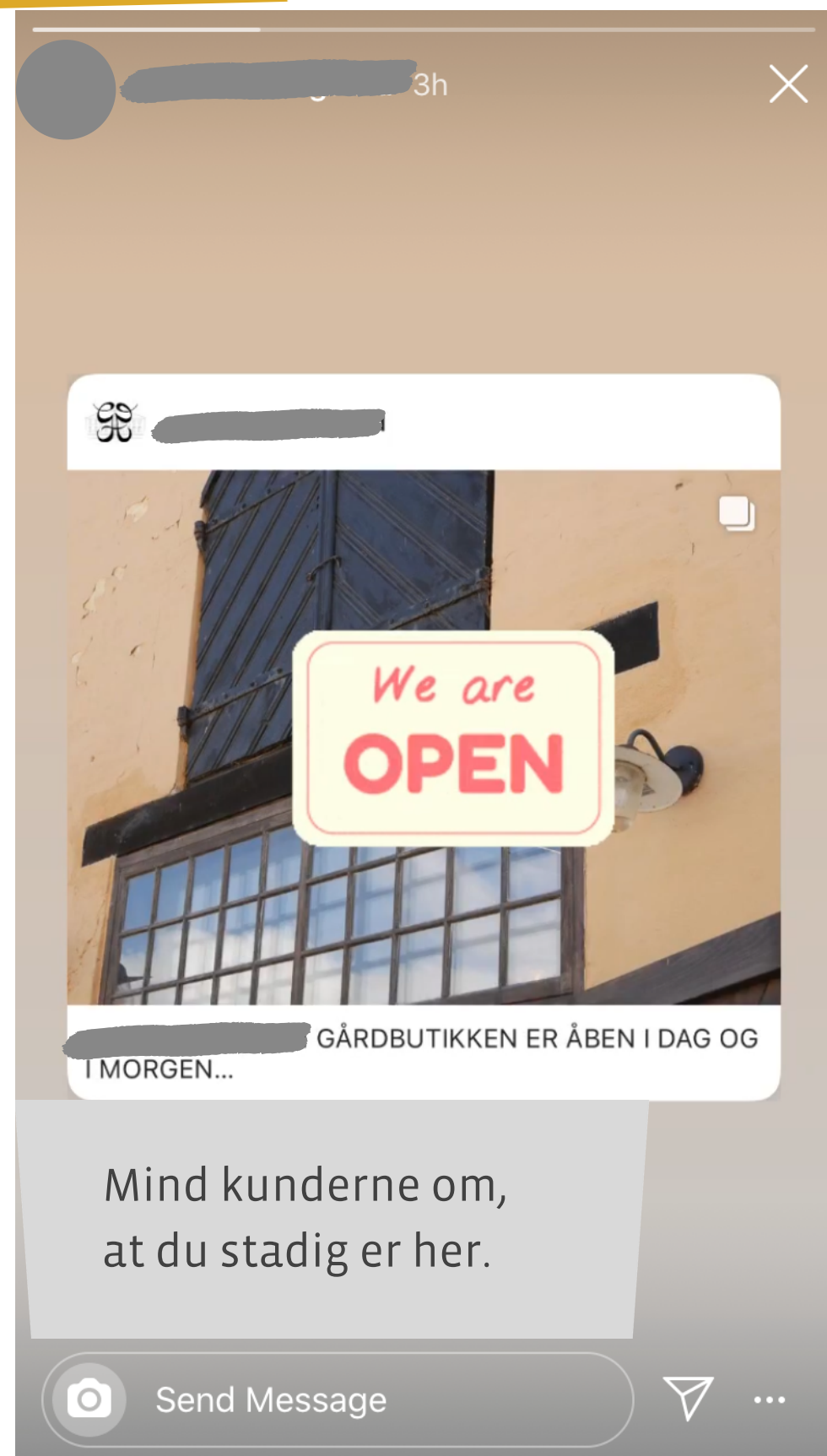
Husk at være realistisk omkring dit salg. Der er ingen garanti for, at du går viralt med din profil og får udsolgt på ingen tid. Men måske er den digitale indsats lige det, der skal til, for at din forretning klarer sig igennem en rigtig svær situation.

Kontakt os

på stn@visitnordsjaelland.com
så vender vi tilbage hurtigst muligt

VisitNordsjælland 

Vi har samlet inspiration til dig



Kontakt os

på stn@visitnordsjaelland.com
så vender vi tilbage hurtigst muligt

VisitNordsjælland

"Det vigtigste er, at du viser kunderne, du eksisterer. At du opdaterer ofte, løbende og autentisk."

Hvis du vil vide mere

Sælger du mad?

<https://www.foedevarestyrelsen.dk/Nyheder/Aktuelt/Sider/Nyheder%202020/Corona-lukkede-restauranter-f%C3%A5r-nemmere-ved-at-begynde-salg-af-take-away.aspx>

Her er, hvad andre har gjort

<https://www.dr.dk/mad/artikel/kriseramt-restaurant-bliver-lagt-ned-af-kunder-det-er-helt-sindssygt>

Udførlig guide til salg på sociale medier

<https://elberth.dk/lille-erhvervsdrivende/>

Instagram for begyndere (engelsk)

https://www.youtube.com/watch?v=_wo5C9qh4xE

Instagram Stories for begyndere (engelsk)

<https://www.youtube.com/watch?v=U5io2yWZqEU>

Sælg gennem private beskeder på Instagram (engelsk)

https://www.youtube.com/watch?v=9B_EHurWzWQ

Øg salget gennem sociale medier

<https://digitalworks.dk/artikler/salget-via-sociale-medier>

Trin-for-trin guide til Facebook-begyndere

<https://www.aeldresagen.dk/viden-og-raadgivning/hverdagsliv/godt-i-gang-med-it/gode-raad/guide-kom-paa-facebook>

Kom i gang med MobilePay MyShop

<https://www.mobilepay.dk/hjaelp/mobilepay-til-erhverv/mobilepay-myshop/kom-i-gang/hvordan-faar-jeg-mobilepay-myshop-i-min-virksomhed#scroll>

Kontakt os

på stn@visitnordsjaelland.com
så vender vi tilbage hurtigst muligt

VisitNordsjælland 