GØR KLAR TIL BLACK FRIDAY 2021 MED

shipmondo

Indhold

Tak fordi du har downloadet vores whitepaper! 1

Kom i gang 2

Den gode leverings- og returoplevelse 4

Black Friday 11

Den gyldne tjekliste 17

Sæt i gang! 21

Tak fordi du har downloadet vores whitepaper!

Vi er meget glade for, at du har valgt at downloade lige netop vores whitepaper.

Du vil blive mødt af guides, gode ideer og konkrete værktøjer, der alle vil hjælpe dig i gang med Black Friday - for ikke at tale om den tjekliste, vi har udformet til dig i bogens sidste kapitel.

Vi hjælper dig i gang med dine kampagner, giver dig konkrete eksempler, og så sikrer vi, at du bliver helt skarp på den gode leverings- og returoplevelse.

Bag dette whitepaper står Shipmondo-teamet, der har mange års erfaring indenfor e-handel, webshopsystemer, fragthåndtering, udvikling og marketing. Vi arbejder dagligt med at gøre fragthåndtering nem, hurtig og billig for erhvervsdrivende - særligt webshops.

Må dit onlinesalg boome og dit fjerde kvartal blive forgyldt.

God læselyst!

De bedste hilsner
Team Shipmondo

KOM I GANG

Forberedelsen

Intet godt salg, uden god forberedelse. Og det er aldrig for tidligt at gå i gang.

I år forventes det, at Black Friday bliver større end nogensinde før. Det skyldes bl.a., at der er hoppet flere med på webshop-vognen, og kunderne har fået øjnene op for, hvor nemt det er at handle på nettet, efter de sidste år var nødsaget til at prøve det pga. covid-19.

Det betyder dog også, at du skal være klar på stor konkurrence. Der vil være mange om buddet, og det handler derfor om at skille sig ud fra mængden. Det kan være din fordel - og vi skal nok hjælpe dig.

Udnyt potentialet med god og struktureret forberedelse.

Forberedelse, forberedelse, forberedelse… Det er næsten som at høre sin gymnasielærer prædike om, at man skal huske at læse op til eksamen, for forberedelse skaber de bedste resultater. Og ja, vi må nok erkende, at den kære gymnasielærer har ret. Forberedelse skaber virkelig de bedste resultater, og det gør sig også gældende i det fjerde kvartal.

But how to start?
Start altid med at skabe et overblik over begivenheden - og tag højde for andre nærliggende begivenheder. Vi har hjulpet dig på vej her:

- Fredag den **26. nov.**: Black Friday
- Mandag den **29. nov.**: Cyber Monday
- Fredag den **26. nov.** til fredag den **24. dec.**: Julehandlen

Hvis du ikke allerede nu har skrevet datoerne ind i din kalender, så gør det lige. Så er der styr på det.

I de følgende kapitler vil vi have fokus på Black Friday, så du har de bedste forudsætninger for at sparke r** og slutte 2021 med et brag!

Men først dykker vi ned i den gode leveringsoplevelse.

DEN GODE LEVERINGS- OG RETUROPLEVELSE

Den gode leveringsoplevelse

Leveringsmetoder, leveringstid, returfrist og returpolitik i sin helhed er væsentlige parametre for en god købsoplevelse - specielt i Q4. Den gode købsoplevelse vil unægteligt hænge sammen med den gode leveringsoplevelse - og omvendt.

Herunder giver vi dig 3 generelle tips til den gode leverings- og returoplevelse. De gælder selvfølgelig alle sammen uanset hvilken kampagne, du skal i gang med.

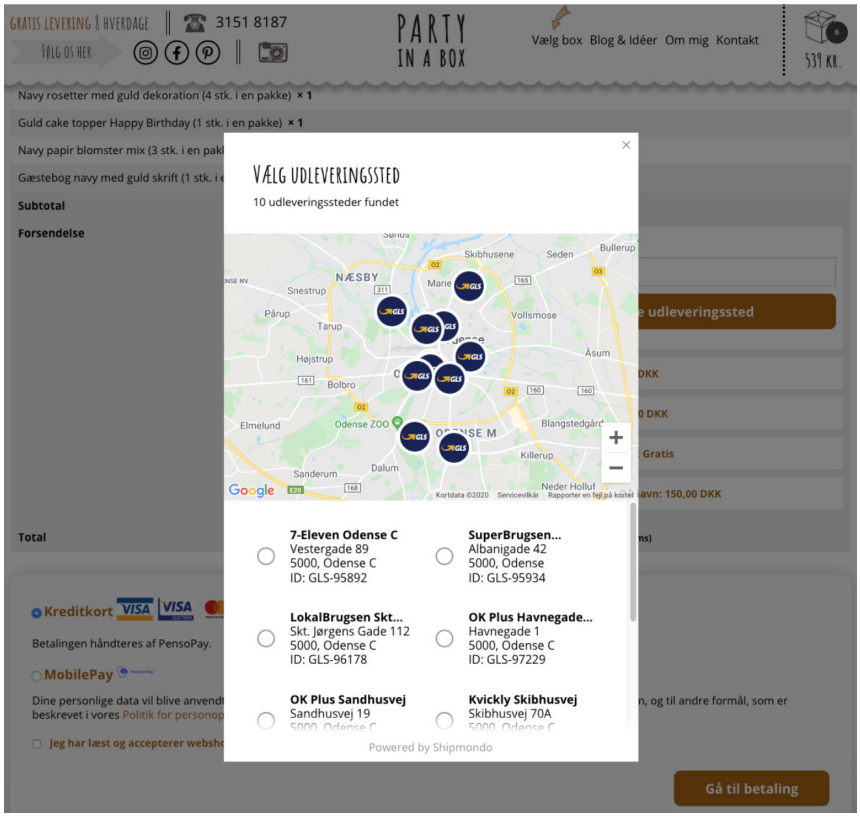
1. Det gode checkout

Som webshopejer er det helligste, du har, dit checkout. Det er her, du kan skabe den unikke købsoplevelse, du mener, dine kunder skal have.
Et godt grundlag for den gode købsoplevelse er:

Flere leveringsmetoder

Når kunden har valgfrihed med at vælge dén metode, der passer bedst, er der skabt et godt grundlag for tilfredshed. Levering til pakkeshop, hjemmelevering eller arbejdspladsen skaber værdi på hver deres måde, så helgarder dig og tilbyd alt det, du kan. Så mister du ikke kunder på det.

Du kan give dine kunder endnu flere muligheder ved at lade dem vælge selv, hvilken pakkeshop de ønsker levering til. Se hvordan Party In a Box bruger Shipmondos fragtmodul:



Under Black Friday, Cyber Monday eller op til jul bliver det især særlig relevant med flere leveringsmuligheder, da det kan skabe større fleksibilitet for kunden i den travle vintertid.

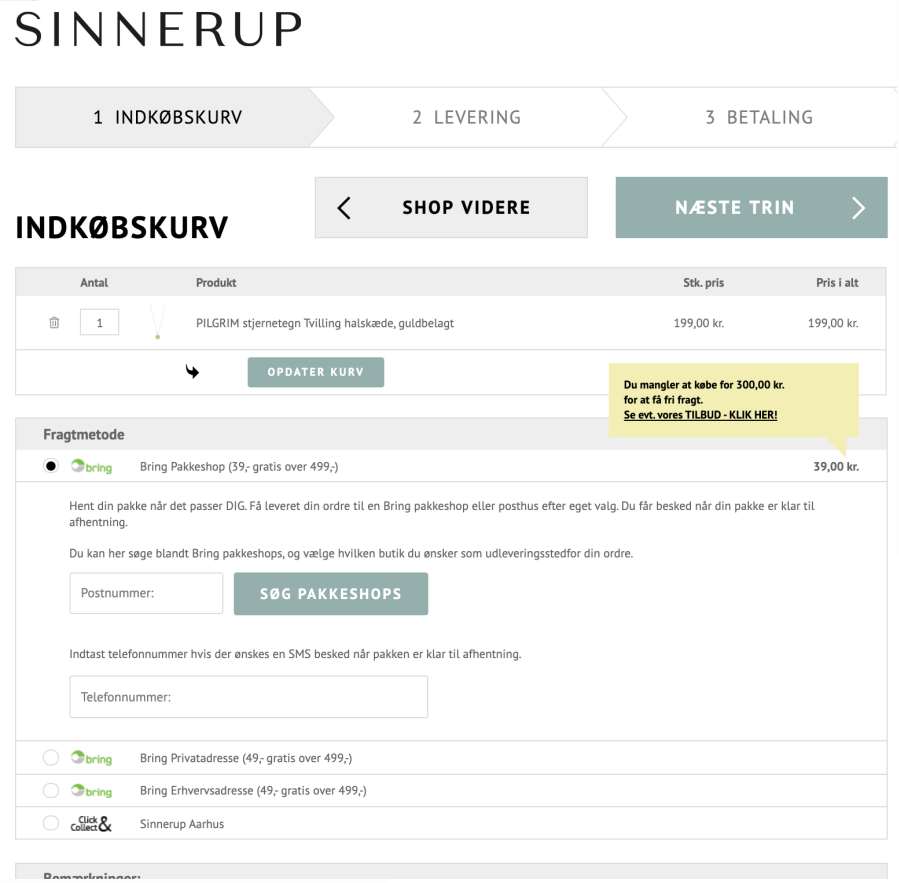
Flere transportører

Flere forskellige transportører er lig med flere forskellige services og valgmuligheder. Og dét er lig med en god købsoplevelse, da kunden kan vælge lige dét, der passer bedst.

Den rigtige fragtpris

Først og fremmest afhænger den korrekte fragtpris af, hvad du sælger. Du kender det sikkert frustrationen, hvis du har købt en vare for 100 kr. og så skal betale 49 kr. i fragt. Overvej derfor altid, hvordan fragtprisen skal være - eller om den skal være gratis over et vis beløb. Tag eventuelt et kig hos dine konkurrenter. Ved at ramme deres prisniveau eller under, gør du din webshop mere konkurrencedygtig. Det er også vigtigt at undersøge, hvad fragten vil koste dig, du kan derfor i vores fragtguide kigge nærmere på de forskellige transportører.

Et godt eksempel er Sinnerups checkout. Her kan du se hvilke fragtmetoder, man kan vælge, samt hvor meget fragten koster - og så teaser de med, at man kan købe for 300 kr. mere for at opnå fri fragt. Det er også et godt trick, der skaber mersalg.



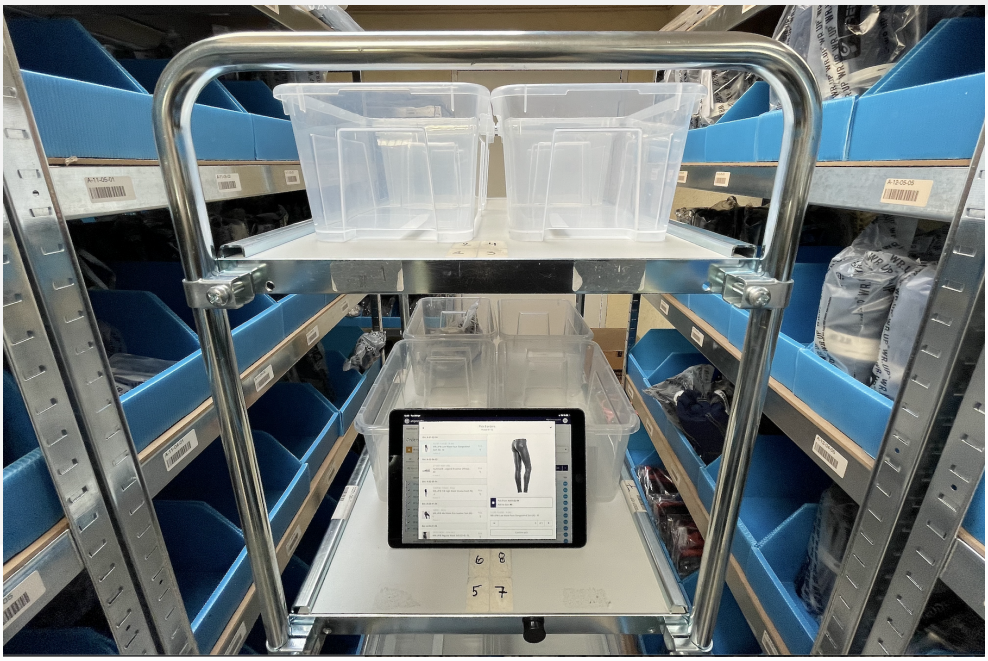
2. Tid og information

Hurtighed og effektivitet er faktorer, du skal mestre. Leveringstiden spiller i særdeleshed en stor rolle, og selvom selve leveringen er ude af dine hænder, kan du alligevel godt sørge for en hurtig ekspedition, så dine kunder kan få deres varer i hænderne inden for kort tid.

Optimér din lagerrutine

Tænk, hvis du kunne plukke varer til flere ordrer på samme tid og samtidig få plukruten optimeret ud fra varenes placering, så du kun skal igennem lageret én gang pr. pluk og på den måde kan spare en masse tid og skridt?

Det er faktisk en mulighed med Shipmondo digitale plukruter.



De fem største fordele ved digitale plukruter er:

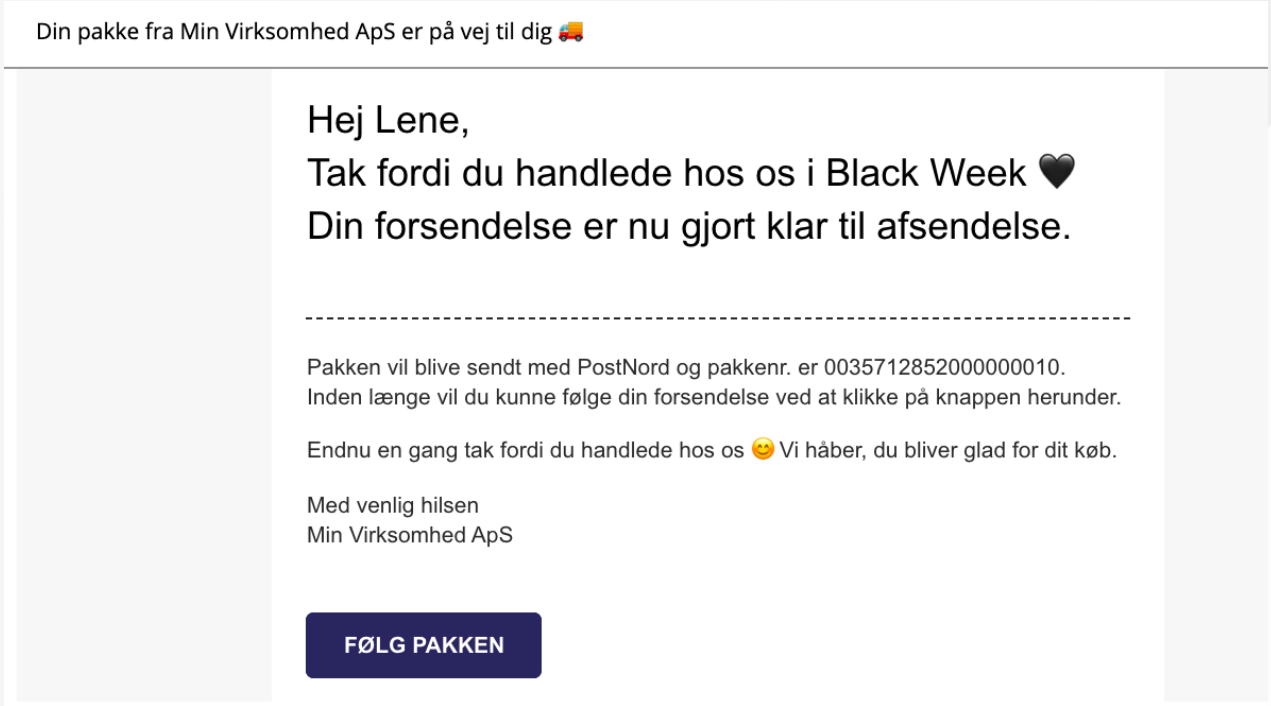
- Pluk med computer, tablet, mobil eller en håndholdt terminal
- Spar utallige skridt med ruteoptimering
- Visning af produktbilleder i plukruten
- Ordretjek: minimer pluk- og pakkefejl med scanner
- Miljøvenlig: spar papir med en komplet digital løsning.

Og som en sidste krølle på stregen, er funktionen **gratis** for alle Shipmondo kunder. Du kan læse meget mere om løsningen, og hvordan det fungerer lige her.

Gennemsigtighed med Track & trace

Information til dine kunder omkring pakkens vej, giver en rigtig god kundeoplevelse. Tilbyd altid tracking af pakken via et trackinglink. Det skaber tryghed, fordi du giver kunden mulighed for at følge med i den præcise gang i processen. Samtidigt giver det mulighed for at vise lidt af din virksomheds personlighed.

Derudover er en god idé at personliggøre leveringsoplevelsen ved at adressere den person, du sender dine ordre-mails til. Det kan du gøre ved at opsætte automatiske personlige beskeder, der for eksempel kan se sådan ud:



Læs mere om den mulighed **her**.

3. Returoplevelsen

Din returpolitik er en væsentlig faktor for, om en kunde vælger at handle hos lige netop dig. Skab derfor en attraktiv og gennemsigtig returproces, der er så nem og enkel som muligt.

Returpolitik

Mange julegaver købes for eksempel på Black Friday, så hav derfor ekstra udvidet returfrist. Det skaber tryghed og værdi og kan i mange tilfælde medføre, at kunden får trykket på Køb-knappen.

En god returpolitik skal også indeholde klar og tydelig information om, hvordan returprocessen foregår, og hvornår kunden kan forvente at få beløbet tilbagebetalt. Læs flere tips om den gode returpolitik **her**.

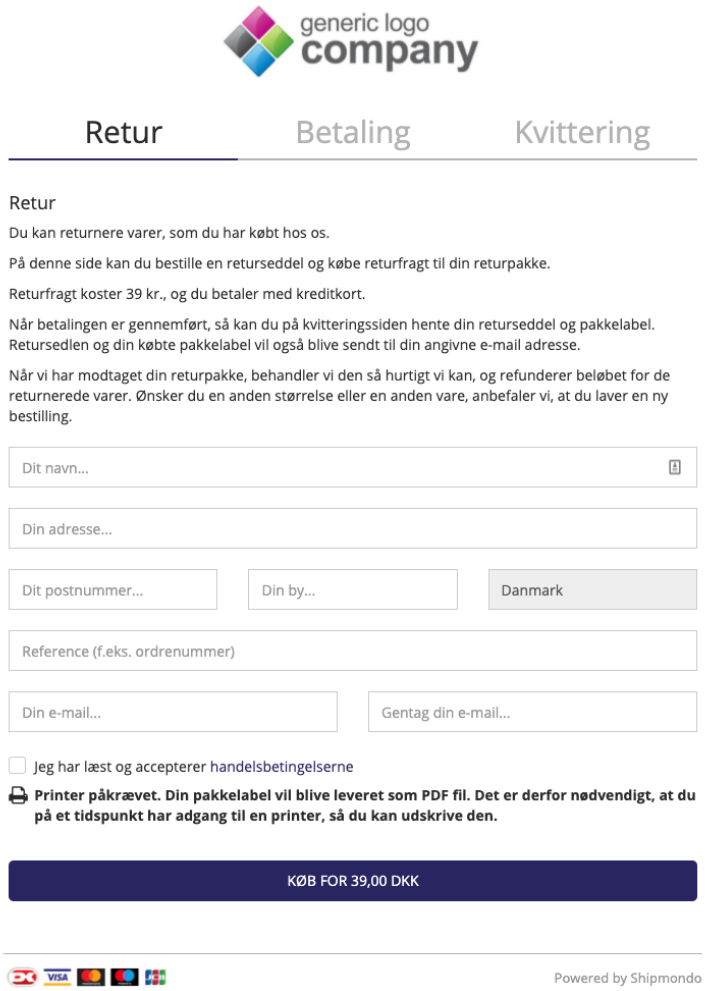
Returportal

En effektiv løsning på en god returneringsproces er en returportal. Det er nemt og gennemskueligt for både dig og dine kunder. Din kunde kan selv gå ind og udfylde de anviste informationer og printe returlabel og returseddel. Link nemt til den fra din webshop eller integrer den direkte på din hjemmeside som popup.

Du bestemmer selv, om kunden skal betale for returfragten eller om du vil tilbyde gratis returfragt. Du bestemmer også øvrige vilkår som modtageradresse og transportør. Du betaler kun for returfragten, hvis kunden afsender varen.

Er du i tvivl om, hvordan det kan se ud, kan du prøve vores demo.

Prøv demo



Spar tid med automatisering

Med Shipmondo kan du integrere din webshop og dermed få adgang til mange fragtmuligheder og en effektiv ordrehåndtering.

Når en ordre bliver lagt på din webshop, vil den automatisk blive importeret til Shipmondo, hvor fragthåndteringen påbegyndes og en automatisk genereret pakkelabel vil printes med kundens pågældende information. På den måde slipper du for en masse manuelle processer. Du kan håndtere alle dine ordrer på én gang og i samme omgang hæve penge og afslutte ordrene.

Shipmondo arbejder sammen med flere store transportører, blandt andet Danske Fragtmænd, dao, GLS og PostNord, og du kan derfor benytte flere forskellige services og leveringsmetoder. Derudover kan du benytte produkter som fragtmodul, returportal og bogføringsintegration.

Der er **ingen binding**, du **betaler kun for dit forbrug,** og alle services er **gratis**.

Klik på 'Opret gratis konto' nedenfor og kom hurtigt i gang eller tryk på de runde knapper og læs mere.

Opret gratis konto

Integrationer

Nem og hurtig integration til din webshop eller regnskabssystem.

Transportører

Send til hele verden på tværs af transportører.

Ingen binding

Intet abonnement eller skjulte gebyrer. Du betaler kun for dit forbrug.

BLACK FRIDAY

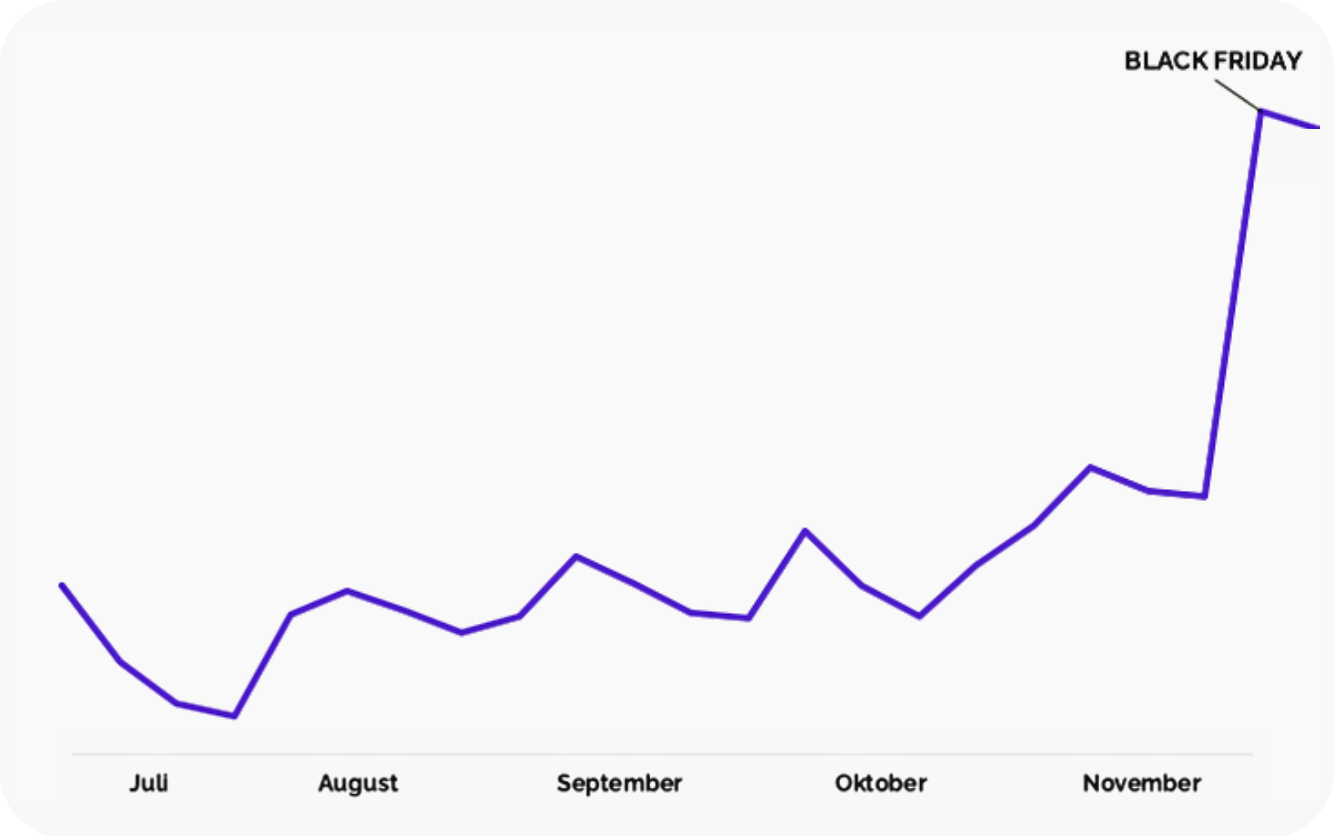
Sort fredag - hvad for noget?

Black Friday er et amerikansk fænomen, der virkelig har fundet sin vej til Danmark - og til resten af verden for den sags skyld. Men hvad er det egentlig for en størrelse, og hvorfor går vi overhovedet op i det?

Black Friday finder altid sted fredagen efter fejring af den amerikanske nationale helligdag, Thanksgiving. Navnet skulle angiveligt betegne det fordelagtige vendepunkt, der sker den dag, hvor tallene på bundlinjen ændres fra røde til sorte. Om det passer, kan du jo passende tænke over.

Hvad betyder Black Friday for min webshop?

...at du godt kan begynde at klappe i hænderne og gøre dig klar til en succesfuld dag - hvis du selvfølgelig, vel at mærke, forbereder dig godt. Black Friday er nemlig én af de allerstørste salgsdage på hele året, både i detail- og online-handel. Se blot den udvikling af sendte forsendelser, der i 2019 blev sendt med Shipmondo:



Der er altså gode grunde til at gå op i Black Friday og forberedelserne hertil, for der er penge at hente.

Black Friday, Black Weekend, Black Week?

Ja, der er mange måder at gøre det på. Undersøgelser viser, at der var 48 % flere køb mandag-torsdag i Black Week 2020 sammenlignet med 2019. At kunderne spreder deres indkøb, kunne også være en tendens i år, så overveje derfor dine muligheder og potentialer i at gøre det til Black Week i stedet for kun Black Friday.

Opret dedikeret landingsside

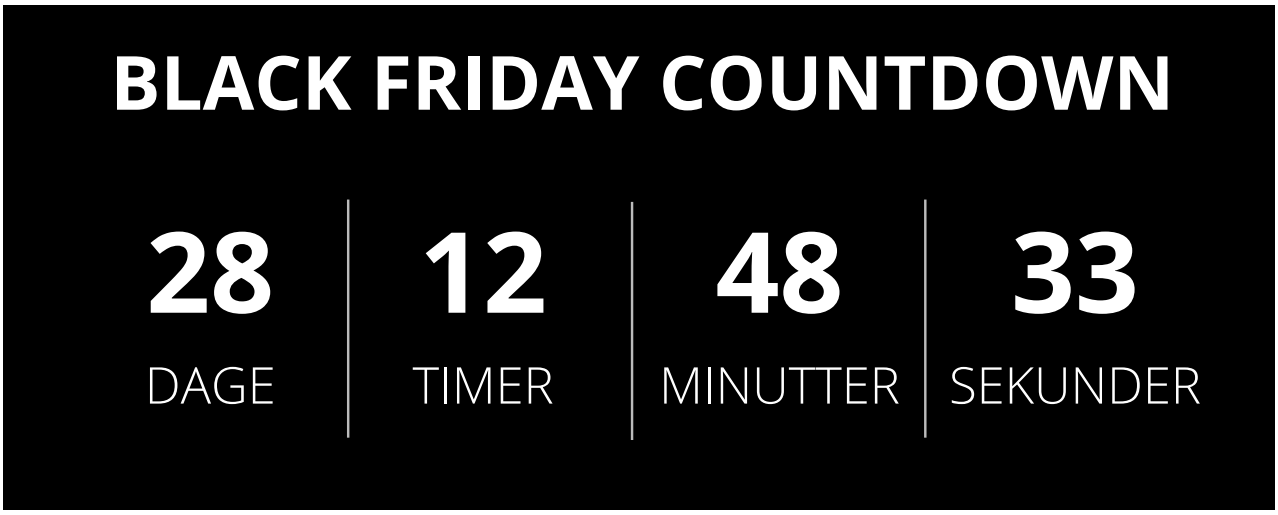
Husker du gymnasielærerens forberedelsesprædiken i starten? Det er nu, den virkelig gælder. Du ved, der bliver meget at se til og mange varer at håndtere og pakke - så hvorfor ikke forberede dig selv på de faktorer, du allerede ved?

Ved at tyvstarte forberedelserne, kan du slå dine konkurrenter og komme foran i køen. Dét er altså noget, der rykker!

Allerførst skal du oprette en dedikeret landingsside til Black Friday - og ja, gør det gerne allerede nu. For din egen og for Googles skyld. En dedikeret landingsside åbner op en masse muligheder for søgeordsoptimering og dermed en masse opmærksomhed til dig.

1, 2, countdown!

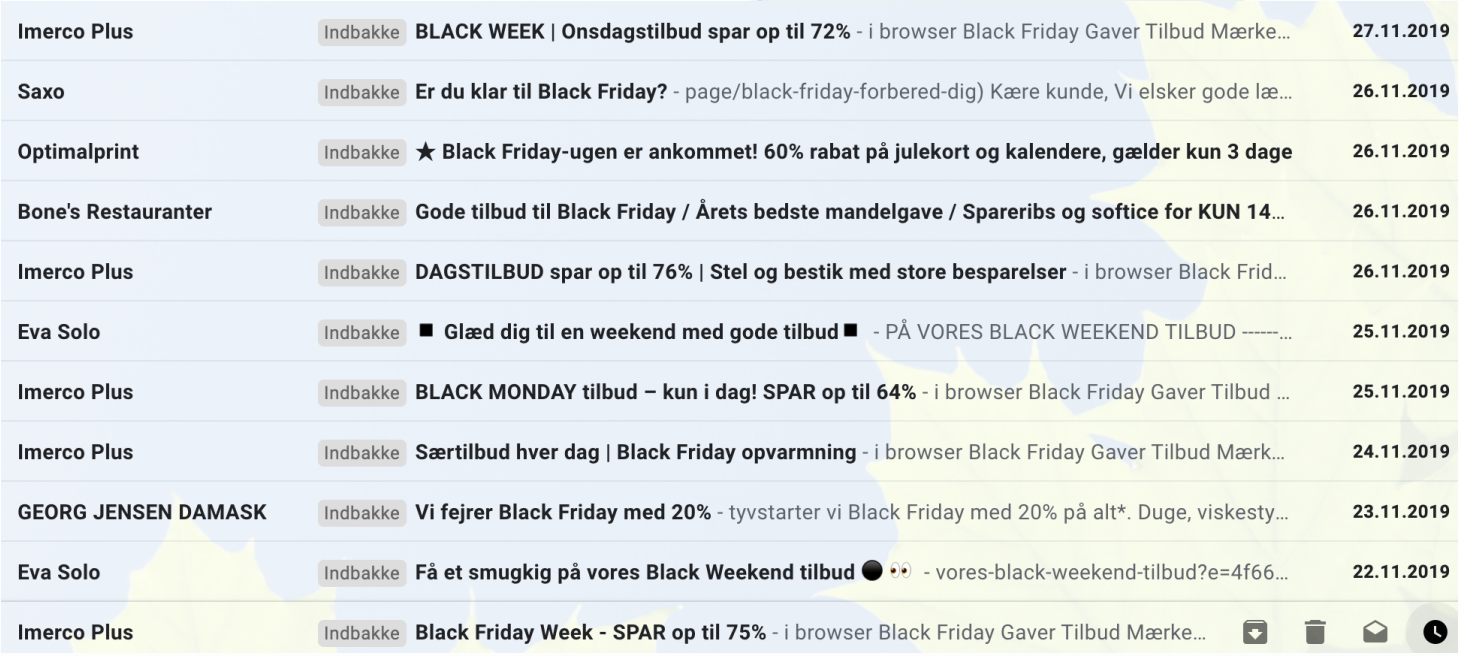
Implementér en countdown på din landingsside, der gør opmærksom på, hvornår du starter dine tilbud. På den måde kan du gå live med siden allerede nu.



E-mail marketing

Dine e-mails er så vigtige under Black Friday/Week.

Folks attention span er i dag mindre end nogensinde og især under store begivenheder, hvor de i forvejen bliver bombarderet med mails. Du skal derfor i særdeleshed overveje din(e) emnelinje(r) nøje. Lad os tage et eksempel:



Imerco Plus	Indbakke	**BLACK WEEK | Onsdagstilbud spar op til 72%** - i browser Black Friday Gaver Tilbud Mærke...	27.11.2019
Saxo	Indbakke	**Er du klar til Black Friday?** - page/black-friday-forbered-dig) Kære kunde, Vi elsker gode læ...	26.11.2019
Optimalprint	Indbakke	**★ Black Friday-ugen er ankommet! 60% rabat på julekort og kalendere, gælder kun 3 dage**	26.11.2019
Bone's Restauranter	Indbakke	**Gode tilbud til Black Friday / Årets bedste mandelgave / Spareribs og softice for KUN 14...**	26.11.2019
Imerco Plus	Indbakke	**DAGSTILBUD spar op til 76% | Stel og bestik med store besparelser** - i browser Black Frid...	26.11.2019
Eva Solo	Indbakke	**■ Glæd dig til en weekend med gode tilbud ■** - PÅ VORES BLACK WEEKEND TILBUD ------...	25.11.2019
Imerco Plus	Indbakke	**BLACK MONDAY tilbud – kun i dag! SPAR op til 64%** - i browser Black Friday Gaver Tilbud ...	25.11.2019
Imerco Plus	Indbakke	**Særtilbud hver dag | Black Friday opvarmning** - i browser Black Friday Gaver Tilbud Mærk...	24.11.2019
GEORG JENSEN DAMASK	Indbakke	**Vi fejrer Black Friday med 20%** - tyvstarter vi Black Friday med 20% på alt*. Duge, viskesty...	23.11.2019
Eva Solo	Indbakke	**Få et smugkig på vores Black Weekend tilbud ● 👀** - vores-black-weekend-tilbud?e=4f66...	22.11.2019
Imerco Plus	Indbakke	**Black Friday Week - SPAR op til 75%** - i browser Black Friday Gaver Tilbud Mærke...	

Disse e-mails er blot et uddrag af nogle af de mails, der blev sendt rundt i 2019 Black Week-perioden. Hvad der fungerer godt er fokus på urgency ved at skrive "gælder kun i dag" eller "Dagstilbud". Det kan skabe en større købetrang.

Nedenunder får du et par konkrete tips med på vejen til at skrive de bedste emnelinjer, så du kan stå stærkt i konkurrencen om kundernes opmærksomhed på Black Friday.

Tips til det gode emnefelt

- Hold det simpelt og kort. Ikke mere end 50 tegn og gerne kun 6-7 ord.
- Brug tidsrelaterede ord: 'Kun 2 timer tilbage', 'Skynd dig' osv.
- Skriv hvor mange procenter, du tilbyder.

- Få dine kunder til at føle sig som de første i køen ved at bruge ord som 'Sneak Peak' og 'Pre-access'.

- Skil dig ud med emojis. Brug 1-2 emojis, men lad det ikke dominere. Anvend relevante emojis, men overvej allerførst, om det passer til dit brand og til din målgruppe.

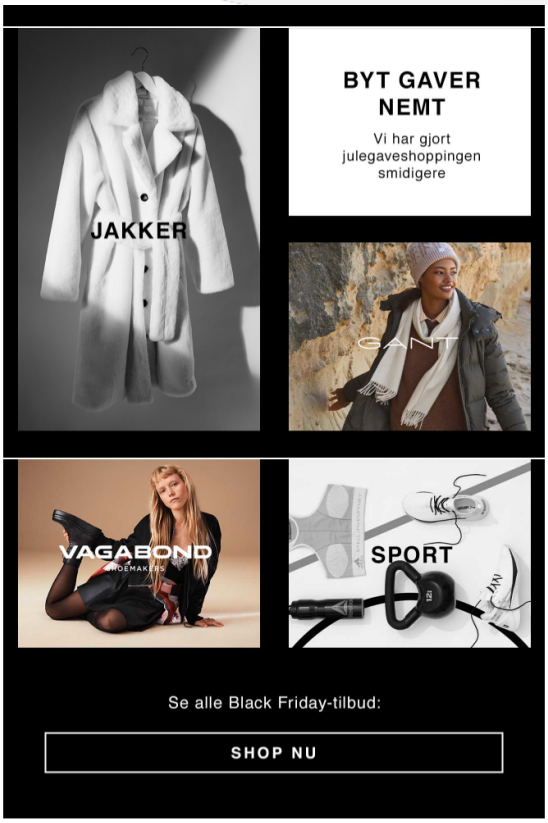
- Gør det personligt, hvis det giver mening: 'Dine personlige anbefalinger'.

- Glem ikke fokus på din preview-tekst, der skal fungere som appetitvækker for mailens indhold.

Eksempler på gode e-mails

Der er mange måder at opsætte sin nyhedskampagne på, og det afhænger også af, hvilken identitet, dit brand har, og hvem din målgruppe er. Herunder kan du se to gode eksempler på, hvordan en e-mail på Black Friday kan se ud.

Eksempel 1

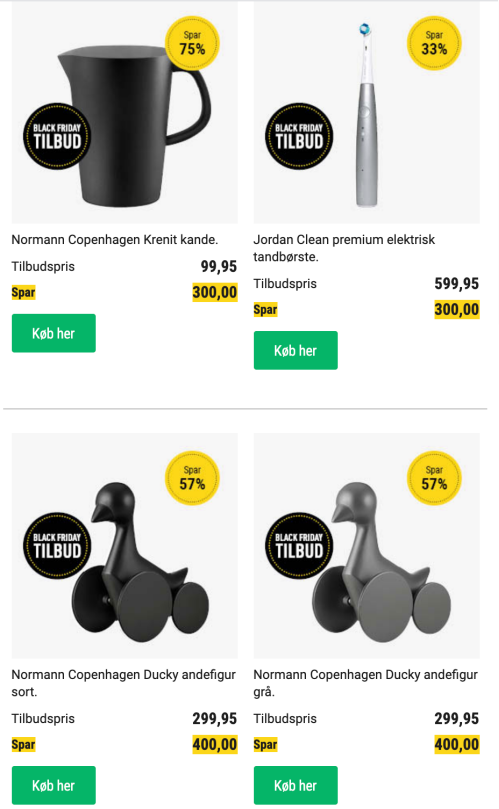


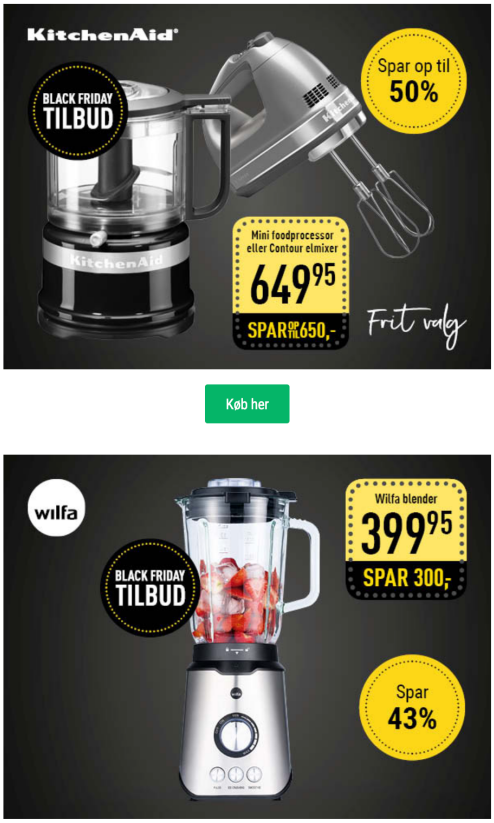
I 2019 sendte fashiongiganten, Boozt, blandt andet denne e-mail ud til Black Friday. De '40 %' er indsat som en tællemekanisme, som skifter hele tiden, da de kører med forskellige rabatter. En ganske smart idé, hvis man har flere tilbud.

De hvide kasser gør kunden opmærksom på, at de har forlænget returret, hvilket også er rart at vide, inden man shopper hos dem.

I bunden af mailen findes en 'Shop nu'-knap, der skal bidrage til call-to-action - og det er i særdeleshed en god idé at have med i mails som denne. Det skal være så nemt og enkelt for kunden, som hvis de stod i en fysisk butik.

Eksempel 2





Der er også god inspiration at hente i Imercos Black Friday-kampagne fra 2019.

Udover det sorte layout, der passer til kampagnen, er pris og besparelse tydeliggjort. Og det er jo lige netop dén information, kunderne er ude efter den dag. Det giver et hurtigt overblik, og er et smart trick, hvis du kan tilbyde attraktive priser og besparelser. Det vil sandsynligvis også give anledning til impulskøb.

DEN GYLDNE TJEKLISTE

Listen, der skaber værdi

Vi ved, der er meget at holde styr på, når der skal planlægges kampagner, og det kan være svært at finde ud af, hvad der konkret skal gøres, og hvordan det lige skal gribes an. Don't worry, vi kommer dig til undsætning med denne tjekliste, du kan anvende i din forberedelse af diverse kampagner. Feel free to print!

Forbered logistikken

- [ ] Sørg for, at alle varer er på lager - og gerne mange
- [ ] Indkald ekstra bemanding og automatisér dine processer
- [ ] Test dine prisstrukturer og dit checkout-flow
- [ ] Sørg for, at dit website kan håndtere øget trafik. Kontakt evt. din hostingudbyder og hør nærmere

Optimér din hjemmeside

- [ ] Opret landingsside til hver begivenhed (brug den samme hvert år, men forny - det hjælper på din Google-placering)
- [ ] Opret bannere til hver begivenhed og pynt op med grafik
- [ ] Sørg for, at dine kunder nemt kan komme i kontakt med dig, f.eks. i form af en chat
- [ ] Opret en countdown på enten forsiden eller landingssiden
- [ ] Lav kategorisider. "Julegaver til ham" eller "Gaver til under 500 kr."

Fragt og retur

- [ ] Udvid dine returfrister
- [ ] Tilbyd flere leveringsmetoder

- [ ] Hav flere transportører
- [ ] Sikr den rigtige fragtpris
- [ ] Opsæt track and trace og personlige beskeder
- [ ] Hav en nem og effektiv returproces (evt. returportal)

Synliggør dig med markedsføring og annoncering

- [ ] Opsæt og planlæg automatiserede e-mail-flows
- [ ] Send optaktsmails inden kampagnen og reminders under selve kampagnen
- [ ] Opdatér løbende på dine sociale medier (optakt, reminders osv.)
- [ ] Skab hype med en Facebook-begivenhed
- [ ] Sørg for, at din webshop ranker på de rigtige keywords. Brug gerne ord som "rabat", "tilbud" og "udsalg"
- [ ] Lav en pop-up på din hjemmeside, hvor du tilbyder gratis fragt/rabatkode i bytte for en nyhedstilmelding
- [ ] Opsæt lead-annoncer med fokus på kampagnen og dit nyhedsbrev

Når støvet har lagt sig...

...så skaber du lifetime value for dig selv og din webshop! Det er tid til at pleje dine kunderelationer, nye såvel som gamle. Det kan du bl.a. gøre ud fra følgende måder:

Send inspiration ud, der relaterer sig til kundens nye varer.

Få styr på dit abandoned basket-flow med remarketing og forfølg de kunder, der forlod indkøbskurven uden at købe noget.

Forlænge levetiden på din landingsside ved at henvise til andre tilbud og/eller sæt fokus på dit nyhedsbrev.

Gør klar til det nye år og giv dine kunder pre-access til januarudsalget. Brug januar til at få ryddet op i varelageret.

Sæt i gang!

Du har nu, forhåbentlig, fået gode råd og inspiration til Black Friday og fået styr på dine fragt- og leveringsmuligheder. Det er nu tid til at lade festen begynde. Og du er jo ikke bare kommet for at danse, er du vel?

Vi håber, at vores whitepaper har været med til at kickstarte dit festhumør, og at den bliver brugbar for dit fremtidige kampagne-arbejde. Derudover håber vi at kunne byde dig velkommen hos Shipmondo, når du skal håndtere dine ordrer og fragt.

Har du lyst til at vide mere? Du er altid velkommen til at skrive eller ringe til os, hvis du har spørgsmål eller blot ønsker gode råd og sparring.

Vi elsker at dele ud af gode råd og tips, så gør dig selv den tjeneste at følge os på Facebook og LinkedIn. Du kan også holde dig opdateret på vores hjemmeside, hvor vi løbende slår spændende og brugbare blog-opslag op.

Derudover er der vist ikke andet at sige, end at vi håber, du får den fedeste fest - måske vi bliver inviteret med som gæst?

Held og lykke med forberedelserne, salget og alt derimellem
- og rigtig god arbejdslyst!

De bedste hilsner
Team Shipmondo