

Forside / Nyheder /

UGENS MEDLEM: REPIIT – KOM GODT I GANG MED DIN ABONNEMENTSLØSNING

Abonnementsløsninger kan øge din omsætning, sikre et fast kundeflow og skabe loyale kunder, hvis det gøres rigtigt. Det forklarer Repiit, som hjælper virksomheder med at sætte smarte og enkle abonnementsløsninger op.



14. dec 2017 Søren Willemoes

[Skriv kommentar](#)

Amazon gør det, nemlig.com gør det, Årstiderne gør det og i fremtiden bør flere danske netbutikker og gøre det; sælge varer via abonnementsløsninger.

Det forklarer Lars S. Jacobsen, som er adm. direktør i den danske virksomhed Repiit. Ifølge ham er abonnementsløsninger med til at øge omsætningen og loyaliteten, og samtidig kan man spare på marketing, da man som butik kun skal "hente kunden ind en gang":

"Netbutikken får en god mulighed for at øge salget, fordi kunderne tilmelder sig til en fast leverance, og dermed shopper de ikke rundt hos andre efter produktet. Der er også god mulighed for mersalg, da man ved, at om tre dage skal kunden have denne vare, og derfor sender iæø liæe et godt tilbud med en relevant vare. som kunden derved kan få med i samme leverance og derved spare fragten.

|| Netbutikken får en god mulighed for at øge salget, fordi kunderne tilmelder sig en fast leverance, og dermed shopper de ikke rundt hos andre efter produktet.

Ifølge FDIHs tal er der flere og flere kunder, der kan se fordele ved abonnementsløsninger. 4,5 millioner gange købte en dansker et abonnement i 2016 i en dansk netbutik. Tallet er steget med 50 procent på bare to år, hvilket understreger, at abonnementsmarkedet er i vækst.

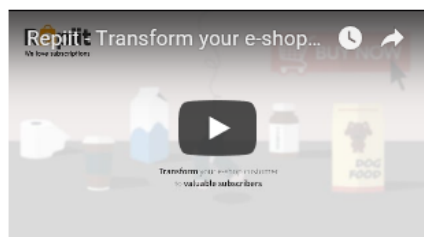
"Det giver en række fordele for kunden, som vil nyde af, at produktet bare bliver leveret derhjemme, når kunden mangler det," forklarer Repiits direktør.

Der er mange fordele ved at sælge via abonnement, men inden netbutikker kaster sig over løsningen, skal de ifølge Lars S. Jacobsen overveje, om deres produkter passer til metoden:

"Der skal være en rimelig forbrugsfrekvens på varen, så hvis du sælger vielsesringe, er det måske ikke så oplagt. Men sælger du varer som kosttilskud, hundefoder, tandpasta, måltidskasser, kaffe og lignende, så er det helt oplagt at gøre det via et abonnement."

|| Der skal være en rimelig forbrugsfrekvens på varen, så hvis du sælger vielsesringe, er det måske ikke så oplagt.

Bliv klogere på Repiits løsninger med denne video.



Annoncer

Sæt endnu mere strøm til din e-handel

Kom i selskab med de bedste e-handlere



Hvad kan nedbringe **reklamationer**, **logistikomkostninger** og sikre **tilbagevendende kunder**?

Svar: **Emballagen**

[Læs hvorfor her](#)

NYHEDER

Seneste nyt

Mest læste

Analyse: Over halvdelen af danskerne køber julegaverne på nettet

Ugens medlem: Repiit – kom godt i gang med din abonnementsløsning

EU vil fjerne konkurrence på moms

[Se seneste nyheder](#)

KOMMENDE EVENTS

FDIH Events

Eksterne events

København K
Bliv klogere på den nye persontataforordning, København
11. jan 2018

Aarhus C
Bliv klogere på den nye persontataforordning, Aarhus
12. jan 2018

København K
Abonnementsøkonomien er over os
17. jan 2018