**Mesterkurzus 9.**

**Upsell**

**Előnyei**

többet hozol ki a vásárlóból
amikor vásárol, akkor van nyitott állapotban
kevesen élnek vele, de sok kicsi sokra megy

**Milyen upsell lehetőségek léteznek?**

Valami apróság
egy másik hasonló értékű termék
vigyél el mindent
egyre drágábbat ajánlasz fel (belépő termék után a következő lépcsőfokot)

**technikailag**

rögtön a vásárláskor (akik ezt vették ezt is vették még)
vásárlás után a köszönőoldalon
az értékesítési oldalon még megrendelés előtt
beépítve a folyamatba
vásárlás után e-mailben kiküldött kupon
vásárlás után remarketing
vásárlás után a csomaggal kiküldött ajánlat vagy kupon
vásárlás után kicsivel újabb ajánlat

**Hogyan lehet megvalósítani?**

A webáruházad tudja
a hírlevél-szoftvered tudja
kézzel csinálod
a megrendelőlapba építed be, mint másik csomagot