

## Starta webbshop och så gör du för att få fler kunder

### Vad är avgörande om du ska lyckas med e-handel?

Enkelheten slår det mesta och du ska snabbt enkelt kunna uppdatera webbshopen med en ny produkt. Du vill kunna leverera snabbt, orderhantering ska skötas automatiskt från att kunden valt produkt så skickas epost till din beställnings epost, kunden får bekräftelse, därefter skickar du produkten och kunden hämtar ut vid närmaste utlämningsplats. Så enkelt är det.

Analysering och statistik sköter du via kontrollpanelen och tillsammans med Google analytics. Använd webbshopens system att göra rabatt kampanjer och erbjudande. Nyhetsbrev funktion där du skickar ut nyheter, erbjudande, kampanjer osv till dina kunder.

### Skapa trafik till din webbshop

Skaffa trafik till din webbshop på rätt sätt. Du måste sätta upp ett mål för hur du ska gå till väga. Skriv ner vad du vill uppnå, hur många besökare du vill ha per vecka, månad osv. Du ska använda flera metoder men huvudsaken är den att du måste göra grovjobbet själv för att det ska utföras ordentligt. Har du en säck med sedlar över kan du självklart anlita någon att göra det. Listan nedanför kan du använda och det klarar du av på egen hand. Jag har sagt det tidigare och säger det igen. Det finns inga genvägar, du behöver ha tålamod och arbeta strategiskt för att få fart på trafiken in till din webbshop.

- Sätt upp ett rimligt mål du kan hålla och ett resultat du kan uppnå
- Använd Google analytics till att läsa av vad som händer med din webbshop
- Använd Google webbmater konto Där du indexerar, analyserar och gör dina experiment
- Välj ut 2-5 produkter du har bra chans på. Dessa ska du sökoptimera
- Tapetsera de utvalda produkterna i webbshopens titlar, rubriker, textinnehåll, sökord, sökordsbeskrivning
- Skapa blogg, forum på hemsidan där du skriver om dina produkter och där andra kan kommentera
- Använd sociala medier flitigt
- Gå med i andra bloggar, forum och kommentera
- Byt länkar med andra i din bransch
- Se till att du har ett nyhetsbrev där du månadsvis kan dela ut nyheter till dina kunder och besökare
- För daganteckningar och veckoanteckningar ( se hur du uppnår resultaten och hur

webbshopen utvecklas osv)

**Nu har du en lista att börja med, självklart kan du lägga till och anpassa den efter dig och dina behov.**

*Ps. Största felet många gör är att sätta upp för höga mål och sikta på de absolut bästa sökorden. Då känns det tungt om man inte når fram i tid och blir stressad. Sökmotoroptimering tar tid och det gäller att bygga sin hemsida och webbshop efter besökarna därefter kommer sökmotorerna. Följer du dessa råd kommer det fungera bra för dig.*

### **OBS! nedanstående kan också vara bra att tänka på**

- Relevant information, bilder och produkter - Det gör besökarna glada
- Ge bort mer än du tar - Gratis info, tips och idéer
- Skriv om saker dina kunder vill veta (råd, tips, manualer, vad man använder produkterna till)
- Låt dina kunder, vänner, bekanta prata om dina produkter
- Använd dina leverantörer till att skriva om dig på deras hemsidor

Den tid du lägger ner på sökoptimering och marknadsföring kommer visa sig på resultatet.

***Ps. behöver du hjälp med marknadsföring och sökoptimering hör av dig till oss via telefon eller epost.***

Ring: 0769 - 27 28 65 | [Epost](#) |  
{backbutton}

Tagg: [webbshop](#)