



HEY!

HARTELIJK DANK VOOR HET
DOWNLOADEN VAN ONS
OVERZICHT OVER DE
CROSS-SELLING!

WIJ HELPEN U OOK GRAAG OP ANDERE GEBIEDEN!
WIJ ZIJN HIER ZEER BEDREVEN IN:

- SEO & contentmarketing
- Advertenties op Google, Bing, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, TikTok en YouTube
- Websites en online applicaties
- Grafisch ontwerp en huisstijl
- Motion design en televisiereclame

BENT U GEÏNTERESSEERD? NEEM DAN EEN KIJKJE OP
ONZE WEBSITE VOOR MEER INFORMATIE:

BEZOEK DE WEBSITE

5 tips voor succesvolle cross-selling



Stimuleer de aankoop- intentie van uw klanten

De productaanbevelingen
sluiten perfect aan bij de eerdere
aankopen van de klant



Bied tijdens het afrekenen meer voordelige bundels aan

Producten die goed bij elkaar passen,
kunnen bijvoorbeeld als voordelige
bundel worden aangeboden



Selecteer de juiste contactpunten

Kies de route die je klant
al heeft afgelegd om bij je te komen



Bied klantgroepen toegevoegde waarde via cross-selling

Leg je klanten uit wat de meerwaarde
is van het aanvullende product dat je aanbiedt



Zorg ervoor dat er een overzichtelijk aanbod aan bijgerechten is

Houd het simpel en bied een paar zorgvuldig
geselecteerde aanvullende producten
aan in plaats van te veel.