



HEY!

VIELEN DANK, DASS DU
UNSERE ÜBERSICHT ZUM
THEMA CROSS-SELLING
HERUNTERGELADEN HAST!

WIR HELFEN DIR AUCH GERNE IN ANDEREN BEREICHEN
WEITER! HIER KENNEN WIR UNS BESTENS AUS:

- SEO & Content-Marketing
- Ads in Google, Bing, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, TikTok & YouTube
- Websites & Online-Anwendungen
- Grafik- & Corporate-Design
- Motion-Design & Fernsehwerbung

DU HAST INTERESSE? DANN SCHAU AUF UNSERER WEBSITE
VORBEI UND INFORMIERE DICH:

ZUR WEBSITE!

5 Tipps für erfolgreiches Cross-Selling



Kaufintention Ihrer Kundschaft unterstützen

Die Produktvorschläge ideal zu den
bisherigen Käufen des Kunden passen



Preiswertere Bundles im Kaufprozess anbieten

Produkte, die zusammenpassen können z.B.
als Paket mit Rabatt angeboten werden



Passende Kontaktpunkte wählen

Wählen Sie den Weg, auf dem Ihr
Kunde bereits zu Ihnen gekommen ist



Kundengruppen einen Mehrwert durch Querverkäufe bieten

Verdeutlichen Sie Ihren Kunden den Mehrwert
des angebotenen Ergänzungsprodukts



Auf ein überschaubares Angebot von Nebenprodukten achten

Achten Sie auf Übersichtlichkeit und bieten
lieber wenige, aber dafür mit Bedacht
ausgesuchte Komplementärgüter an