Sjekkliste for Black Week

Kryss av underveis, så er nettbutikken klar når kampanjen starter.

Nettbutikk _____

Dato _____

24Nettbutikk

1 6–8 UKER FØR — Planlegg kampanjen

- [ ] Sett mål for kampanjen: omsetning, antall ordre og nye kunder.
- [ ] Velg hvilke varer som skal på tilbud, og hvor stor rabatten skal være.
- [ ] Regn på marginen: tåler rabatten frakt, betalingsgebyrer og returer?
- [ ] Bestill nok varer i tide, og avtal leveringsdato med leverandørene.
- [ ] Bestem perioden: bare fredagen, hele uken eller helt til Cyber Monday.
- [ ] Sett av folk til pakking og kundeservice i kampanjeukene.

Notater

2 4 UKER FØR — Gjør butikken klar

- [ ] Lag en egen kampanjeside eller kategori for Black Week-tilbudene.
- [ ] Legg inn kampanjepriser og rabattkoder, og test at de virker i kassen.
- [ ] Sjekk at førprisene du viser følger Forbrukertilsynets regler for prisavslag.
- [ ] Last ned gratis salgsbannere på 24nettbutikk.no/salgsbannere, og bytt toppbildet.
- [ ] Oppdater bilder, beskrivelser og lagerstatus på kampanjevarene.
- [ ] Test hele kjøpet på mobilen: søk, handlekurv, betaling og bekreftelse.

Notater

3 2 UKER FØR — Fortell om tilbudene

- [ ] Planlegg nyhetsbrevene: forhåndsvarsel, start, påminnelse og siste sjanse.
- [ ] Lag innlegg og annonser til sosiale medier, og sett av et annonsebudsjett.
- [ ] Gi kundeklubben og abonnentene tidlig tilgang til tilbudene.
- [ ] Oppdater produktfeeden til Google Shopping og prisportaler med kampanjeprisene.
- [ ] Sett opp sporing, så du ser hvor mye hver kanal selger.

Notater

Målene våre

Omsetning _____ Antall ordre _____ Nye kunder _____ Snittordre _____

Sett av tid i kalenderen til hvert steg, og del listen med dem som jobber i butikken.

Sjekkliste for Black Week

Kryss av underveis, så er nettbutikken klar når kampanjen starter.

Nettbutikk _____

Dato _____

24Nettbutikk

4 UKEN FØR
Siste sjekk

- [ ] Sjekk at fraktavtalen tåler flere pakker, og bestill nok emballasje.
- [ ] Skriv leveringstid, fraktpris og returfrist tydelig i kassen.
- [ ] Vurder utvidet bytterett på julegaver, og si det tydelig.
- [ ] Lag ferdige svar på spørsmålene kundene pleier å stille.
- [ ] Bestem nøyaktig når tilbudene starter og slutter.
- [ ] Komprimer store bilder, så sidene laster raskt når trafikken øker.

Notater

5 UNDER BLACK WEEK
Følg med

- [ ] Send nyhetsbrevene som planlagt.
- [ ] Følg med på salg, lager og trafikk flere ganger om dagen.
- [ ] Skjul eller bytt ut varer som blir utsolgt.
- [ ] Svar raskt i chat, på e-post og i sosiale medier.
- [ ] Pakk og send ordrene fortløpende, og hold kundene oppdatert om leveringen.
- [ ] Flytt annonsepengene til varene og kanalene som selger best.

Notater

6 ETTERPÅ
Lær og følg opp

- [ ] Sett prisene tilbake, og bytt toppbildet når kampanjen er over.
- [ ] Takk kundene, og inviter dem tilbake før jul.
- [ ] Følg opp forlatte handlekurver.
- [ ] Behandle returene raskt og vennlig.
- [ ] Sammenlign resultatet med målene: omsetning, margin og nye kunder.
- [ ] Skriv ned hva som fungerte, og hva du gjør annerledes neste år.

Notater