


Porównanie technik zwiększania sprzedaży"

| Technika | Definicja | Cel | Kluczowe elementy | Przykłady | Korzyści |
|---|--|--|--|--|--|
| Order Bump  | Dodatkowa oferta prezentowana podczas finalizacji zakupu. | Zwiększenie wartości koszyka o drobne kwoty. | Niska cena, minimalny wysiłek klienta. | E-book, minikurs, dodatkowy produkt cyfrowy. | Szybki wzrost wartości transakcji, łatwa implementacja. |
| Upsell  | Oferowanie lepszej wersji produktu lub dodatkowych funkcji. | Podniesienie wartości transakcji. | Wyższa wersja produktu, dodatkowe funkcje. | Premium kursy online, pakiety z dodatkowymi funkcjami. | Zwiększenie średniej wartości koszyka, maksymalizacja przychodu. |
| Cross-sell  | Proponowanie komplementarnych produktów do głównego zakupu. | Zwiększenie wartości koszyka przez uzupełnienia. | Produkty komplementarne, naturalne uzupełnienia. | Szablon excel, Asana, sesje coachingowe, konsultacja. | Zwiększenie wartości koszyka, lepsze doświadczenie klienta. |
| One-Time Offer (OTO)  | Wyjątkowa oferta dostępna przez krótki czas lub do momentu podjęcia decyzji. | Motywacja do szybkiego zakupu. | Pilność, ekskluzywność, ograniczona dostępność. | Zniżki na produkty premium, dodatkowe usługi dostępne tylko teraz. | Szybkie zwiększenie liczby sprzedaży, efektywność w konwersji. |