

przeprojektowani.

Sprzedaż poza koszykiem

Najlepszy cross-selling
dzieje się przed koszykiem



Sprzedaż poza koszykiem

Najlepszy cross-selling dzieje się przed koszykiem

Większość sklepów próbuje zwiększać sprzedaż dopiero wtedy, gdy klient doda produkt do koszyka lub wejdzie na stronę konkretnego produktu.

Właśnie wtedy pojawiają się propozycje produktów komplementarnych. Problem polega na tym, że cross-selling i up-selling wymagają wcześniejszego zaangażowania. Klient musi najpierw znaleźć produkt, zainteresować się nim i wykonać konkretną akcję.

Innymi słowy – jest już częściowo przekonany do zakupu, a Ty próbujesz nieco zmienić jego decyzję.

Tymczasem największy potencjał kryje się wcześniej. W momencie, gdy klient dopiero przegląda ofertę i zastanawia się, co będzie dla niego najlepszym wyborem. To właśnie wtedy klient ma najwięcej wątpliwości.

Jeśli sklep potrafi je przewidzieć i odpowiednio wcześniej na nie odpowiedzieć, możesz sprzedać więcej – jeszcze zanim nastąpi kliknięcie „Dodaj do koszyka”.

Poniżej znajdziesz kilka sposobów na zwiększanie wartości zamówienia. Wszystkie oparte są o przewidywanie potrzeb klienta i rozwiązywanie problemów na etapie wyboru produktów.

Cross selling - tak, ale dopasowany

Większość sklepów skupia się na tym, co pokazać klientowi po dodaniu produktu do koszyka. Zapewne znasz sekcję na samym dole karty produktu:

- „Kup też...”
- „Klienci wybrali również...”
- „Może zainteresuje Cię także...”

To działa, ale istnieją sposoby na zwiększenie sprzedaży jeszcze zanim klient zacznie kompletować zamówienie.

Klienci rzadko chcą kupować więcej produktów.

Bardziej przemawia do nich jak szybciej **rozwiązać swój problem. Chcą gotowe rozwiązanie.**

Klientowi budującemu oczko wodne warto pokazać folię, pompy i rośliny wodne, a nie przypadkowe produkty z innych kategorii, np. kosiarkę czy zestaw leżaków.

 **Najlepszy zestaw do budowy oczka wodnego** 



Folia EPDM
do oczek
279,00 zł

+

Pompa do oczka
5000 l/h
369,00 zł

+

Grzybień różowy
+ koszyk
49,90 zł

+

Rośliny tlenowe
zestaw 6 szt.
39,90 zł

+

Kamienie ozdobne
naturalne 20 kg
59,90 zł

Cena zestawu
797,70 zł

Oszczędzasz 10%

Dodaj zestaw 

Takie spersonalizowane rekomendacje mogą pojawiać się na różnych etapach ścieżki zakupowej, zwiększając trafność oferty i średnią wartość koszyka.

Jak wdrożyć?

1. Personalizowane boksy na stronie głównej:

- Dla aktywnych fizycznie
- Dla seniorów
- Dla osób wracających do zdrowia

2. Sekcja „Polecane dla Ciebie” oparta na:

- historii zakupów,
- źródle wejścia,
- przeglądanych kategoriach.

3. Dedykowane landing page'e dla segmentów klientów.

4. Dynamiczne bannery w kategoriach pokazujące różne rekomendacje dla różnych grup.

Paczka ekspercka, diagnostyczna

Jeżeli budujesz markę ekspercką, wykorzystuj dane sprzedażowe i stwórz gotowe **zestawy produktów** rozwiązujące **konkretne problemy**.

Zamiast prezentować popularne sekcje jak "Bestsellery" czy "Promocje", pokaż sekcję, gdzie umieścisz dobrane przez Ciebie rekomendacje:

- Zestaw na skręconą kostkę
- Zestaw do suchej skóry
- Zestaw dla początkującego biegacza
- Zestaw startowy dla oczka 3m

Jeśli ludzie mają do Ciebie zaufanie jako eksperta, zaufają również tym rekomendacją – ktoś wybrał za nich, po co mają się męczyć i czytać poradniki.

Klient nie musi wtedy przeszukiwać forów, grup na Facebooku czy opinii. Dostaje gotowe rozwiązanie przygotowane przez osobę, która zna temat.

Jak wdrożyć?

1. Osobna kategoria w menu:

- Gotowe zestawy
- Rozwiązania problemów
- Pakiety eksperckie

2. Sekcja na stronie głównej:

- Wybierz swój cel
- Rozwiąż swój problem

Gotowe zestawy stworzone przez ekspertów

Oszczędź czas. Wybierz sprawdzone rozwiązanie.

Każdy zestaw to starannie dobrane produkty, które realnie pomagają osiągać cele biegowe – od pierwszych kroków po zaawansowany trening.



“

Dobieram produkty tak, jakbym wybierał je dla siebie. Testuję je w treningu i polecam tylko to, co działa.

Karmowski

Michał Karmowski
Trener i ekspert biegowy
10+ lat doświadczenia

Wybierz zestaw dopasowany do Twojego celu



Zestaw dla początkującego biegacza

Wszystko, czego potrzebujesz na start swojej biegowej przygody.

👤 6 produktów

199,00 zł →



Zestaw na regenerację po biegu

Wspiera regenerację, zmniejsza zmęczenie i pomaga wrócić mocniejszym.

👤 5 produktów

219,00 zł →



Zestaw na dłuższe dystanse

Energia, nawodnienie i wsparcie na każdy kilometr.

👤 7 produktów

239,00 zł →



Zestaw wspierający zdrowie biegacza

Profilaktyka kontuzji i wsparcie stawów, ścięgien i mięśni.

👤 5 produktów

249,00 zł →

Twórz ścieżki zakupowe oparte na celu

Wiele sklepów organizuje ofertę według produktów. Ale klienci szukają produktu na **podstawie potrzeb**. Przykładowo szukają suplementu z magnezem, ponieważ chcą lepiej spać. Szukając butów trekkingowych, zazwyczaj chcą przygotować się na wyjazd w góry.

Dlatego warto stworzyć sekcje typu:

- Chcę schudnąć
- Chcę poprawić sen
- Chcę urządzić mały balkon

Klient szybciej odnajduje rozwiązanie, a Ty zwiększasz szansę na zakup kilku produktów jednocześnie.

Jak wdrożyć?

Zamiast menu: Suplementy, Witaminy, Minerale, dodaj takie menu: Chcę poprawić sen, Chcę schudnąć, Chcę poprawić koncentrację.

Polecane dla Ciebie ⓘ Na podstawie Twojej aktywności



Witamina D3 2000 IU
★★★★★ (128)

29,90 zł

Do koszyka



Magnez + B6
★★★★★ (96)

34,90 zł

Do koszyka



Omega 3 Forte
★★★★★ (75)

49,90 zł

Do koszyka



Kolagen Premium
★★★★★ (43)

79,90 zł

Do koszyka



Probiotyk Complex
★★★★★ (57)

59,90 zł

Do koszyka

 **Szybka dostawa**
i darmowa od 149 zł

 **99% klientów**
poleca nasze produkty

 **Porady ekspertów**
jesteśmy dla Ciebie

Dla sportowców
Wsparcie energii, siły i regeneracji

Zobacz produkty



Odporność dla całej rodziny
Witaminy i minerały na każdy dzień

Zobacz produkty



Na dobry sen i regenerację
Lepszy sen, więcej energii i równowaga każdego dnia

Zobacz produkty



Stwórz bazę wiedzy zakupowej na podstawie danych klientów

Jeżeli masz tysiące zamówień, pytań do obsługi klienta, opinii czy wyników ankiet, prawdopodobnie wiesz o swoich klientach więcej niż konkurencja. Warto tę wiedzę uporządkować i stworzyć pod te problemy bazę wiedzy.

Zidentyfikuj grupy klientów i stwórz persony:

- Początkujący biegacz.
- Mama wracająca do aktywności po ciąży.
- Osoba pracująca przy biurku.
- Senior dbający o zdrowie.

Następnie przygotuj dla każdej z nich **bazę wiedzy wraz dedykowaną ścieżką zakupową**.
Zamiast zmuszać użytkownika do przeglądania setek produktów, pokaż:

- jakie problemy najczęściej mają podobne osoby,

- jakie produkty wybierają,
- od czego warto zacząć,
- jakich błędów unikać.

W praktyce może to przyjąć formę sekcji na stronie, dodatkowej kategorii w sklepie.

- Polecane dla...(suchej skóry).
- Top produkty dla cery trądzikowej.
- Dla cery naczynkowej.
- Jaką folię wybrać do oczka 2m?
- Kiedy warto wybrać stabilizator, a kiedy opaskę?

Baza wiedzy zakupowej

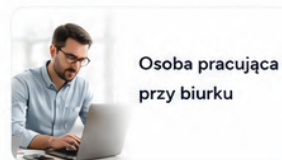
Praktyczna wiedza i sprawdzone produkty dopasowane do Twoich potrzeb. Wybierz ścieżkę, która najbardziej Cię dotyczy, i zobacz rekomendacje.



Początkujący
biegacz



Mama wracająca
do aktywności
po ciąży



Osoba pracująca
przy biurku



Senior dbający
o zdrowie

Baza wiedzy > Początkujący biegacz

Tvoja ścieżka

- 1 Zrozum swoje potrzeby
- 2 Od czego zacząć?
- 3 Rekomendowane produkty
- 4 Czego unikać?
- 5 Najczęstsze pytania

Najczęstsze problemy początkujących biegaczy

- ✓ Brak kondycji i szybkie zmęczenie
- ✓ Bóle kolan i stóp
- ✓ Brak motywacji i planu
- Niewłaściwe obuwie i sprzęt

Zobacz wszystkie porady

3. Rekomendowane produkty na start

Produkty, które najczęściej wybierają osoby takie jak Ty.



Buty do biegania
Adidas Runfalcon 3.0

★★★★★ (128)

249,00 zł



Najczęściej wybierane



Zegarek sportowy
Garmin Forerunner 55

★★★★★ (96)

699,00 zł



Skarpety kompresyjne
CEP Run 5.0

★★★★★ (74)

119,00 zł



Bidon sportowy
7Nutrition 700 ml

★★★★★ (54)

39,00 zł



Polecany na start



Żel magnezowy
Osavi Magnesium

★★★★★ (87)

29,90 zł



Kompletny zestaw na start

Kupując zestaw oszczędzasz 15% i masz wszystko, czego potrzebujesz na początek.



1135,90 zł

964,00 zł

Dodaj zestaw do koszyka

Taką wiedzę można później wykorzystać nie tylko na stronie, ale również w reklamach, newsletterach i kampaniach remarketingowych.

Dzięki temu sprzedajesz rozwiązanie problemu. Bo zazwyczaj wygrywa ten, kto nie konkuruje ceną, ale pomaga szybciej podjąć decyzję.

Inne polecane rozwiązania



Małe oczko
do 2 m²



Oczko z rybami
i filtracją



Oczko naturalne
bez pompy



Serwis i pielęgnacja
oczka



Poradnik
krok po kroku



Pokaż, co kupują osoby podobne do klienta

Cross-selling to komunikacja w stylu „Kup jeszcze ten produkt”, gdzie zazwyczaj wyświetlane są losowe produkty z asortymentu. Lepsze podejście brzmi:

- „Osoby z podobnym problemem najczęściej wybierają taki zestaw”.
- „82% osób wracających do biegania po kontuzji wybierało ten pakiet produktów”.

To zmienia percepcję z dodatkowej sprzedaży na **pomoc w podjęciu decyzji**.



Na podstawie tysięcy zamówień

82% osób wracających do biegania po kontuzji wybierało ten pakiet produktów

Kompleksowe wsparcie regeneracji, odbudowy i bezpiecznego powrotu do aktywności.

Dodaj cały zestaw do koszyka 259,90 zł →



Sprzedawaj gotowy plan działania

Produkt jest tylko środkiem do osiągnięcia celu. Dlatego warto sprzedawać:

- plan kuracji,
- plan treningowy,
- plan pielęgnacji,
- plan regeneracji.

Produkty stają się wtedy **elementami większego procesu**. Klient kupuje nie kremu, suplementu czy narzędzia. On chce **gotową drogę do osiągnięcia efektu** i pozbycia się jakiegoś problemu.

A to zazwyczaj prowadzi do wyższej wartości zamówienia niż klasyczne rekomendacje.

3 kroki do pełnej sprawności

1 Tydzień 1

Redukcja bólu
i stanu zapalnego



Zmniejszenie bólu, obrzęku
i stanów zapalnych.

[Zobacz produkty →](#)

2 Tydzień 2

Regeneracja tkanek
i odbudowa



Odbudowa tkanek, wsparcie
mięśni i ścięgien.

[Zobacz produkty →](#)

3 Tydzień 3

Wzmocnienie
i stabilizacja



Wzmocnienie mięśni, poprawa
stabilizacji i przygotowanie do
powrotu do aktywności.

[Zobacz produkty →](#)

PEŁNY PLAN (21 DNI)

299,00 zł ~~357,40 zł~~

Oszczędzasz 58,40 zł

- ✓ Kompleksowy 3-etapowy plan
- ✓ 12 starannie dobranych produktów
- ✓ Instrukcje i porady ekspertów
- ✓ Darmowa dostawa

[Dodaj plan do koszyka](#)



Dołącz do ponad 18 000 osób,
które wróciły do formy!

Usuń konieczność podejmowania decyzji

Jeżeli klient trafia do kategorii z 200 podobnymi produktami, musi samodzielnie:

- Porównać parametry.
- Przeczytać opinie.
- Sprawdzić różnice.

To wysiłek poznawczy. Dlatego warto tworzyć **skróty decyzyjne w postaci filtrów lub skrótów kategorii**, które wyświetlisz na samej górze.

Weźmy za przykład kategorię kaski w sklepie dziecięcym. Niby prosta kategoria, a rodzic zazwyczaj szuka kasku dla konkretnego zadania:

- kask na rower
- kask na hulajnogę
- kask full face
- kask dla 3-latka

Strona główna > Sport i czas wolny > Kaski

Kaski dziecięce

Dobierz idealny kask do wieku i aktywności Twojego dziecka.

Wybierz skrót



**Kaski
na rower**

Najczęściej wybierane >



**Kaski
na hulajnogę**

Lekkie i przewiewne >



**Kaski
full face**

Maksymalna ochrona >



**Kaski
dla 1-3 lat**

Dla najmłodszych >

Dodatkowo możesz wspomóc ten wybór plakietkami, filtrami lub innym oznaczeniem:

- Najczęściej wybierany
- Najlepszy na początek
- Polecany przez ekspertów
- Najlepszy stosunek ceny do jakości

- Wybór dla zaawansowanych

Polecane kaski



Najczęściej
wybierany

Kask rowerowy UVEX
Kid 3

★★★★★ (248)

149,99 zł



Najlepszy
na początek

Kask na hulajnogę
Micro LED

★★★★★ (126)

169,99 zł



Wybór dla
zaawansowanych

Kask full face
Bell Sanction

★★★★★ (89)

399,99 zł



Dobry sklep pokazuje możliwości bez czytania długich opisów.

Zestawy startowe

Przeanalizuj historię zamówień, gdzie klienci kupili kilka produktów razem i sprawdź:

- Jakie produkty najczęściej występują w jednym koszyku.
- Jakie zakupy pojawiają się po sobie.
- Jakie produkty wybierają konkretne segmenty klientów.

Może się okazać, że osoby kupujące stabilizator kolana po kilku dniach wracają po produkty do rehabilitacji.

Zamiast czekać na drugi zakup, możesz pokazać cały zestaw już podczas pierwszej wizyty jako tzw. **zestawy startowe**.

Możesz to pokazać w dowolnym miejscu: na stronie głównej, na listingu kategorii, w wyszukiwarce, w wynikach filtrowania.

Wyniki wyszukiwania dla: **stabilizator kolana**

Znaleziono 128 produktów

Sortuj: Najtrafniejsze

Kategorie

Stabilizatory kolana (128)

Opaski i ortezy (45)

Kompresja i wsparcie (32)

Rehabilitacja (28)

Akcesoria (15)

Filtry

Zastosowanie

- ☐ Po kontuzji (68)
- ☐ Ból kolana (54)
- ☐ Ochrona stawów (41)
- ☐ W trakcie aktywności (35)

Pokaż więcej

Poziom wsparcia

- ☐ Lekki (32)
- ☐ Średni (60)
- ☐ Mocny (36)



Zestaw startowy dla Ciebie

Polecane

Na podstawie tysięcy zamówień wiemy, że osoby wybierające stabilizator kolana najczęściej sięgają również po te produkty.



Stabilizator kolana
Mocne wsparcie

+



Żel chłodzący
Regeneracja

+



Guma oporowa
Ćwiczenia

+



Roller do masażu
Rozluźnienie mięśni

Najczęściej wybierany zestaw

Kompleksowe wsparcie kolana

★★★★★ 4.8 (320 opinii)

237,00 zł ~~278,00 zł~~

Oszczędzasz 41,00 zł

Dodaj zestaw do koszyka

Zobacz szczegóły zestawu

Wszystkie produkty (128)

Stabilizatory kolana (128)

Opaski i ortezy (45)

Kompresja i wsparcie (32)

Zobacz wszystkie



Bestseller

Stabilizator kolana
AcuFit Pro

★★★★★ (128)

149,00 zł



Polecany

Stabilizator kolana
Dynamic Plus

★★★★★ (96)

129,00 zł



Najlepszy na start

Opaska kompresyjna
Comfort Knee

★★★★★ (74)

89,00 zł



Mocne wsparcie

Stabilizator kolana
Ortho Max

★★★★★ (53)

199,00 zł

Potrzebujesz pomocy?

To tylko kilka przykładów sprzedaży, która dzieje się jeszcze przed koszykiem. Jeśli chcesz znaleźć podobne możliwości w swoim sklepie, mogę pomóc w ramach audytu UX/CRO.

Im lepiej przewidujesz pytania i problemy klientów, tym łatwiej zwiększać sprzedaż.

[Wybierz audyt dla swojego biznesu](#)

A jeśli chcesz samodzielnie zgłębić temat projektowania doświadczeń zakupowych, więcej przykładów znajdziesz w moich ebookach o UX, konwersji i psychologii użytkownika.

[Zobacz ebooki](#)