

Leitfaden: Up- und Cross Sells

Aufgabe: Finde für den Launch Deines Hauptproduktes mindestens 4x Cross-Sell Produkte. Prüfe, ob Dein Hauptkonkurrent ein Upsell-Produkt in seinem Funnel verwendet. Sollte das der Fall sein, empfiehlt es sich ebenfalls eins einzubauen. Ein Upsell-Produkt ist für den Launch nicht zwingend notwendig. 4x Cross-Sells sind für jedes Hauptprodukt Pflicht.

1. Für Nischen + One Product Stores: Notiere die Links der 5 Bestseller Produkte im Shop. Nutze den *“collections/all?sort_by=best-selling”-Trick* (siehe Schulungsvideo)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

2. Welche Cross-Sell-Produkte werden von dem Hauptkonkurrenten verkauft? Gehe den gesamten Funnel durch, bis zur letzten Checkout-Seite im Shop. Cross- und Upsell-Produkte sind immer relevant zum Hauptprodukt. Liste hier die Links in der Reihenfolge auf, in der die Cross- und Upsells gezeigt werden.

3. Welche Upsell-Produkte werden von dem Hauptkonkurrenten verkauft? Gehe den gesamten Funnel durch, bis zur letzten Checkout-Seite im Shop. Cross- und Upsell-Produkte sind immer relevant zum Hauptprodukt. Liste hier die Links in der Reihenfolge auf, in der die Cross- und Upsells gezeigt werden.

4. Welche Cross-Sell-Produkte findest Du über Amazon.de, wenn Du Deinem Hauptprodukt ähnliche Produktseiten aufrufst?

Notiere hier die Produktseiten Links.

5. Welche Upsell-Produkte findest Du über Amazon.de, wenn Du Deinem Hauptprodukt ähnliche Produktseiten aufrufst?

Notiere hier die Produktseiten Links.

6. Welche relevanten Cross-Sell-Produkte werden von AliExpress empfohlen, wenn Du die Produktseite Deines Hauptproduktes aufrufst?

Notiere hier die Produktseiten Links.

7. Welche relevanten Upsell-Produkte werden von AliExpress empfohlen, wenn Du die Produktseite Deines Hauptproduktes aufrufst?

Notiere hier die Produktseiten Links.