

## ПРЕДЛАГАТЕ ЛИ ОПЦИЯ ЗА ЕКСПРЕСНА ДОСТАВКА НА ВАШИЯ САЙТ?

В динамичния свят на B2C продажбите, където очакванията на клиентите непрекъснато се увеличават, добавянето на опция за експресна доставка се превърна в ключова стратегия за успех. Интегрирането на тази бърза услуга във Вашия бизнес модел може не само да стимулира продажбите, но и да създаде лоялност на клиентите към компанията.

### 1. Оказва влияние върху покупката.

Проучванията показват, че наличието на експресна доставка оказва значително влияние върху решенията за покупка, тъй като тя отговаря на нуждата на съвременния потребител от бързо обслужване.



### 2. Получаване на конкурентно предимство.

Потребителите често сравняват компаниите при избора на продукт или услуга, наличието на експресна доставка може да бъде решаващият фактор, който да наклони везните във Ваша полза. Бъдете компания, която цени и уважава времето на клиентите си и ще забележите значителен ръст на Вашите продажби.

### 3. Намаляване на процента на изоставените колички.

Едно от най-често срещаните предизвикателства в B2C продажби е борбата с изоставените колички. Много клиенти изоставят количките си заради времето за доставка. Затова експресната доставка е ключова опция, която може да насърчи клиентите да завършат покупките си. Това не само стимулира "бързите" продажби, но също така повишава процента на конверсия, което води до по-добри резултати.

#### **4. Подобряване на лоялността и доверието на клиентите.**

Когато клиентите получават поръчките си в срок, това създава положително впечатление за компанията, което води до повишаване на удовлетвореността и лоялността. Щастливите клиенти е по-вероятно да се превърнат в постоянни клиенти и “защитници” на Вашата марка, което ще Ви помогне да изградите база от лоялни клиенти.

ЗА КОНТАКТ С НАШ СПЕЦИАЛИСТ:

**Мартин Лещаров - [Martin.Leshtarov@dhl.com](mailto:Martin.Leshtarov@dhl.com), 0887 501 134**