



Modul 2: Del 1.2 Hur man säljer och hanterar leveranser inom social commerce

Hur man säljer och hanterar leveranser inom social commerce

Social commerce integrerar sociala medier och e-handel, vilket gör det möjligt för företag att sälja produkter direkt via plattformarna. Den här guiden täcker de grundläggande stegen och officiella procedurerna för att effektivt etablera, hantera försäljning och sköta leveranser inom social commerce.

Modul 2: Hur implementerar man social commerce?

Hur man säljer och hanterar leveranser inom social commerce

Social commerce integrerar sociala medier och e-handel, vilket gör det möjligt för företag att sälja produkter direkt på plattformarna. Denna guide täcker grundläggande steg och officiella procedurer för att effektivt sätta upp, hantera försäljning och sköta leveranser inom social commerce.

A. Förberedelse för försäljning

Steg 1: Välj rätt plattform

Olika plattformar riktar sig till olika målgrupper och produkttyper. Att välja rätt plattform maximerar räckvidd och engagemang.

📌 **Instagram & Facebook Shops** – Bäst för visuellt tilltalande produkter som mode, smycken och heminredning.

✓ *Exempel:* En butik som säljer handgjorda kläder taggar produkter i Instagram-inlägg.

📌 **TikTok Shopping** – Perfekt för trenddrivna produkter som teknikprylar och casual-kläder.

✓ *Exempel:* Ett teknikmärke visar hur magnetiska mobilhållare fungerar i TikTok-videor.

📌 **Pinterest Shopping** – Idealiskt för DIY, kreativa och livsstilsprodukter.

✓ *Exempel:* Ett möbelvarumärke skapar moodboards på Pinterest med länkade produkter för köp.

Steg 2: Registrera företaget

För att verka lagligt och bygga förtroende måste företag följa regler och lagar.



✓ **Företagsregistrering:**

- Välj företagsform (t.ex. enskild firma, AB).
- Registrera företagsnamn.

✓ **Skatteplikt:**

- Skaffa ett skatte-ID för inkomstrapportering.
- Registrera för moms (VAT) vid internationell försäljning (EU).

✓ **Licenser:**

- Skaffa nödvändiga branschspecifika tillstånd (t.ex. mat, hälsa, elektronik).

📌 *Exempel:*

- ✓ I USA krävs Sales Tax Permit och EIN.
- ✓ I EU är momsregistrering obligatoriskt vid gränsöverskridande försäljning.

Steg 3: Ställ in betalningsalternativ

Erbjud flera säkra betalmetoder för att tillgodose olika kundbehov.

✓ **Integrerade betalningar:** Använd plattformsbaserade alternativ som Meta Pay (Instagram) eller TikTok Pay.

✓ **Externa betalningslösningar:** PayPal, Stripe eller Square.

✓ **Lokalanpassade lösningar:** Iyzico (Turkiet), Razorpay (Indien).

📌 *Exempel:* En smyckesbutik på Facebook Shops erbjuder både Meta Pay och PayPal.

B. Produktlistning och marknadsföring



Steg 1: Skapa attraktiva produktlistningar

✓ Högkvalitativa bilder och videor:

- Använd naturligt eller studiobelysning
- Visa produkten ur flera vinklar
- Visa hur produkten används i praktiken

📌 *Exempel:* Ett hudvårdsmärke visar en video där serumet appliceras samtidigt som produktbilder visas.

✓ Detaljerade beskrivningar:

- Viktiga detaljer: storlek, material, instruktioner
- Fördelar: hur produkten löser ett problem
- Tonläge: anpassa till varumärket (lekfullt, informativt, lyxigt)

📌 *Exempel:* Ett handgjort ljus:

- ✓ Storlek: 8 oz
- ✓ Material: 100 % sojavax med eteriska oljor
- ✓ Användning: "Perfekt för avslappnade kvällar. Brinner rent i upp till 40 timmar."

✓ Taggar och kategorier:

- Nyckelord för sökoptimering
- Produktkategorier
- Hashtags för synlighet

📌 *Exempel:* En tvåläffar använder #organicsoap, #selfcare, #naturalskincare.

Steg 2: Engagera kunder

📌 Liveförsäljning:

- Plattformer: Instagram Live, TikTok Live, Facebook Live



– Innehåll: Produktdemonstrationer, bakom kulisserna, kampanjer

✓ *Exempel:* Smyckesbutik ger 10 % rabatt under liveevent.

📌 **Interaktivt innehåll:**

- Omröstningar & Q&A
- Användargenererat innehåll
- Utmaningar kopplade till produkter

✓ *Exempel:* Ett fitnessmärke låter följarna rösta på favoritfärg för yogamatta.

📌 **Influencersamarbeten:**

- Välj rätt influencer för målgruppen
- Sponsrade inlägg, recensioner, tävlingar
- Spåra resultat via rabattkoder eller länkar

✓ *Exempel:* Ett hållbart modemärke samarbetar med en miljömedveten influencer.

C. Försäljnings- och leveranshantering

Steg 1: Hantera beställningar

✓ **Orderhanteringssystem (OMS):** Shopify, WooCommerce spårar ordrar och uppdaterar lagersaldo.

✓ **Lageruppdateringar:** Verktyg som TradeGecko eller Zoho Inventory synkroniserar lager över kanaler.

📌 *Exempel:* Ett heminredningsmärke uppdaterar automatiskt lager via Facebook Shops.

Steg 2: Bekräfta betalningar

✓ **Betalningsverifiering:** Säkerställ att betalningar är genomförda innan leverans.

✓ **Bedrägeribekämpning:** Kontrollera stora ordrar eller olika faktura- och leveransadresser.

📌 *Exempel:* Ett elektronikföretag flaggar misstänkta transaktioner med olika adresser.

D. Leveransprocedurer



Steg 1: Välj leveranspartner

- ✓ Inrikes: t.ex. PostNord, DHL, Royal Mail
- ✓ Internationellt: t.ex. FedEx, UPS, Aramex
- 📌 *Exempel:* En mattaffär i Turkiet använder Aramex för export.

Steg 2: Säker paketering och varumärkesprofilering

- ✓ Fragila varor: Bubbelplast, skum, "Fragile"-etiketter
- ✓ Färsivaror: Isolerad förpackning, kylpaket
- ✓ Branded packaging: Egna lådor, klistermärken, tackkort
- 📌 *Exempel:* Ett hudvårdsmärke skickar med gratis provprodukter.

Steg 3: Uppfyll leveranskrav

- ✓ Dokumentation: Fakturor, packlistor, tullformulär
- 📌 *Exempel:* En smyckesbutik bifogar faktura och tulldokument för smidig export.
- ✓ **Spårning:** Automatiserade uppdateringar via fraktpartner
- 📌 *Exempel:* En leksaksbutik skickar spårningslänk via e-post.

E. Kundvård efter köp

📌 **Begär feedback:**

- Följ upp meddelande
- Belöna med rabatt eller lojalitetspoäng
- ✓ *Exempel:* Ett bageri uppmuntrar kunder att posta bilder med en varumärkeshashtag.

📌 **Kundsupport:**

- Chat, e-post, sociala medier
- Lös ärenden snabbt för att bygga förtroende
- ✓ *Exempel:* Ett teknikföretag skickar gratis ersättningsprodukt vid reklamation.

📌 **Lojalitetsprogram:**

- Poängsystem, VIP-erbjudanden, fri frakt
 - ✓ *Exempel:* En klädbutik erbjuder fri frakt för kunder som handlar för över 5000 kr/år.
-

F. Officiella procedurer & efterlevnad



✓ **Skatteredovisning:**

Följ nationella regler för moms och försäljningsskatt.

✓ **Konsumentskydd:**

Tydliga regler för retur och återbetalning.

G. Verktyg & resurser för social commerce

📌 **E-handelsplattformar:** Shopify, WooCommerce, BigCommerce

📌 **Social commerce-verktyg:** Instagram Shopping, Facebook Shops, TikTok Business Suite

📌 **Fraktlösningar:** ShipStation, EasyShip, Pirate Ship

📌 **Betallösningar:** PayPal, Stripe, Square

📌 **Marknadsföring:** Canva, Hootsuite, Google Analytics

Slutsats

Försäljning och leverans inom social commerce kräver strategisk planering, efterlevnad av regler och effektiv logistik. Företag som optimerar plattformsväl, marknadsföring, orderhantering och kundvård får nöjdare kunder och långsiktig framgång. 🚀