

6 tapaa parantaa tuotteesi unboxing- kokemusta



PaHu

Kun ostaja etsii ja vertailee tuotteita, arvostelut ovat usein ensimmäinen pysähdyspaikka. Monet menevät kuitenkin nykyään esimerkiksi Youtubeen, ja etsivät videon, jossa ihminen avaa tuotepakkauksen. Näitä videoita kutsutaan unboxing-videoiksi. Näillä videoilla pääosassa on pakkaus, joka avataan rauhallisesti niin, että katsoja näkee jokaisen vaiheen, ja lopuksi myös tuotteen poistettuna kääreistään. Parhaimmillaan tuote luo avattaessa ostajalle muistettavan ja jakamisen arvoisen hetken.

Avaamiskokemus painaa vaakakupissa ostopäätöstä tehtäessä. Mutta miten luodaan avaamiskokemus, joka sykehdyttää ja erottuu edukseen? Loimme tämän oppaan tarjotaksemme asiakkaillemme ideoita parempiin pakkauksiin, ja luomaan laadukkaampia asiakaskokemuksia pakkauksillaan.

1

Lisää pakkaukseen henkilökohtainen viesti

Sisällytä jokaiseen pakkaukseen henkilökohtainen viesti. Tämä yksinkertainen ele luo henkilökohtaisemman yhteyden sinun ja asiakkaasi välille, ja saa asiakkaan tuntemaan olonsa arvostetuksi ja huomioiduksi. Viestissä voi esimerkiksi kiittää asiakasta, tai tarjota apua tulevaisuuden ostoihin. Viesti on pieni ja helposti toteutettava keino sitouttaa, rakentaa luottamusta ja syventää asiakassuhdetta.





2

Kannusta sosiaalisen median jakamiseen

Kutsu asiakkaasi jakamaan osto- tai unboxing-kokemuksensa sosiaalisessa mediassa. Tämä on helppo tapa lisätä brändisi näkyvyyttä ja parantaa asiakastyytyväisyyttä. Voit myös tehostaa jakamista esimerkiksi arvonnalla avulla, tai nostamalla omissa somekanavissa asiakkaidesi tuottamia sisältöjä. Asiakkaiden luomista arvosteluista tai avausvideoista voi myös luoda vaikka oman soittolistan Youtubeen. Näin potentiaaliset asiakkaasi voivat rauhassa tutustua tuotteeseen ja vakuuttua sen erinomaisuudesta.



3

Alennuskupongit

Mikäpä sen ilahduttavampaa, kuin avata ostopakkaus ja löytää sisältä alennuskuponki yllätyksenä! Painetut alennuskupongit huomataan ja otetaan talteen, ja ne ovat erinomainen tapa ilahduttaa ja innostaa ostamaan uudelleen. Kuponkeja myös jaetaan ystäville, joten niiden avulla tuotteesi viesti voi levitä tehokkaasti suusta suuhun.

4

Kerro tarinasi

Tehokas tapa vahvistaa asiakassuhdetta ja syventää asiakkaan yhteyttä tuotteesi kanssa on kertoa lyhyt esittely sen tekijästä, tai yrityksen perustajasta. Esittely voi sisältää tarinan, kiinnostavia yksityiskohtia yrityksen historiasta, tuotteen muotoiluun vaikuttavia asioita, tai vaikka yrityksen yhteiskunnallisen mission. Kertomalla tarinasi asiakkaat kokevat tehneensä hyvän valinnan, ja parhaimmillaan voit synnyttää jopa unohtumattoman yhteyden hänen ja brändisi välille.





5

Tuotteen syntytarina

Monen tuotteen syntymatka asiakkaan luo on täynnä kiinnostavia yksityiskohtia. Kertomalla missä ja miten tuotteen raaka-aineet syntyvät, vastuullisuuteen liittyvät valinnat, laadukkaan valmistusprosessin mahdollistavat laitteet ja tekijät, sekä loppuun asti mietitty paketointi. Kaikki ne kertovat kiinnostavan tarinan jonka asiakkaasi todennäköisesti haluaa lukea. Tarinan voi joko painaa korttiin tai kirjaseen, tai sen voi kertoa vaikka suoraan pakkauksessa.



6

Tee pakkauksesta brändisi näköinen

Investoimalla yrityksesi näköiseen pakkaukseen, vahvistat brändiäsi ja luot parhaimmillaan asiakkaallesi mahtavan ensivaikutelman. Paitsi tuotteesi, myös pakkauksesi tulee viestiä siitä, millainen yritys sen on valmistanut, ja millaisia arvoja se edustaa. Logon brändivärien ja muiden visuaalisten elementtien käyttö on hyvä lähtökohta, mutta myös pakkauksen muotoilulla, materiaalivalinnoilla ja käytettävyydellä voit puhua yrityksesi kieltä.

Laadukkaan avaamiskokemuksen rakennuspalikat

Huolellisesti suunniteltu tuotepakkaus ja avaamiskokemus koostuu useista eri osista. Kaikkia niitä ei tarvitse aina hyödyntää, mutta jokaiseen niistä kannattaa tutustua. Huolella tehtyjen valintojen avulla erotut kilpailijoista ja parannat asiakkaasi tyytyväisyyttä ostokseensa.

Pakkauslaatikko

Postituslaatikko on suoja tuotetta tai sen tuotelaatikkoa.

Postitukseen käytetään yleensä valkoista tai ruskeaa kartonkia, jotka ovat halpoja ja kestäviä vaihtoehtoja.

Täyteaine

Jos pakkaus tarvitsee lisätäytettä, suosittelimme erityisesti ekologisia pakkaustäytteitä, kuten esimerkiksi honeycombia, paperia tai shredded paperia.

Silkkipaperi

Tuotteiden pakkaaminen silkkipaperiin lisää jännitystä ja myös stimuloivan ääninelämyksen. Värit ja mahdolliset painatukset tehostavat vaikutelmaa.

Tarrat

Brändätyjä tarroja voi käyttää esim. käärepaperin sulkemiseen tai vain tuomaan pakkauslaatikkoon lisää fiilistä. Tarrat ovat monipuolisia ja edullisia tapoja luoda haluttu vaikutus.

Promo-materiaalit

Lisää esim. tyylikkäästi painettu, brändätty tuote-esittelykortti, tai vaikka alennuskoodi pakkaukseen.

Pakkausteippi

Älä pilaa huolella rakennettua avaamiskokemusta väärällä teipillä! Pakkausteippiä löytyy kaikissa mahdollisissa väreissä, viimeistelee pakkauksesi omaan brändiisi sopivalla sävyllä.

Lahja

Pieni lahja voi yllättää ja ilahduttaa asiakasta. Sen ei tarvitse olla kallis – parhaimmillaan se liittyy asiakkaan ostamaan tuotteeseen huomaavaisella ja oivaltavalla tavalla.

Kuitti

Osto- tai takuukuittia ei kannata vain tunkea pakkauksen sisään. Luomalla niitä varten oma kuori tai keksimällä persoonallisen tavan liittää ne osaksi pakkausta erotut eduksesi.

Ilmaisenäytteet

Myy asiakkaallesi jo seuraavaa tuotetta sisällyttämällä ilmainen näyte mukaan pakkaukseen. Se on parhaimmillaan kuin pieni lahja!

Käsinkirjoitettu viesti

Liitä pakkaukseen mukaan pieni, henkilökohtainen, käsinkirjoitettu viesti. Se sykehdyttää aina.

Pahu



Luo pakkaus joka huomataan ja jaetaan

Myynti- ja suunnittelutiimimme auttaa sinua ratkaisemaan pakkaamisen haasteet ja luomaan erottuvia pakkauskokemuksia asiakkaillesi. Kestävät ja ekologiset pakkausratkaisumme soveltuvat kaikenlaisille tuotteille.

Kerro meille mitä haluat pakata, me autamme valitsemaan parhaat ratkaisut yli 80 vuoden kokemuksella.

Pyydä tarjous