

Qliro lanserar Upsell 2.0 – nästa generations lösning för effektivare merförsäljning

Qliro AB (publ) ("Qliro" eller "Bolaget") lanserar idag Upsell 2.0 - nästa generations verktyg för merförsäljning i betalflödet. Den nya versionen ger handlare större flexibilitet och fler betalmöjligheter och är den första i sitt slag på den nordiska marknaden. Lanseringen sker i nära samarbete med Lyko och produkten kommer finnas tillgänglig för alla SME- och Enterprise-handlare.

Sedan introduktionen av Upsell år 2020 har funktionen bidragit till merförsäljning på över +100 miljoner kronor och används idag av flera ledande e-handlare, däribland Lyko, Nelly och Parfym. Genom Upsell kan handlare erbjuda relevanta tilläggsprodukter direkt i betalflödet vilket ökar både merförsäljning och genomsnittligt ordervärde.

Nu tar funktionen nästa kliv i samband med lanseringen av Upsell 2.0, som innebär att alla betalalternativ kommer finnas tillgängliga på alla Qliros marknader, och förbättrad teknisk prestanda. Detta innebär att populära betalalternativ som Swish, Apple Pay, Vipps och MobilePay, kommer nu finnas tillgängliga direkt i flödet med Upsell 2.0.

Produkten har utvecklats i nära samarbete med Lyko, som redan sett starka resultat efter implementering. Bland annat har merförsäljningen ökat med +88% i Sverige och med över +110% i Norge, Danmark och Finland under de första veckorna efter lansering.

I somras lanserades Qliros nya produktstrategi för Flywheel commerce, med ambitionen att inte bara höja handlarnas konvertering utan också maximera deras marginal per order samt skapa en wow-upplevelse efter köp som ökar kundlojalitet. Som en del i denna modell lanseras nu Upsell 2.0 för att stärka steg 2, Maximize, i Bolagets Flywheel-modell. Tidigare i år lanserades nästa generations kassa (Generation 3) för att lyfta Conversion, steg 1 i Flywheel samt nya CRM- och Lojalitetsintegrationer för att lyfta steg 3, Wow.

”Resultaten från lanseringen av Upsell 2.0 visar vilken effekt nästa generations merförsäljningslösning kan ha. Den nya versionen bygger på en mer modulär arkitektur med förbättrad prestanda och fullt stöd för alla betalmetoder på våra marknader, från Swish, Trustly och Apple Pay till Vipps och MobilePay. Det gör det enklare för handlare att integrera Upsell 2.0 sömlöst i betalflödet och därmed öka sitt genomsnittliga ordervärde. Vi fortsätter nu att utveckla våra produkter enligt vår mission för att erbjuda en upplevelse i världsklass för både handlare och deras kundresa”, säger Evelin Kaup, Chief Product & Technology Officer på Qliro.

“Qliro har varit en nära och innovativ partner under hela utvecklingen av Upsell 2.0. Den nya versionen har redan visat tydliga resultat och vi har sett en kraftig ökning i merförsäljning på samtliga marknader. För oss innebär produkten att vi kan maximera värdet i kundresan och öka försäljningen på ett sätt som känns naturligt för våra kunder. Samarbetet med Qliro har fungerat bra och gör det möjligt för oss att ligga i framkant inom e-handelsupplevelsen”, säger André Ihlar, Head of Online Sales på Lyko.

Upsell 2.0 börjar rullas ut till handlare i Norden under de kommande veckorna och kommer finnas tillgänglig att integrera mot för alla SME- och Enterprise-handlare.

För mer information, vänligen kontakta:

Christoffer Rutgersson
E-post: ir@qliro.com

Om Qliro AB

Qliro är ett ledande fintechbolag som erbjuder säkra och smidiga betallosningar online, inklusive en komplett checkout till e-handlare. Qliro är ett kreditmarknadsbolag som står under den svenska Finansinspektionens tillsyn och har sitt säte i Stockholm. Qliros aktier är noterade på Nasdaq Stockholm under tickern "Qliro".

För mer information, vänligen se <https://www.qliro.com/sv-se/investor-relations>

Intresserad av nyheter och finansiell information från Qliro? Prenumerera [här](#).

Bifogade bilder

[Upsell](#)
[UpsellFlow2 0](#)
[Flywheel 1080pw](#)

Bifogade filer

[Qliro lanserar Upsell 2.0 – nästa generations lösning för effektivare merförsäljning](#)