CONVERZION.

GRATIS SKABELONER TIL SHOPIFY-BRANDS

Vores 10 bedste *emails*

De 10 automatiske mails, enhver Shopify-shop skal have kørende. Skrevet på dansk og klar til at kopiere ind i Klaviyo.

SÅDAN BRUGER DU SKABELONERNE

Kopiér, udskift klammerne, og *sæt timingen*

Automatiske flows sælger, mens du laver noget andet. De sendes til folk, der lige har vist interesse, og derfor klarer de sig bedre end kampagner pr. sendt mail.

Her er de 10 mails, vi altid bygger først. Kopiér teksten, udskift felterne i [KLAMMER], og sæt timingen som vist.

NR.	FLOW	MAIL	TIMING
1	Welcome	Levér koden	Straks
2	Welcome	Hvorfor os	Dag 2
3	Welcome	Koden udløber	Dag 3, 8 timer før udløb
4	Browse abandonment	Så du noget?	2 timer efter
5	Forladt checkout	Påmindelsen	1 time efter
6	Forladt checkout	Fjern tvivlen	24 timer efter
7	Forladt checkout	Sidste skub	48–72 timer efter
8	Post-purchase	Tak for ordren	Straks efter ordrebekræftelsen
9	Post-purchase	Anmeldelse og næste køb	10–14 dage efter levering
10	Win-back	Vi savner dig	Én mail, evt. en påmindelse efter 7 dage

Felter, du skal udskifte

[BRAND]	Navnet på din shop
[RABATKODE] / [X] %	Din velkomstkode og rabatsats
[BESTSELLER 1–3]	Dine tre mest solgte produkter
[PRODUKT]	Hentes automatisk med Klaviyos produktblok
[FORDEL 1–3]	Dine tre stærkeste salgsargumenter
[AFSENDER]	Et rigtigt navn, fx stifteren
{{ first_name|default:'' }}	Klaviyo indsætter modtagerens fornavn

WELCOME

01 Levér koden

TRIGGER	TIMING	MÅL
Tilmeldt via popup	Straks	Første køb

EMNELINJE A	Velkommen. Her er dine [X] %
EMNELINJE B	Din kode er klar
PREVIEW-TEKST	Gælder i 72 timer på hele shoppen.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Velkommen til [BRAND]. Som lovet får du [X] % på din første ordre:

[RABATKODE]

Koden gælder i 72 timer på hele shoppen.

Ved du ikke, hvor du skal starte? De her tre vælger de fleste først:

→ [BESTSELLER 1]
→ [BESTSELLER 2]
→ [BESTSELLER 3]

[KNAP: Brug min rabat]

/[AFSENDER], [BRAND]

DERFOR VIRKER DEN

Folk åbner den mail, de lige har bedt om. Giv koden i første linje, og vis én vej videre.

WELCOME

02 Hvorfor os

TRIGGER	TIMING	MÅL
Har ikke købt siden mail 1	Dag 2	Tillid

EMNELINJE A	Derfor startede vi [BRAND]
EMNELINJE B	Det her gør vi anderledes
PREVIEW-TEKST	Den korte version af historien.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Vi startede [BRAND], fordi [PROBLEMET, I SELV OPLEVEDE, I ÉN SÆTNING].

Det betyder tre ting for dig:

1. [FORDEL 1]
2. [FORDEL 2]
3. [FORDEL 3]

"[KORT KUNDECITAT]"
– [KUNDENAVN], verificeret kunde

Din kode [RABATKODE] gælder stadig.

[KNAP: Se udvalget]

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

Rabatten får dem ind. Historien og beviset får dem til at stole nok på jer til at købe.

WELCOME

03 Koden udløber

TRIGGER	TIMING	MÅL
Har ikke købt siden mail 1	Dag 3, 8 timer før udløb	Første køb

EMNELINJE A	Din kode udløber i aften
EMNELINJE B	Sidste dag med [X] %
PREVIEW-TEKST	Derefter er det fuld pris.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Din velkomstkode udløber i aften kl. 23.59:

[RABATKODE] – [X] % på hele shoppen

De her er mest populære lige nu:

→ [BESTSELLER 1]: [ÉN LINJE OM, HVORFOR FOLK VÆLGER DEN]
→ [BESTSELLER 2]: [ÉN LINJE]

[LEVERINGSTID] levering og [ANTAL] dages returret.

[KNAP: Brug koden nu]

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

En rigtig deadline flytter dem, der har udskudt købet. Den virker kun, hvis koden faktisk udløber.

BROWSE ABANDONMENT

04 Så du noget?

TRIGGER	TIMING	MÅL
Set produkt, ikke lagt i kurv	2 timer efter	Tilbage til produktet

EMNELINJE A	Kiggede du på [PRODUKT]?
EMNELINJE B	Den ligger stadig klar
PREVIEW-TEKST	Her er det, andre siger om den.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Vi så, at du kiggede på den her:

[PRODUKTBLOK: billede, navn, pris]

Det siger kunderne:

★★★★★ "[KORT ANMELDELSE]"

Har du spørgsmål om størrelse, levering eller noget tredje, så svar bare på mailen.

[KNAP: Se den igen]

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

Ingen rabat her. De har kun kigget, så en påmindelse og et bevis er nok. Rabatten gemmer du til dem, der er tættere på købet.

FORLADT CHECKOUT

05 Påmindelsen

TRIGGER	TIMING	MÅL
Startet checkout, ikke købt	1 time efter	Gennemfør købet

EMNELINJE A	Du glemte noget
EMNELINJE B	Din kurv er gemt
PREVIEW-TEKST	Det tager under et minut at gøre færdig.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Du nåede næsten i mål. Vi har gemt din kurv:

[KURVBLOK: produkter og pris]

[KNAP: Gå til min kurv]

Gik noget galt i betalingen, eller har du et spørgsmål? Svar på mailen, så hjælper vi.

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

De fleste blev bare afbrudt. Den første mail skal være kort, uden rabat og med ét link tilbage.

FORLADT CHECKOUT

06 Fjern tvivlen

TRIGGER	TIMING	MÅL
Stadig ikke købt	24 timer efter	Gennemfør købet

EMNELINJE A	Er du i tvivl?
EMNELINJE B	Det skal du vide, før du bestiller
PREVIEW-TEKST	Levering, retur og hvad andre siger.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Din kurv ligger stadig klar. Her er svarene på det, de fleste spørger om:

✓ Levering: [LEVERINGSTID]
✓ Retur: [ANTAL] dage, [GRATIS/NEM] retur
✓ Betaling: MobilePay, kort og [ANDRE]

★★★★★ "[ANMELDELSE, DER SVARER PÅ EN TYPISK INDVENDING]"
– [KUNDENAVN]

[KURVBLOK]

[KNAP: Gør min ordre færdig]

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

Mail 2 svarer på indvendingerne: fragt, retur og tillid. Det er dem, der stopper et køb, når det ikke bare var en afbrydelse.

FORLADT CHECKOUT

07 Sidste skub

TRIGGER	TIMING	MÅL
Stadig ikke købt	48–72 timer efter	Gennemfør købet

EMNELINJE A	Vi holder din kurv i 24 timer mere
EMNELINJE B	Lidt hjælp til at komme i mål
PREVIEW-TEKST	Fri fragt, hvis du bestiller i dag.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Vi rydder gemte kurve efter et par dage. Din er her stadig i 24 timer:

[KURVBLOK]

Bestiller du i dag, giver vi fri fragt med koden:

[FRAGTKODE]

[KNAP: Hent min kurv]

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

Først her kommer et tilbud. Brug fri fragt eller en gave frem for procenter, så beskytter du din margin.

POST-PURCHASE

08 Tak for ordren

TRIGGER	TIMING	MÅL
Ordre placeret	Straks efter ordrebekræftelsen	Færre henvendelser, mere tillid

EMNELINJE A	Tak. Her er, hvad der sker nu
EMNELINJE B	Din ordre er på vej
PREVIEW-TEKST	Levering, tracking og et godt råd.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Tak for din ordre hos [BRAND].

Sådan foregår det:

1. Vi pakker din ordre inden for [ANTAL] hverdage.
2. Du får en mail med tracking, når pakken er sendt.
3. Den lander hos dig efter [LEVERINGSTID].

Et råd, mens du venter: [ÉT KONKRET TIP TIL AT FÅ MEST UD AF PRODUKTET].

Har du spørgsmål, så svar på mailen. Den lander hos et rigtigt menneske.

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

Lige efter købet er kunden mest opmærksom. Fortæl, hvad der sker, så får du færre supporthenvendelser og færre fortrydelser.

POST-PURCHASE

09 Anmeldelse og næste køb

TRIGGER	TIMING	MÅL
Ordre leveret	10–14 dage efter levering	Anmeldelser og genkøb

EMNELINJE A	Hvordan går det med [PRODUKT]?
EMNELINJE B	Har du 30 sekunder?
PREVIEW-TEKST	Din mening hjælper andre med at vælge.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Du har haft [PRODUKT] i et par uger nu. Hvad synes du?

En anmeldelse tager 30 sekunder og hjælper andre med at vælge rigtigt.

[KNAP: Skriv en anmeldelse]

Mange, der har købt [PRODUKT], køber også:

→ [KRYDSSALG 1]
→ [KRYDSSALG 2]

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

Bed om anmeldelsen, når kunden har nået at bruge produktet. Krydssalget kommer under knappen, så det ikke stjæler fokus.

WIN-BACK

10 Vi savner dig

TRIGGER	TIMING	MÅL
Intet køb i 60–90 dage	Én mail, evt. en påmindelse efter 7 dage	Genkøb

EMNELINJE A	Det er et stykke tid siden
EMNELINJE B	Noget nyt, siden du var her sidst
PREVIEW-TEKST	Og en kode, der kun gælder tidligere kunder.

Hej {{ first_nameldefault:'' }},

Det er et stykke tid siden, du handlede hos os. Der er sket en del:

→ [NYHED 1]
→ [NYHED 2]

Som tidligere kunde får du [X] % på din næste ordre:

[WINBACK-KODE] – gælder i 7 dage

[KNAP: Se nyhederne]

/[AFSENDER]

DERFOR VIRKER DEN

Det er billigere at sælge til en tidligere kunde end at finde en ny. Her giver en rabat mening, fordi alternativet er, at kunden er væk.

FØR DU TÆNDER FOR DEM

7 ting, der skal være på plads *i Klaviyo*

☐	**Samtykke**	Forladt kurv- og browse-mails er markedsføring. Send dem kun til profiler, der har givet samtykke til email.
☐	**Stop ved køb**	Sæt flow-filteret "Placed Order zero times since starting this flow" på welcome, browse og forladt checkout.
☐	**Browse-filter**	Tilføj "Has not Started Checkout since starting this flow" og "Has not been in flow in the last 30 days".
☐	**Afsender**	Brug et rigtigt navn og en adresse, man kan svare på. Undgå no-reply.
☐	**Rigtige koder**	Lav unikke koder med udløb i Shopify, så deadlines i mailene er sande.
☐	**Mobil først**	Send en testmail til din egen telefon. Tjek knapper, billeder og emnelinjens længde.
☐	**Mål på det rigtige**	Følg omsætning pr. modtager pr. flow. Åbningsrater alene siger for lidt.

Rækkefølge: Byg forladt checkout først, derefter welcome, post-purchase, browse og win-back. Så tjener de første flows penge, mens du bygger resten.

CONVERZION.

NÆSTE SKRIDT · 90 DAGES VÆKSTPLAN

Vil I have dem bygget og *sat op* for jer?

Få en 90 dages vækstplan: det, der holder jeres brand fra +1 mio. kr. om måneden. Vi gennemgår også jeres Klaviyo-konto og viser, hvad jeres flows burde omsætte for.

1. **30 minutter, hvor vi lytter først.** Jeres produkt, jeres tal og det, der driller lige nu
2. **En vækstplan på 15 sider** om annoncer, content, tracking og webshop, fra første klik til genkøb
3. **De 3 største flaskehalse** og hvad de koster jer i CAC lige nu
4. **I beholder planen,** med eller uden os

Få jeres 90 dages vækstplan →

converzion.dk/#book · 30 minutter, 0% salgssnak

45%
lavere CAC i gennemsnit de første 90 dage

5,17
gns. MER på tværs af konti, målt i Reaktion

75 mio. kr.
omsætning skabt for danske Shopify brands

Meta Business Partner · Google Partner · Shopify Partner · Reaktion Certified Agency