

MANIDS GUIDE

# Webshop konverterings- guide

Fra 1,2 procent til 3,5 procent konverteringsrate på 90 dage

Skrevet af Mads Bjørn Nielsen  
Stifter af Manids · Google Partner  
WooCommerce og Shopify ekspert

# Indhold

1. Benchmarks for danske webshops
2. De 7 punkter der flytter konverteringsraten mest
3. Checkout optimering (5 konkrete fix)
4. Produktside best practice
5. Mobile experience checkliste
6. Tracking og attribution korrekt
7. 5 cases der har øget ROAS markant
8. Næste skridt med Manids

# 1. Benchmarks for danske webshops

Før du optimerer, så ved du hvor du står i din branche. Disse tal er gennemsnit fra Manids' 30+ webshop kunder i 2025.

Metrik	Branchegennemsnit	Top 20 procent
Konverteringsrate	1,2 til 2,4 procent	3,5+ procent
Gennemsnitlig basket size	450 til 850 kr	1.200+ kr
Add to cart rate	6 til 9 procent	14+ procent
Checkout completion	50 til 65 procent	80+ procent
ROAS Google Ads	180 til 250 procent	400+ procent
Mobile share af salg	55 til 65 procent	70+ procent

Hvis du ligger under branchegennemsnit på 3+ metrikker er der typisk 30 til 60 procent vækstpotentiale fra ren konverteringsoptimering, uden at øge trafik.

## 2. De 7 punkter der flytter konverteringsraten mest

### 1. Hastighed under 2,5 sek LCP

Hver 100 ms øgning i loadtid koster 1 til 2 procent konvertering. Tjek [manids.dk/marketing/tracking-analytics](https://manids.dk/marketing/tracking-analytics) for hjælp til måling.

### 2. Mobile first design

70 procent af trafik er mobil. Hvis checkout fungerer dårligt på iPhone, mister du 35 procent af salget.

### 3. Trust signaler over fold

Trustpilot, betalingslogos, leveringstid, og returbetingelser skal være synlige inden bruger scroller.

### 4. Klar primary CTA på hver side

Hver side bør have én tydelig handling. Ikke 5 konkurrerende knapper.

### 5. Specifik produktinfo (ikke generisk)

Konkrete dimensioner, materialer, og use cases sælger 2-3x bedre end vage beskrivelser.

### 6. Friction free checkout

Maksimum 3 trin. Gæst checkout uden tvunget login. Real time validering.

### 7. Korrekt tracking + retargeting

Uden Pixel + CAPI på Meta og Enhanced Conversions på Google taber du 30-40 procent attribution.

## 3. Checkout optimering — 5 konkrete fix

Checkout er hvor de fleste danske webshops taber kunder. Disse fix kan implementeres på en eftermiddag.

### **Fix 1: Aktivér Apple Pay og MobilePay i én klik checkout**

En-klik betaling halverer typisk checkout afbryd-rate på mobil.

### **Fix 2: Vis leveringspris allerede på produktsiden**

55 procent af afbrudte køb skyldes uventet leveringspris. Vis det før checkout.

### **Fix 3: Inline felt validering**

Real time fejl bedøm (rødt felt + besked) er bedre end at vente til submit.

### **Fix 4: Progress bar på multi step checkout**

Brugere har brug for at se hvor langt de er. 3 trin med visuel progress = højere completion.

### **Fix 5: Exit intent pop med rabat**

10 procent rabat eller fri fragt ved exit intent reducerer cart abandonment med 15-25 procent.

## 4. Produktside best practice

### **Billedgalleri med 5+ vinkler**

Inkluder størrelse sammenligning (model bærende, hand for skala) og in use billede.

### **Video over fold**

30 sek produktvideo øger konvertering med 20-40 procent for de fleste kategorier.

### **Specifikationer i tabel format**

Køber kan scanne dimensioner, vægt, materiale hurtigt. Ikke begravet i prose.

### **Trust signaler nær Tilføj til kurv**

Fri fragt over X, returbetingelser, levering om 1-3 dage. Lige ved CTA.

### **Reviews med billeder**

Brugergenerede billeder af produktet i brug er stærkere end professionelle billeder.

### **Cross sell med relateret produkt**

Vis 4-8 relaterede produkter under den primære. Øger basket size 15-25 procent.

## 5. Mobile checkliste

- Touch targets minimum 44x44 px
- Font størrelse minimum 16 px (undgår zoom-in)
- Sticky CTA på produktside
- Single column form layout i checkout
- Tel/email tastatur for relevante felter
- Click to call på kontaktinfo
- Native autocomplete på adresse felter
- Apple Pay / Google Pay som første mulighed
- Skjul features ikke kritiske til mobil
- Test på rigtig iOS Safari (ikke kun Chrome emulator)

## 6. Tracking og attribution korrekt

E-commerce tracking er forudsætningen for at vurdere hvilke ændringer der virker.

### **GA4 Enhanced Ecommerce events**

view\_item, add\_to\_cart, begin\_checkout, purchase med korrekte parameters.

### **Meta Pixel + Conversions API**

Browser pixel er ikke nok i 2026. CAPI giver 25-30 procent flere registrerede konverteringer.

### **Google Ads Enhanced Conversions**

Hash email og phone fra checkout sendes til Google. Forbedrer ROAS måling med 20+ procent.

### **Server side Google Tag Manager**

Anbefalet hvis annoncebudget over 10 t kr om måneden. Omgår ad blockers.

### **Looker Studio dashboard**

Saml alle kanaler i én rapport. Manids opbygger Looker Studio for alle webshop kunder.

# 7. 5 cases der har øget ROAS

## Rum by Kristensen

Boliginteriør webshop. Fra 0 betalt annoncering til 447 procent ROAS på første måned. 102 køb på en måned. Kombineret Google Ads og Meta Ads.

## Ejvind Nielsen Automobiler

Bilforhandler online. 217 leads på 4 måneder. 236.025 kr i ren profit. Meta Lead Ads + Google Shopping.

## Puredrive elbiler

520 procent stigning i hjemmesidetrafik. 95 procent salgsrate på alle annoncerede elbiler. Performance Max + Search.

## Kokkedal Slot bookings

Direkte hotel bookinger. 40 procent omsætningsvækst. 9,51 procent konv. rate på Search kampagne.

## Bedemand.nu emergency

350 konverteringer på første måned. 139 kr pr konvertering. Call only ads + emergency keywords.

## 8. Næste skridt med Manids

Manids har bygget eller optimeret over 30 webshops. Vi laver custom WooCommerce og Shopify implementations med fokus på konvertering og ROAS.

### Tre måder vi kan hjælpe

- 1. Gratis webshop audit** Vi gennemgår dit setup og leverer rapport inden 3 hverdage.
- 2. Sprint optimering** 30 dages intensiv optimering af eksisterende shop med målbar ROAS forbedring.
- 3. Komplet rebuild** Custom WooCommerce shop fra bunden hvis fundamentet er for skrøbeligt.

Bestil din gratis audit på [manids.dk/gratis-audit](https://manids.dk/gratis-audit) eller ring til Mads på **+45 26 20 03 84**