Geplande verkoop instellen voor producten — beschikbaar tot een bepaalde datum

Verkoopfunnels & Shop · https://autorespond.nl/docs/geplande-verkoop-instellen-voor-producten-beschikbaar-tot-een-bepaalde-datum/

Module

Deze handleiding hoort bij de module **Shop & salesfunnels**. Die zit in E-mail + Shop en Alles-in-één en kun je ook los aan je pakket toevoegen. Bekijk wat de module doet

Geplande verkoop instellen voor producten — beschikbaar tot een bepaalde datum

Je kunt in Autorespond een start- en einddatum instellen voor de verkoop van een product. Het product blijft optioneel zichtbaar op je website, maar klanten kunnen het niet meer bestellen na de ingestelde einddatum.

Geplande verkoop in Autorespond is gebaseerd op WooCommerce — inbegrepen in je Shop & Verkoopfunnels uitbreiding.

Wanneer gebruik je geplande verkoop

Geplande verkoop is handig voor:

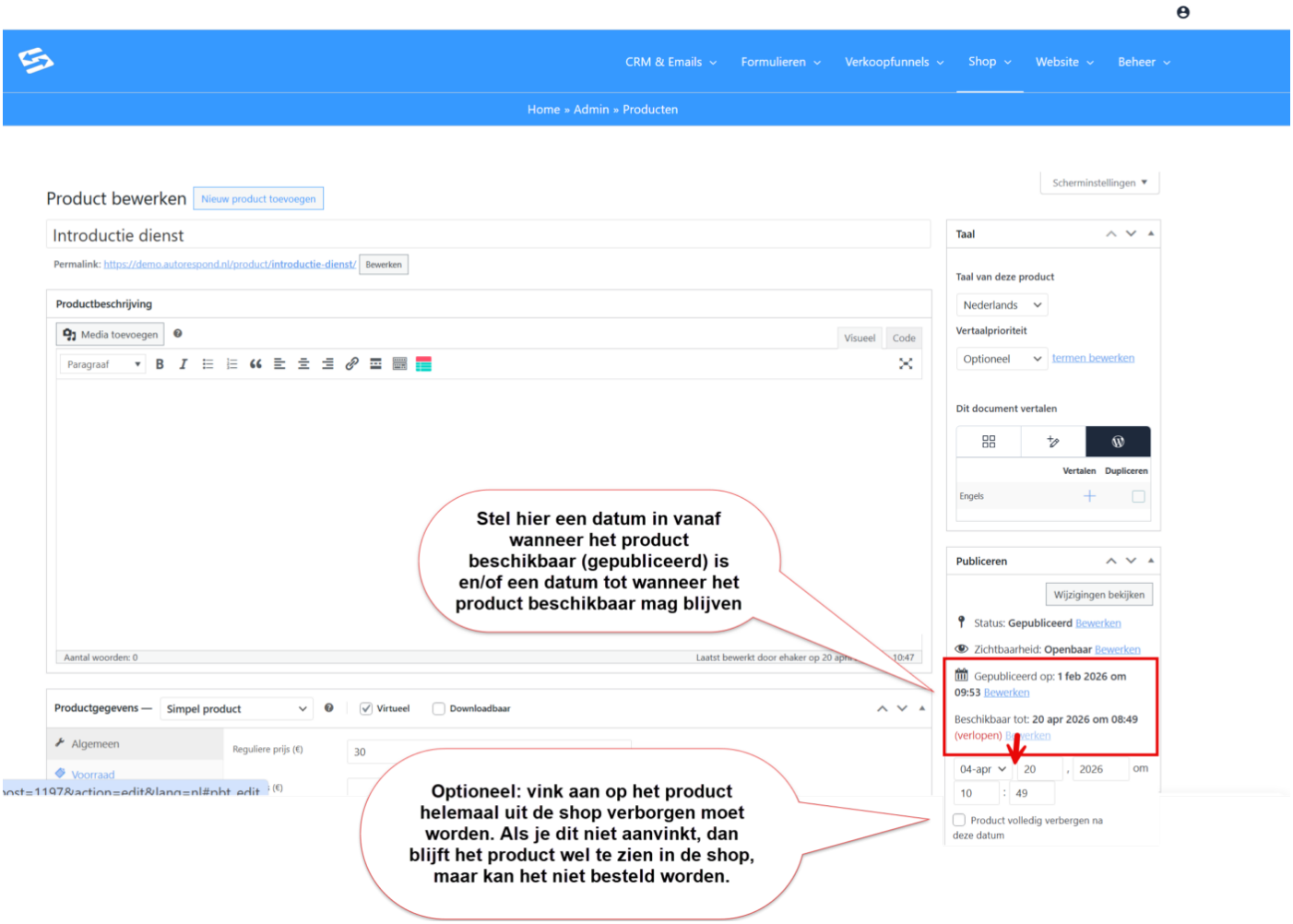
- Webinars met een vaste datum — verkoop stopt automatisch na het webinar
- Early bird aanbiedingen — automatisch stoppen op een bepaalde datum
- Seizoensgebonden producten — beschikbaar tot een bepaalde periode
- Tijdelijke acties en kortingen

Hoe stel je geplande verkoop in

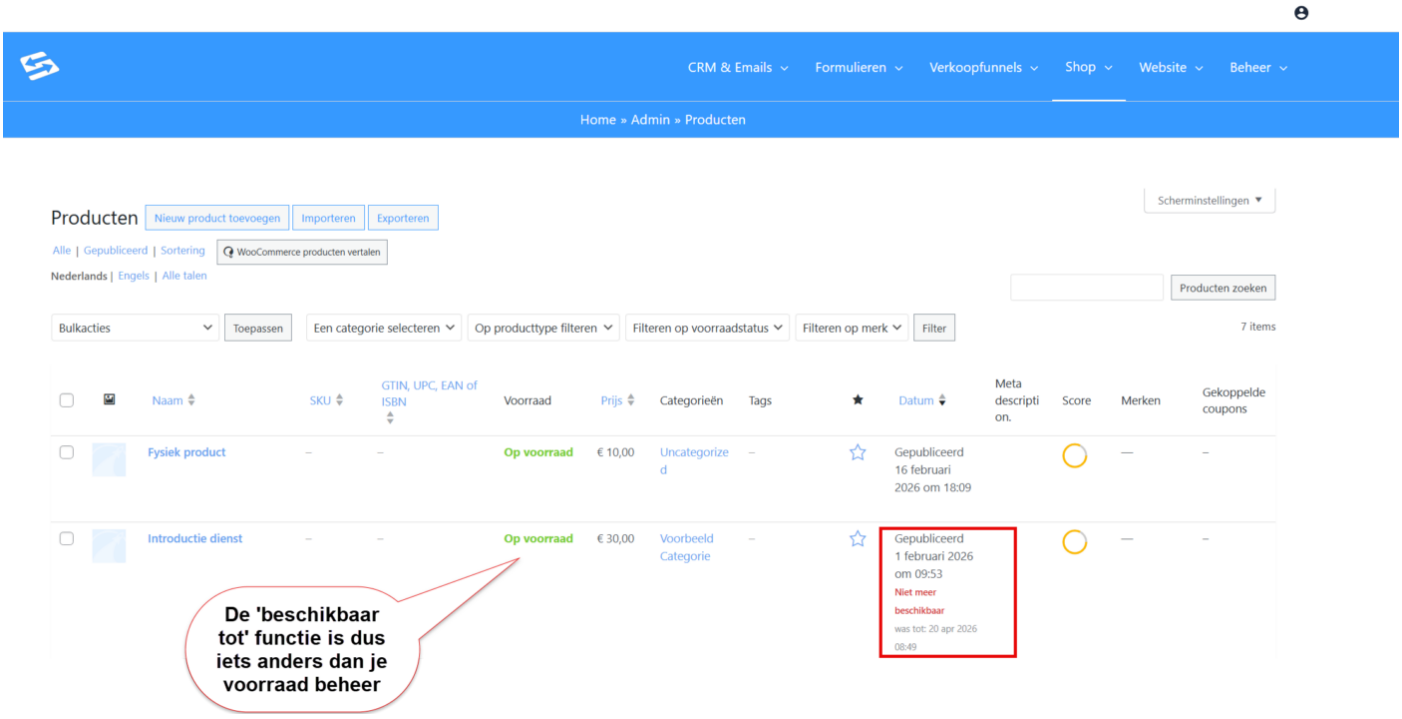
1. Ga naar Shop → Producten
2. Open het product dat je wilt beperken
3. In de rechter zijbalk bij de ‘Publiceren’ sectie kun je de ‘beschikbaar tot’ datum aanpassen

4. Vul de gewenste datums in:
    - **Gepubliceerd datum/tijd:** vanaf wanneer moet het product zichtbaar zijn in de shop (optioneel)
    - **Beschikbaar Tot datum/tijd:** tot wanneer het product beschikbaar is

5. Optioneel: vink aan dat het product volledig verborgen wordt na deze datum



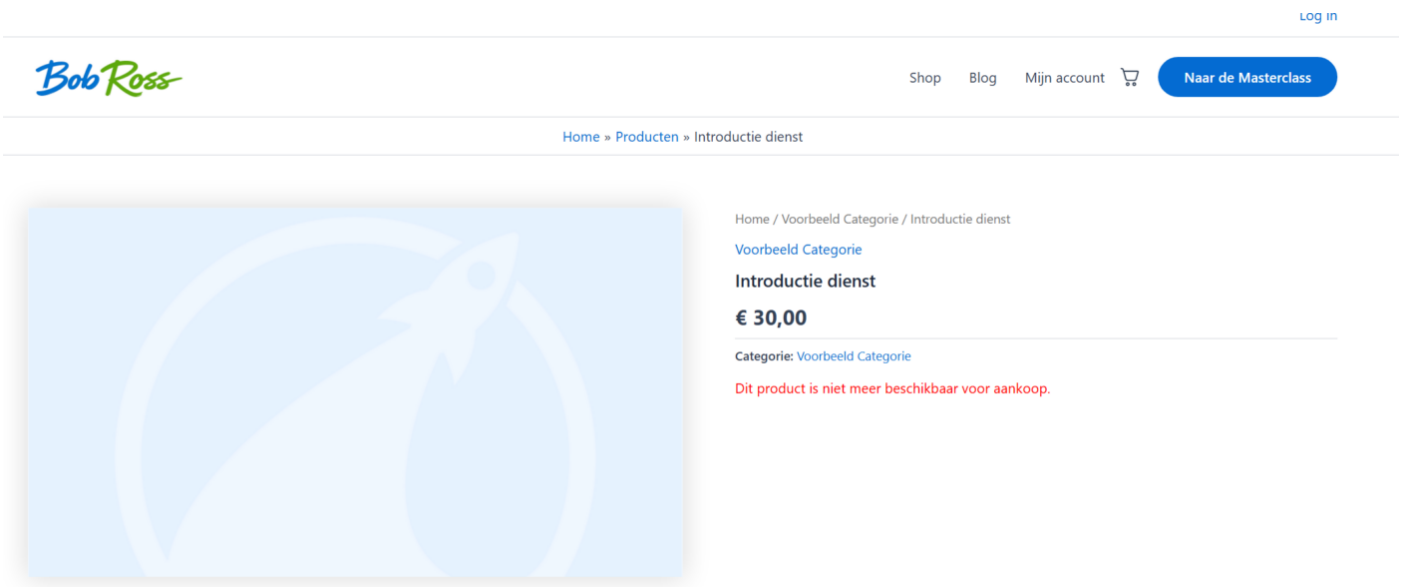
Als je dit hebt ingesteld zie je dit ook in het product overzicht:



Hoe het werkt voor klanten

Na de ingestelde einddatum gebeurt het volgende:

- Het product blijft zichtbaar op je website (als je de vink niet hebt uitgezet)
- De “In winkelwagen” knop verdwijnt
- Er verschijnt de tekst “Dit product is momenteel niet verkrijgbaar”
- Klanten kunnen het product niet meer bestellen



Geplande verkoop versus voorraadbeheer

Geplande verkoop werkt anders dan voorraadbeheer:

Geplande verkoop	Voorraadbeheer
Gebaseerd op datum en tijd	Gebaseerd op aantal stuks
Product blijft zichtbaar	Product wordt uitverkocht weergegeven
Automatisch op een bepaald moment	Wanneer voorraad op is

Je kunt beide functies combineren. Een product stopt dan met verkopen zodra de voorraad op is OF de einddatum bereikt wordt — wat het eerst gebeurt.

Tips voor webinars en evenementen

Voor een webinar op woensdag stel je de einddatum in op woensdag 23:59. Zo stopt de verkoop automatisch om middernacht en hoef je er niet meer aan te denken.

Voor early bird prijzen kun je twee producten aanmaken: een early bird versie (beschikbaar tot een bepaalde datum) en de reguliere versie (beschikbaar vanaf diezelfde datum).

Veelgestelde vragen

Kan ik alleen een einddatum instellen zonder startdatum?

Ja, je kunt alleen het veld “Tot datum/tijd” invullen. Het product is dan direct beschikbaar en stopt met verkopen op de ingestelde einddatum.

Wat zien klanten als de verkoop gestopt is?

Het product blijft zichtbaar op je website maar de “In winkelwagen” knop verdwijnt en er staat “Dit product is momenteel niet verkrijgbaar”.

Kan ik geplande verkoop combineren met voorraadbeheer?

Ja, beide functies werken samen. Het product stopt met verkopen zodra de voorraad op is of de einddatum bereikt wordt.

Met Autorespond heb je volledige controle over wanneer je producten beschikbaar zijn. Zo kun je je verkoop perfect afstemmen op webinars, evenementen en acties.

Bekijk alle mogelijkheden →