Korting geven op een abonnement

Verkoopfunnels & Shop · https://autorespond.nl/docs/korting-geven-op-een-abonnement/

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

Korting geven op een abonnement

Wil je een korting geven op een abonnement, let dan op één belangrijk verschil: een gewone coupon geeft alleen korting op de eerste betaling. Bij de volgende verlengingen betaalt de klant gewoon de volledige prijs. Wil je dat de korting ook bij verlengingen terugkomt, dan heb je een terugkerende coupon nodig. Welke route het beste past, hangt af van wat je wilt bereiken.

Deze functie is gebaseerd op WooCommerce Subscriptions. Lees de Engelse documentatie, inbegrepen in de shop uitbreiding bij Autorespond

De Shop & Verkoopfunnels uitbreiding is een optionele uitbreiding die je kunt toevoegen aan je Autorespond pakket. Met deze uitbreiding krijg je toegang tot de webshop, abonnementen en geavanceerde kortingsfuncties. Meer informatie over deze module

Kies de juiste aanpak

Korting voor de hele looptijd van het abonnement

Wil je dat een klant bij elke verlenging een vaste korting krijgt, dan gebruik je een terugkerende coupon. De korting wordt automatisch toegepast bij elke betaaltermijn, zolang het abonnement actief is. Zie het artikel *Een terugkerende korting instellen met een coupon* voor de stappen.

Korting voor alleen de eerste termijnen

Wil je een introductiekorting geven die na een aantal termijnen automatisch vervalt — bijvoorbeeld de eerste drie maanden goedkoper — dan stel je dat in via de couponinstellingen. Je bepaalt zelf hoeveel termijnen de korting van toepassing is. Zie *Korting voor alleen de eerste termijnen van een abonnement*.

Korting automatisch toepassen zonder couponcode

Wil je dat de korting automatisch wordt toegepast zonder dat de klant een code hoeft in te voeren — bijvoorbeeld via een gepersonaliseerde bestelLink — dan kun je een coupon koppelen aan de URL. Zo hoeft de klant niets in te typen en is de korting direct actief bij het afrekenen. Zie *Een coupon automatisch laten toepassen*.

Korting toevoegen of aanpassen tijdens de looptijd

Wil je een bestaand abonnement achteraf aanpassen — bijvoorbeeld een loyaliteitskorting geven aan een klant die al lang abonnee is — dan pas je de korting rechtstreeks aan in het abonnement van die klant. Zie *Een korting tijdens de looptijd van een abonnement aanpassen*.

Wat doe je met de prijs van het abonnementsproduct zelf?

De prijs die je instelt op het abonnementsproduct bepaalt wat nieuwe abonnees bij elke termijn betalen. Je kunt die prijs niet per termijn beperken: als je de productprijs verlaagt, geldt die lagere prijs voor alle toekomstige verlengingen van alle actieve abonnees. Wil je een korting die na een aantal termijnen vervalt, gebruik dan altijd een coupon en niet de productprijs.

Wil je meer weten over hoe abonnementen in de webshop werken, lees dan *Hoe werkt een abonnement in de webshop*. Bied je meerdere abonnementsvormen aan met oplopende prijzen, dan kan ook het artikel *Staffelkorting instellen in je webshop* nuttige achtergrond bieden.

Met Autorespond beheer je abonnementen, kortingen en terugkerende betalingen vanuit één omgeving — zonder losse tools of koppelingen.

Bekijk alle mogelijkheden →