

TRENDSCOPE

10 TRENDER

UPPDATERAD 29 JUNI 2026

Merförsäljning och korsförsäljning inom kreativa uppdrag

Utforska strategier för merförsäljning och korsförsäljning inom kreativa branscher som design, reklam och konsulting, med fokus på att öka intäkter från befintliga kundrelationer.

● Mikro ● Makro ● Mega

MIKROTREND

Ökad efterfrågan på säljkompetens för mer- och korsförsäljning

Företag inom kreativa uppdrag och andra branscher ser ett växande behov av att rekrytera säljare med förmåga till merförsäljning och korsförsäljning för att driva tillväxt. Detta indikerar en strategisk satsning på att maximera kundvärde och intäkter från befintliga kundrelationer, vilket kräver specifika säljkunskaper och attityder.

Affarsmodeller

Arbetskraft

Konsumentbeteende

1 OBSERVATION · SENAST 6 APRIL 2026

Lediga jobb Försäljning, inköp, marknadsföring Lundledigajobbilund.se**11 Intäkthöjande tips för merförsäljning och korsförsäljning - Premio**premio.io**Korsförsäljning: Öka försäljningen med enkla insatser | Försäljningschefen**forsaljningschefen.se

MAKROTREND

Tillväxt och ekonomisk betydelse för kreativa branscher

De kulturella och kreativa branscherna uppvisar en stark ekonomisk tillväxt och omsättning, jämförbar med finans- och life science-sektorerna. Denna robusta tillväxt skapar en gynnsam miljö för företag att expandera, investera i nya tjänster och produkter samt utveckla mer avancerade strategier för mer- och korsförsäljning för att kapitalisera på den växande marknaden.

Ekonomi

Konkurrens

Affarsmodeller

2 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

Flera myndigheter får uppdrag kopplade till strategin för företag i ...

regeringen.se

Kulturella och Kreativa Branscher Omsätter Oöver 400 Miljarder Kronor i Stockholmsregionen

mynewsdesk.com

Nya Siffror Kreativa Branscher Lyfter Stockholm 6.3.344406.d6ce5fb225

mitti.se

MAKROTREND

Datadriven och integrerad mer-/korsförsäljning

Merförsäljning och korsförsäljning blir alltmer datadrivna, där rekommendationer baseras på kundens köpbeteende och dataanalys. Framgångsrika strategier kombinerar både merförsäljning och korsförsäljning genom att identifiera nyckelmoment i kundresan, som vid checkout eller på produktsidor, för att öka försäljningen och stärka kundrelationerna.

Digitalisering

Konsumentbeteende

Affarsmodeller

2 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

Upsell and Cross Sell Strategieswisernotify.com**Cross Selling Vs Upselling Key Differences and 2025 Strategies To Boost Revenue**key-g.com**Cross Selling**masterclass.com

MIKROTREND

Fokus på skalbarhet och produktledd tillväxt för startups

Startups inom kreativa uppdrag, särskilt de som nyligen fått seed funding, fokuserar på skalbarhet och produktledd tillväxt (PLG). Detta innebär att man bygger system som kan skalas med små team och att produkten själv visar sitt värde tidigt genom gratis provversioner eller freemium-modeller. Detta påverkar hur merförsäljning och korsförsäljning integreras i...

Affarsmodeller

Innovation

Ekonomi

2 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

Startup Sales Strategies That Actually Work in 2026startupestpresso.live**Seed Startups**fundraiseinsider.com**Advertising Startups**growthlist.co

MIKROTREND

Paketera erbjudanden + retainer och värdebaserad prissättning för prispressade kunder

Kunder får stramare köpkraft och mer selektiva investeringar; byråer som erbjuder fasta, tydligt nivåindelade paket (mini/standard/komplett) och retainer-avtal med värdebaserad prissättning får lättare att sälja mot små/mellanstora kunder och säkra återkommande intäkter. Implementering: skapa 3 fasta paket med tydliga leverabler, etablera 1-3 retainer-nivåer och ta fram...

Affarsmodeller

Ekonomi

Effektivisering

12 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

Styrräntan oförändrad på 1,75 procent | Sveriges Riksbank
riksbank.se

Visuell identitet & grafisk profil | by Caroline
bycaroline.se

Logotyp & Grafisk Profil | Martell Creative
martellcreative.se

MIKROTREND

GenAI-driven 'next-best-offer' integrerat i CRM för kreativa uppdrag

Små byråer och kreativa team börjar implementera generativa AI-rekommendationer kopplade till CRM/beteendedata för att automatiskt föreslå relevanta add-ons vid offert och leverans. Det möjliggör skalbar, personaliserad mer- och korsförsäljning (högre konvertering och attach-rate) men kräver dataintegration och A/B-mätning av förslagets effekt.

Ai

Digitalisering

Effektivisering

4 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

GenAI Adoption Index – Sweden 2026 | Alice Labs

alicelabs.ai

Sales in Sweden: Top B2B Trends & Digital Strategies 2026

skrivly.com

AI trends seminar 2026: From vision to reality – shaping the next wave of AI | AI Sweden

ai.se

MIKROTREND

Värdebaserad prissättning och mätbar ROI som uppsäljningsmotor

Kunder kräver mätbar affärseffekt; byråer som bygger case-studies och automatiserade rapporter för att visa CAC-minskning, konverteringslyft och tidsbesparing kan motivera högre priser vid uppsälj. Åtgärder: ta fram standardiserade ROI-mallar, automatisera rapportering till kund och träna säljavdelningen i value selling.

Ekonomi

Affarsmodeller

Effektivisering

8 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

Report: What Would a 37% Profit Increase from Client Services Mean to Your Agency in 2026?

gatherup.com

Agency Growth Statistics for 2026: Revenue Growth, Client Acquisition, Retention, Pricing, and AI Adoption

shno.co

Creative Services Agency Guide: Your Roadmap to Success 2026 - OxD - Digital Realm

oxdpr.com

MIKROTREND

Ökad korsförsäljning och synergier genom konsolidering

Företag inom kreativa uppdrag, liksom detaljhandelslösningar, konsoliderar för att uppnå geografisk räckvidd och utnyttja korsförsäljningsmöjligheter. Detta skapar starkare, mer konkurrenskraftiga erbjudanden genom att kombinera befintliga produkt- och tjänsteportföljer till en bredare kundbas.

Affarsmodeller

Konkurrens

Effektivisering

2 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

[PDF] Rethink retail. Together. - ITAB Groupitabgroup.com**Korsförsäljning: Öka försäljningen med enkla insatser | Försäljningschefen**forsaljningschefen.se**Öka dina intäkter genom merförsäljning och korsförsäljning - Textalk Abicart**abicart.se

MIKROTREND

Kreativa byråers omställning från tjänsteleverantör till lösningspartner

Kreativa byråer pressas att anpassa sina tjänstemodeller för att förbli konkurrenskraftiga. Detta innebär en övergång från att vara enbart tjänsteleverantörer till att bli omfattande lösningpartners som integrerar AI i befintliga arbetsflöden och fokuserar på att leverera mätbara resultat.

Affarsmodeller

Innovation

Konkurrens

2 OBSERVATIONER · SENAST 15 APRIL 2026

The Death of the Traditional Marketing Agency and Whats Rising To Replace It

agorapulse.com

Swedish Businesses Shift From AI Curiosity To Action Says Dstny Sweden

dstny.com

Trendrapporter Som Definierar 2026

swedma.se

MIKROTREND

Sälj utbildning och implementering av AI/verktyg som tilläggstjänst

Kunder saknar intern AI-kompetens; byråer kan paketera AI-workshops, prompt-träning och verktygs-setup som merförsäljning för att öka intäkt per kund och fördjupa relationen. Detta adresserar både kundens kompetensbrist och skapar återkommande intäkter från utbildning/implementering.

Arbetskraft

Ai

Affarsmodeller

2 OBSERVATIONER · SENAST 6 APRIL 2026

Nya krav - det förväntas av jobbsökande

svd.se

Tio år med konst- och kulturutbildningar hos MYH - Myndigheten för yrkeshögskolan

myh.se

Sverige och Norden riskerar att tappa AI-försprång | EY - Sverige

ey.com