



NISCHOMRÅDE · KURERAD TRENDANALYS

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.

UPPDATERAD 29 juni 2026

● Mikro ● Makro ● Mega

10 —
PUBLICERADE
TRENDER

KORT SVAR

Det viktigaste i analysen

För att öka intäkterna från befintliga kunder krävs en förflyttning från ren tjänsteleverans till att bli en strategisk lösningspartner. Genom att kombinera **datadriven merförsäljning** med **paketerade utbildningstjänster** kan byråer säkra högre marginaler och djupare kundrelationer.

01 Hur kan vi motivera högre priser för våra kreativa tjänster?

Använd **värdebaserad prissättning** kopplad till mätbar ROI. Genom att visa hur era insatser direkt påverkar kundens konvertering eller tidsbesparing skapar ni en odiskutabel affärsnytta som rättfärdigar premiumpriser.

03 Hur kan vi använda AI för att skala vår merförsäljning?

Implementera **GenAI-drivna rekommendationer** direkt i ert CRM. Detta automatiserar identifieringen av relevanta tilläggstjänster baserat på kundens beteendedata, vilket ökar konverteringsgraden utan att kräva manuell analys.

02 Vilken säljkompetens är mest kritisk för att lyckas med merförsäljning?

Det råder en **ökad efterfrågan på säljkompetens** som kan kombinera relationsbyggande med förmågan att identifiera korsförsäljningsmöjligheter. Fokus bör ligga på att rekrytera eller träna personal i konsultativ försäljning snarare än transaktionell försäljning.

04 Vilken paketeringsstrategi fungerar bäst för kunder med stramare budget?

Erbjud **fasta, nivåindelade paket** kombinerat med retainer-avtal. Detta skapar förutsägbarhet för kunden och säkrar återkommande intäkter för byrån, vilket är avgörande i ett pressat ekonomiskt läge.

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
- Effektivisering
- 1 observation · senast 6 april 2026

Källor

01	Lediga jobb Försäljning, inköp, marknadsföring Lund ledigajobbilund.se
02	11 Intäkthöjande tips för merförsäljning och korsförsäljning - Premio premio.io
03	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

Källor

01

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

02

Kulturella och Kreativa Branscher Omsätter Oöver 400 Miljarder Kronor i Stockholmsregionen
mynewsdesk.com

03

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

Källor

01 **Upsell and Cross Sell Strategies**
wisernotify.com

02 **Cross Selling Vs Upselling Key Differences and 2025 Strategies To Boost Revenue**
key-g.com

03 **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 produktutvecklingen och kundresan.

Affarsmodeller

Innovation

Ekonomi

2 observationer · senast 6 april 2026

Källor

01 **Startup Sales Strategies That Actually Work in 2026**
startupspresso.live

02 **Seed Startups**
fundraiseinsider.com

03 **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 case-baserade prispreferenser för att kunna motivera premiumpris för strategisk design.

Affarsmodeller

Ekonomi

Effektivisering

12 observationer · senast 6 april 2026

Källor

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

02 **Visuell identitet & grafisk profil | by Caroline**
bycaroline.se

03 **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 förslagens effekt.

Ai

Digitalisering

Effektivisering

4 observationer · senast 6 april 2026

Källor

01

GenAI Adoption Index – Sweden 2026 | Alice Labs
alicelabs.ai

02

Sales in Sweden: Top B2B Trends & Digital Strategies 2026
skrivly.com

03

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

Källor

01

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

02

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

03

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, likt 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

Källor

01 [PDF] Rethink retail. Together. - ITAB Group
itabgroup.com

02 Korsförsäljning: Öka försäljningen med enkla insatser | Försäljningschefen
forsaljningschefen.se

03 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

Källor

01

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

02

Swedish Businesses Shift From AI Curiosity To Action Says Dstny Sweden
dstny.com

03

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

Källor

01	Nya krav - det förväntas av jobbsökande svd.se
02	Tio år med konst- och kulturutbildningar hos MYH - Myndigheten för yrkeshögskolan myh.se
03	Sverige och Norden riskerar att tappa AI-försprång EY - Sverige ey.com

OM ANALYSEN

Använd gärna analysen

Du får gärna skriva ut, dela och citera ur analysen. Använd insikterna i ert eget arbete, i presentationer och i samtal där de kan göra nytta.

DOKUMENTKÄLLA

<https://trendscope.se/merforsaljning-och-korsforsaljning-inom-kreativa-u>

NÄR DU HÄNVISAR

Ange Trendscope som källa. I digitala sammanhang får du gärna länka tillbaka till dokumentkällan, så att läsaren kan hitta den senaste publicerade versionen och följa underlaget vidare.

KONTROLLERA VIKTIGA UPPGIFTER

Både människor och AI kan missa sammanhang, feltolka uppgifter eller återge en källa fel. Kontrollera därför originalkällan när en uppgift ska ligga till grund för beslut, publicering eller andra sammanhang där korrekthet är viktig.

AI-STÖD OCH MÄNSKLIG KURERING

Delar av källinsamlingen och bearbetningen har gjorts med AI-stöd. Urval, struktur och den publicerade analysen har granskats och kurerats redaktionellt av människor.

FÖRESLAGEN HÄNVISNING

Trendscope. “Merförsäljning och korsförsäljning inom kreativa uppdrag”. Uppdaterad 29 juni 2026.