

Co je downsell

Poslední aktualizace 11 dubna, 2025

Downsell je prodejní strategie, při které je zákazníkovi nabídnuta **levnější alternativa produktu** nebo služby, pokud odmítl původní (dražší) nabídku.

Cílem je zvýšit šanci na uskutečnění prodeje a zmírnit riziko úplné ztráty zákazníka.

Downsell může fungovat jako reakce na nejistotu zákazníka, omezený rozpočet nebo obavy z rozsahu nabídky.

Oproti **upsellu**, který se snaží zákazníka přesvědčit k výběru dražší varianty, **downsell představuje vstřícnější a dostupnější řešení**.

V online prostředí se s touto strategií často setkáváme v okamžiku, kdy zákazník nedokončí nákup nebo se rozhoduje o zrušení služby.

Příklady z praxe:

- Agentura nabídne komplexní **SEO** audit, ale pokud klient váhá, navrhne downsell ve formě dílčí analýzy (např. pouze **technické SEO** nebo analýza **klíčových slov**).
- Místo měsíčního spravovaného balíčku SEO služeb může být nabídnut jednorázový report s doporučeními.
- Při odmítnutí plnohodnotného linkbuildingu může firma nabídnout levnější variantu s menším počtem **backlinků** nebo zaměřením pouze na lokální weby.