

# Co je cross-sell

Poslední aktualizace 11 dubna, 2025

**Cross-sell** (česky *křížový prodej*) je marketingová strategie, při které se zákazníkovi nabízí doplňkové produkty nebo služby související s tím, co si právě kupuje nebo již koupil.

Cílem je zvýšit celkovou hodnotu objednávky a zároveň rozšířit užitek, který zákazník z nákupu získá.

Tato technika je běžně využívána v [e-commerce](#) i v oblasti digitálních služeb.

V online prostředí se cross-sell často zobrazuje na stránce s detailem produktu, v nákupním košíku, při dokončování objednávky nebo v následné e-mailové komunikaci.

Na rozdíl od [upsellu](#), který nabízí dražší nebo výkonnější alternativu zvoleného produktu, cross-sell doporučuje samostatné, ale související položky nebo služby.

## Příklady z praxe:

- Při registraci domény může být nabídnut [webhosting](#), e-mailová schránka nebo [SSL certifikát](#).
- U [objednávky webhostingu](#) se může zobrazit doporučení na [zálohovací službu](#) nebo [antispamový filtr](#).
- Zákazník, který si objednává WordPress šablonu, může vidět nabídku placených pluginů nebo služby nastavení webu.