Klinisk.

KLINISK PARTNER · FÖR SALONGER, GYM OCH KLINIKER

varför klinisk.

Ett svenskt kosttillskottsmärke från Göteborg som kunderna redan köper, oftast två burkar i taget. Här är siffrorna.

×26

fler ordrar juli till september än april till juni. Märket växer snabbt, och efterfrågan följer med till er hylla.

75 %

av våra kunder köper två burkar eller fler. Klinisk säljer i par, inte styckvis.

2,1

burkar per order i snitt. Kunderna bygger sin egen kombination.

4,5

av 5 i snittbetyg på Trustpilot.

Doser i nivå med studierna

Vi strävar efter full effekt: rätt form, som bisglycinat, och doser som matchar forskningen.

Testat, batch för batch

Varje batch analyseras av oberoende labb. GMP-certifierad produktion i EU och Storbritannien.

Använt av atleter

Fotbollsspelare och MMA-atleter, två av dem landslagsidrottare, använder Klinisk dagligen.

Prisvärt på riktigt

139 till 249 kr för de flesta burkarna, 60 dagars förbrukning på de flesta. Lätt att rekommendera.

Det branschen ser

Vad det betyder att sälja något utöver sin tjänst. Källor på sida två.

1/4

av ett gyms intäkter kommer i snitt från det som säljs utöver medlemskapet.[4]

3×

mer benägen att komma tillbaka är en kund som köper en produkt av sin salong.[5]

10 till 20 %

av behandlingsintäkterna är branschens mål för produkter. Snittet ligger på 3 till 5 %.[3]

Er marginal med Klinisk: **35 %** från 12 burkar, **40 %** från 36. Fri frakt, ingen bindning, osålt byts inom 90 dagar.

Klinisk.

VARFÖR HÄLSOKOST I ER BUTIK

kunderna köper redan. frågan är var.

3,9 mdkr
köpte svenskarna kosttillskott och vitaminer för 2025, +3,8 %. [1]

44 %
av köpen sker redan online. Säljer ni inte, köper kunden någon annanstans. [1]

+30 %
oftare ombokning hos salongskunder som köper produkter. [2]

01
En anledning att komma tillbaka
En burk räcker 30 till 60 dagar. Sedan behöver kunden en ny, och den finns hos er.

02
Ert råd blir ett nästa steg
Det ni redan pratar om i behandlingen eller på passet får något konkret att ta med sig hem.

03
Ingen risk
Från 12 burkar, fri frakt, ingen bindning. Osålt byts mot andra burkar inom 90 dagar.

04
Vi jobbar med er
Prislista, produktbilder och texter till er Instagram. Snabba svar och faktura från andra ordern.

Så kommer ni igång

1. Registrera er på klinisk.se/partner/registrera, det tar två minuter.
2. Ni får er partnerkod samma arbetsdag.
3. Beställ i vanliga kassan med koden, fri frakt, från 12 burkar.
4. Ställ burkarna vid kassan eller disken, där kunden redan har bestämt sig för att handla.

klinisk.se/partner/registrera

Prislistan: klinisk.se/partner/prislista · partner@klinisk.se

[1] Svensk Egenvård och Euromonitor, Den svenska egenvårdsmarknaden, försäljningsstatistik 2025 (april 2026).

[2] Salon Today via Rework, Retail product sales in salons (2026): kunder som köper produkter bokar om 30 % oftare.

[3] Professional Beauty Association: riktmärke för produktförsäljning 10 till 20 % av behandlingsintäkterna, snittet ligger på 3 till 5 %.

[4] IHRSA (Health & Fitness Association), Melissa Rodriguez: tjänster och produkter utöver medlemsavgiften står i snitt för en fjärdedel av ett gyms totala intäkter.

[5] Salon Today, Keeping Retail Sales in the Professional Beauty Industry (2020), Jim Bower, SalonInteractive: med en produktförsäljning är kunden tre gånger mer benägen att komma tillbaka.