

Floréo

E-handel

Handel på nettet er de seneste 3 år éen af de kraftigst voksende distributionskanaler med årlige vækstrater på over 30 % pr. år. Mange virksomheder vil med en e-handelsløsning for små omkostninger kunne få en langt stærkere exponering overfor deres målgruppe og samtidig styrke deres strategiske platform rent distributionsmæssigt.

Skal du have succes på nettet, skal søgemaskinerne kunne finde dig.

Søgemaskiner elsker

- indgående links
- masser af god oplysende tekst
- og, og, og ...

Men det er vigtigt, at din e-handelsløsning ikke signalerer "leverpostej" (=kommunefarvet, som alle de andre). Konkurrencen er hård. Definér din målgruppe **knivskarpt**, så du ikke forsvinder i mængden!

Er dine produkter helt unikke?

Hvis ikke må du overveje, hvorfor målgruppen skal handle i netop din e-butik:

- gør det nemt at være kunde i din e-butik
- sørg for at dine kunder mindst får det, de betaler for
- fortæl med det samme, hvornår varerne leveres - og overhold det!
- har din kunde et problem med dine varer - har du et langt større problem: du er på vej til at dø forretningsmæssigt

De lukrative tider på nettet er forbi.

Distribuerer du gennem de traditionelle distributionskanaler, vil du opleve et til tider hårdt modspil - prispres, mindste salg, hurtig levering, kampagner, markedsføringsbidrag, listing-fees, og hvad det nu alt sammen hedder. Etablering af en e-handelsløsning er ukompliceret, men du er nødt til at være i besiddelse af hård selvkritik. Du slipper for modspillet, men HUSK konkurrencen er benhård på nettet og din målgruppe skal have del i fornøjelsen.!

Design og brugervenlighed er helt afgørende parametre.

Designet skal ramme din målgruppe lige i øjet. Og kunderne i butikken skal nemt og ukompliceret handle det, de ønsker. Brugervenligheden og "at finde rundt i butikken" er nøgleordene. Ligesom i en traditionel butik er mange besøgene havnet på din side ved en tilfældighed, og du skal sikre dig, at disse potentielle impuls køb havner i indkøbskurven.

Og vis, hvad du ellers har at tilbyde - det hjælper ikke at have en 12'er, ingen kender og kan se! Køber en kunde en golfkølle, kunne det være, du også kunne sælge ham en bag, en hue, golfsko, golfhandsker ...

En god produktpræsentation er guld værd - du kan næsten ikke gøre for meget ud af den.

Vi véd, hvordan man laver grafik og billeder, der sælger varer!

Din e-handelsløsning skal signalere tryghed. Præsentér varen ordentligt - hellere for detaljeret end et lille uskarpt billede ingen kan se hvad er. Kunden skal have solid besked om, hvad han køber! Vis, at du har varen på lager. Få den pakket ordentligt ind - går varen itu under forsendelsen, har du en utilfreds kunde, der ikke kommer tilbage. Har kunden købt en forkert vare, har du samme problem, og du skal bruge tid og penge for at løse problemet!

Hold **mindst** det du lover!

Svar hurtigt på henvendelser - gerne indenfor 1 time.

For yderligere oplysninger kontakt Martin Andersen på mail floreo@floreo.dk eller på telefon 5485 0088.

Floréo A/S
Jernbanegade 20, 1.
4800 Nykøbing F.
Denmark

Telefon: (+45) 54 85 00 88
Mail: floreo@floreo.dk

Bank: Jyske Bank A/S
Reg.nr.5067-Konto: 146704-6
IBAN code :DK145067000146704-6
SWIFT code:JYBADKKK

CVR-nr. 29 97 42 84