

Kom godt i gang med din webshop

Mød Casper Blom fra billigegolfbolde.dk og Rasmus Myhre fra dansk-e-logistik.dk på Erhvervsrådets næste netværksmøde, der bliver afholdt den 16. februar kl. 15.30 – 19.00.

Denne gang er temaet, hvordan du kommer godt i gang med din webshop hvor fremtiden fordrer, at kunderne anvender flere kanaler, når de handler online eller surfer på nettet – og når kunderne flytter digitalt, så må man flytte med. Deltagerne bliver taget med en tur rundt i webshoppens flow for at klargøre, hvad man egentlig skal være opmærksom på, når man går ind i et webshop projekt. Derudover vil IBIZ-Centeret med udgangspunkt i Danske e-handels analyser give en status på, hvordan e-handlen i Danmark har udviklet sig og hvilke forventninger der er til markedet de næste år.

Mange pusler med at starte en webshop enten som supplement til den eksisterende forretning for at nå en større målgruppe, for at udvide deres produktsortiment, for at skabe en kanal til at sælge internationalt eller simpelthen fordi de har en rigtig god idé, der egner sig til at blive promoveret og solgt via nettet.

Sidstnævnte gjorde sig gældende for Casper Blom, den lokale men landskendte dreng fra Høje Taastrup, der har skabt en stor succes med at sælge brugte golfbolde på nettet. Casper vil på netværksmødet fortælle om, hvordan han kom fra idé til handling. Han deler ud af sine erfaringer om de udfordringer han stødte ind ved oprettelsen af sin webshop og hvordan han tackler dem.

Når man har en webshop er der ting, som man skal være opmærksom på, men som ikke altid er det, der kommer frem i forretningsplanen. Det gælder fx valg af platform ift. målgruppen. Skal man vælge en pc-løsning, en mobil-løsning eller begge dele for at ramme sin målgruppe bedst muligt? Og hvad kræver det at komme i gang med de forskellige platforme? Næste udfordring er at have styr på hele flowet i shoppen, således at man fra starten kan lægge den rigtige strategi og få en effektiv butik fra dag 1. Erfaringerne viser, at mange webshops får vanskeligheder eller måske økonomiske uforudsete omkostninger som følge af, at man ikke har valgt det it set-up, der passer til sit behov. IBIZ-Centeret, der er en del af Teknologisk Institut og DELTA, gennemgår mulighederne i webshoppen fra platform til design og sætter fokus på de it-områder, som man som minimum skal være opmærksom på.

Hvad så, når butikken vækster, lagerpladsen bliver for trang og tiden med at pakke varerne overstiger døgnets 24 timer? Her er igen et område, som ofte er overset og som stille og roligt kan betyde, at det bliver svært at magte sin webshop. Rasmus Myhre er en erfaren mand i logistik og e-handel og han fortæller om, hvad en god logistik strategi betyder for succes med en webshop i vækst: han giver også et bud på, hvordan man kan komme i gang på en nem og billig måde, selvom man er en mindre spiller på markedet.

Netværksmødet afholdes hos Erhvervsrådet på Erik Husfeldts Vej 2, 2630 Taastrup. Tilmelding nødvendig til Erhvervsrådet.