

7 vigtige emner

Til dig, der vil starte egen webshop



Forord – Når du vil starte webshop

Hos Danhost er vi eksperter inden for e-handel på tværs af mange brancher, hvor vi har hjulpet en lang række virksomheder og private personer med etablering af deres webshop. Danhost er i konstant berøring med diverse e-handelsanalyser og statistikker over forbrugernes købsadfærd. Vi står selv for udarbejdelse af funktionalitet til en effektiv webshop løsning, hvortil vi samarbejder med mange eksterne partnere om eksempelvis søgemaskineoptimering og e-mail marketing. Vi sørger for, at du får alle de nødvendige værktøjer stillet til rådighed, som giver dig den bedste forudsætning for en succesfuld webshop.

Den typiske proces for private, der vil starte webshop, er at webshoppen køres som en bibeskæftigelse, hvor man kan tilegne sig viden og erfaring, uden at være økonomisk afhængig af webshoppens omsætning.

Mange fysiske butikker starter webshop for at udvide forretningen og møde deres kunder gennem flere salgskanaler. Hos Danhost har vi i flere tilfælde kunnet berette om særdeles succesfulde eksempler, hvor den samlede helhedsoplevelse på tværs af butikkens offline og online aktiviteter har skabt en højere grad af loyalitet hos kunderne, som i sidste ende gennemfører flere køb.

Indholdsfortegnelse

Konceptet skal sælge	Side 4
Hvad skal jeg sælge?	Side 6
Tro på din idé	Side 6
Hvor meget betyder designet?	Side 10
Vælg den rigtige webshop	Side 12
Kunder i butikken – Hvordan?	Side 14
Learning by doing	Side 17
Succeshistorier og gode råd	Side 18

En god idé bliver ikke bedre af at vente ...

Det er kun en brøkdel, der faktisk tør tage springet ud i webshop eventyret. Succes med webshop er 95 % viljen og kun 5 % idéen.

De mest brugte undskyldninger for ikke at komme i gang:

- *"Jeg ved ikke, hvad jeg skal sælge"*
- *"Jeg venter til jeg har bedre tid"*
- *"Jeg skal lige have sparet noget mere op"*
- *"Jeg venter til jeg har sat mig bedre ind i emnet"*

Så det er bare med at komme i gang!

Konceptet skal sælge


En troværdig og professionel webshop tager først og fremmest afsæt i et gennemtænkt koncept, hvor det på forhånd bør afdækkes, hvordan din webshop skal skille sig ud fra dine konkurrenter.

Er dine produkter billige, vil du være afhængig af, at kunderne køber flere varer ad gangen, som eksempelvis kan opnås gennem mængderabat, ved at tilbyde produktpakker, eller hvis du laver et gennemført arbejde med relaterede produkter. Relaterede produkter hjælper kunden på rette vej til eksempelvis at købe et helt sæt tøj, der passer godt sammen, frem for at kunden køber kun køber et par bukser.

Sammenhængen mellem produkter, priser, webshoppens design, samt hvor let det er at handle, er alt sammen en vigtig forudsætning for et koncept, der kan sælge.

De optimale vilkår for en succesfuld webshop handler om at webshoppen skal fremstå enkel, overskuelig og attraktiv. Når du starter en webshop, vil du hurtigt erfare at det er et stort og tidskrævende arbejde at optimere hver enkelt produkt, både med miljøbilleder og med tilstrækkelig produktinformation – Et vigtigt punkt, som mange nedprioriterer.

Konceptet skal sælge

 Monday Fashion

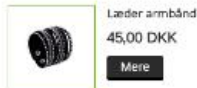
 Pris: 0,00 DKK

[Gå til indkøbskurv](#)

Modetøj [Sko til kvinder](#)



Relaterede produkter



Forside > [Sko til kvinder](#) > Høj kileheel



Miss Denim Jeans

98 % Cotton, 2 % Elasthane
I ad disse jeans blive dine nye ynglingsbukser

- Indvendig benlængde: 76 cm
- Udvendig side af ben: 95 cm
- Lukning, lås: ekvilt Zip-Fly
- Bukselommer: baglommer, sidelommer

Størrelse:

28

Pris: 280,00 DKK

Antal:

[Tilføj til kurv](#)



Ovenstående eksempel er fra en [Danhost Webshop](#)

- Der er mere end ét produktbillede, så man kan se bukserne fra flere vinkler.
- Materialet er beskrevet i højre side, hvor man også kan læse om produktets mål, syninger m.m.
- I venstre side vises relaterede produkter, der passer til bukserne, hvilket giver kunden lyst til at købe flere varer.

Hvad skal jeg sælge?

Hvis du er i tvivl om, hvad du vil sælge, har vi her listet de kategorier, der har størst efterspørgsel online. Kategorierne er også udvalgt efter, hvad der har de bedste forsendelsesmuligheder, hvilket er en vigtig faktor indenfor e-handel:

Kosmetik og skønhed



Tøj



Smykker



Sko



Hobbyartikler



Boligtekstiler



Elektroniktilbehør



Du behøver ikke nødvendigvis at være ekspert indenfor området. Læs om Dennis Drejer. Han sælger garnnøgler, uden at vide noget om garn. [Læs indlægget her >> Amino.dk](#)

Hvad skal jeg sælge?

Find inspiration ud fra efterspørgsel

AliExpress.com er en portalside, hvor mange forhandlere i Kina sælger deres varer til billige indkøbspriser - Uden du behøver at købe store partier ad gangen. Køber du varelager på sider som denne, er det en god idé kun at handle med de forhandlere, der har fået positive anmeldelser fra tidligere kunder.

Tag et kig på [AliExpress.com](https://www.aliexpress.com) - Klik på "Best selling" og "Hot products" for at undersøge, hvilke produkter, der er størst efterspørgsel på indenfor de forskellige kategorier.

Undersøgelser fra fdih.dk viser, at vi danskere værdsætter et stort vareudvalg, når vi handler på nettet.

Udgiften til varelageret er ofte den største udgift forbundet med opstarten af en webshop. Vil du holde dine startomkostninger på et minimum bør du købe et mindre antal hjem af hver vare, for til gengæld at have råd til et større vareudvalg. På denne måde giver du dine kunder mere at vælge mellem, hvilket øger chancen for at kunden gennemfører et køb. Ligeledes får du også erfaring med, hvilke varer der sælger bedst. De varer der sælges først, kan du derfor roligt købe et større parti hjem af. Med denne metode sikres du også, at du ikke brænder inde med et stort varelager af produkter du ikke kan sælge.

Tro på din idé

Så længe du stolt kan fortælle om din webshop idé til venner og bekendte med entusiasme i stemmen – Så vil din stolthed afspejle sig i din forretning.

Det handler om at skille sig ud.

Tro på din idé og få din personlighed frem på din webshop.



BLIV E-KØBMAND
FORDI DU BRÆNDER
FOR DET



DIN PERSONLIGHED
SKAL SKINNE
IGENNEM

*If you really want to do something ...
... you will find a way*

Tro på din idé

En niche webshop er perfekt som start projekt

Det er langt lettere at få gang i omsætningen med en niche webshop, hvor du har fuld fokus på én type produkt.

En niche webshop fremstår hurtigt som en specialbutik med masser af ekspertviden. En anden stor fordel er, at du kan tilbyde dine kunder et bredere vareudvalg indenfor et smalt emne, som i sidste ende får din webshop til at fremstå yderst professionel.

Dertil er det lettere at markedsføre en webshop, der har specialiseret sig og har fuld fokus på en niche, hvor du kan opnå gode placeringer på Google, samt dine kunder har større tendens til at huske din forretning.

Se eksempelvis parasoleksperten.dk

Hvor meget betyder designet?

Når du skal designe din webshop, gælder helt grundlæggende ting: Personlighed, professionalisme, imødekommenhed og brugervenlighed.

Det handler om at skabe tillid ved første øjekast

Vi danskere er skeptiske når vi handler på nettet. Vi er bange for at blive snydt og derfor handler mange af os helst i de samme webshops igen og igen – Fordi vi føler os sikre.

Måske kender du det fra dig selv? Det er vigtigt, at webshoppen virker professionel og troværdig, så man ved det er et reelt firma, der står bag. Det tager ikke mange minutter ... eller sekunder ... at vurdere, om det er et sted man har lyst til at handle, eller om man hellere vil finde et andet sted at handle.

Personlighed er et konkurrenceparameter

Når du designer webshoppen, handler det kort og præcist om at få din virksomheds personlighed frem i designet, da det har en helt afgørende betydning, at du kan skille dig ud fra dine konkurrenter – Men husk ... Webshoppens layout skal dog langt hen ad vejen være standardiseret, fordi dine kunder altid forventer at eksempelvis indkøbskurven altid er placeret i øverste højre hjørne.

Hvor meget betyder designet?

Men, hvor mange penge skal man så bruge?

Vælger du at få designet din webshop fra bunden, kan du hurtigt købe dig fattig, da al funktionalitet skal specialtilpasses til netop dine behov. Derfor er der mange, der vælger en færdig webshop løsning. Den er billig i opstart og alt er indbygget fra start af.

Selvom det er et standard design, kan du sagtens få din webshop til at skille sig ud fra dine konkurrenter. Danhost tilbyder et meget fleksibelt design, der på trods af faste elementer, tillader at du kan få din personlighed i fokus.

Her listes 3 unikke webshops med Danhosts standard design:

- lunas-univers.dk
- jeksengronthandel.dk
- idegarn.dk

Danhost tilbyder også at designe din webshop for dig, hvor din virksomheds vigtigste elementer fremhæves på en professionel og troværdig måde.

Den typiske fremgangsmåde vil være, at vi sammen afdækker og identificerer de behov din virksomhed har. Herefter tilpasses webshoppens design, så din virksomhed afspejles flot og professionelt, samt giver dine kunder lyst til at handle.

Vælg den rigtige webshop

At vælge den rigtige webshop, er den vigtigste del i opstartsfasen. Det handler om at vælge en løsning, der både er konkurrencedygtig og fremtidssikret.

Hvorfor du skal leje og ikke eje

En færdig webshop løsning er i princippet en "lejet" webshop, hvor du betaler et lille beløb hver måned – Modsat hvis du vil eje din egen webshop, så skal du betale et stort engangsbetalt for webshoppen og designet.

Fordele ved at leje ...

Vi anbefaler generelt at små og mellemstore webshops vælger en lejet webshop, som er lavet af professionelle. Det er din garanti for at alt virker og er gennemtestet. Du får en køreklar webshop, hvor din udbyder har det fulde ansvar for drift og vedligeholdelse af webshoppen – Og er der noget, der ikke virker, slipper du for selv at skulle bruge timer/dage på at løse små irriterende problemer, der koster tabte salg, fordi du ikke selv er erfaren nok i programmering.

Når du lejer en webshop, har du tid til at fokusere på din forretning.

Vælg den rigtige webshop

Tjekliste, når du skal vælge webshop

- ✓ Det er afgørende at din webshop er søgemaskinevenlig!
- ✓ Automatisk opdatering af lagerstyring på alle produkter og varianter. F.eks. hvis en ordre annulleres, skal lagerantallet automatisk tilbageføres.
- ✓ Rabatkoder: Et effektivt værktøj til at skabe mersalg hos eksisterende kunder + Et godt markedsføringsværktøj til at skaffe nye kunder.
- ✓ Mulighed for automatisering af bogføringen (f.eks. med Dinero).
- ✓ Det skal være muligt at fremhæve udvalgte produkter, f.eks. i en separat kolonne, eller med et tilbudsskilt.
- ✓ Relaterede produkter giver mersalg: Præsenter din kunde for andre produkter, de også kunne være interesseret i.
- ✓ Du kan sælge meget igennem nyhedsbreve. Med en integration til webshoppen, kan du segmentere dine nyhedsbreve efter, hvad kunden har købt hos dig.
- ✓ Fremtidssikret: Kontroller, at der jævnligt kommer nye opdateringer til webshoppen. Samtidig skal du vide, om du kan bestille ekstra moduler og tilpasninger til din webshop, hvis du skulle få behov for at "udvide" webshoppen med nye funktioner.

Kunder i butikken – Hvordan?

At starte en ny webshop er, som at åbne en butik midt i en ødemark uden kunder i nærheden.

Du skal derfor i gang med at markedsføre din nye webshop.

Markedsføringen fungerer som skilte, der peger kunderne i den rigtige retning mod din butik. Søgemaskineoptimering og linkbuilding vil sende kunderne direkte hen i din webshop og vil derfor fungere som de store hovedveje til butikken.

Markedsføring - En god tommelfingerregel:

De penge du sparer med en webshop i forhold til en fysisk forretning (fx. lokaleomkostninger) bør du investere i markedsføring af din webshop.

Linkbuilding

Kort fortalt er linkbuilding links fra andre hjemmesider, blogs, indlæg på forumsider osv., som henviser til din webshop. Links til din webshop fungerer som en anbefaling. Jo flere gode ”anbefalinger” din webshop har, des bedre placeringer kan du få på Google.

Kunder i butikken – Hvordan?

Vælg en webshop der er SEO-venlig

Du risikerer at spænde ben for dig selv, hvis din webshop ikke er søgemaskinevenlig.

Det kan nemlig være stort set umuligt at få høje placeringer i Googles søgeresultater, hvis din webshop ikke overholder Googles retningslinjer for, hvad en søgemaskinevenlig webshop er.

Høje placeringer på Google = Kunder i butikken

SEO – Den bedste markedsføring

Skriv tekster på din webshop!

Eksempelvis kan du lave en artikel med svar på de ting, dine kunder søger efter på Google, eksempelvis "Hvordan får man græs af knæene". Teksterne skal være relevante i forhold til dine produkter, så du forhåbentlig kan lave et salg, således at du kan præsentere kunden for et par nye bukser, nu når kunden ikke kan få de gamle bukser rene.

Learn by doing

At drive en webshop kræver, at du har styr på en lang række forskellige områder. Men selvom du ingen erfaring har som selvstændig, kan alt lade sig gøre.

Fra nu af kommer du med garanti til at bruge meget tid på at lære om e-handel, SEO, markedsføring og konverteringsoptimering.

Her er 3 ting mange nye webshopejere glemmer:

1. Google Analytics kan give dig værdifuld information om dine kunders adfærd på din webshop. Hos Danhost har vi gjort arbejdet for dig, da webshoppen sender al information videre til din Analytics konto, så du kan få vigtige statistikker over, hvilke produkter kunderne køber.
2. Indhent så mange mailadresser som muligt og opsæt automatiserede e-mailforløb til udsendelse af nyhedsmails. På denne måde kan du skabe mersalg til eksisterende kunder – Uden at løfte en finger. Hos Danhost får du gratis nyhedsbrev gennem vores samarbejdspartner Bullsender.
3. Efter en kunde har handlet i din webshop, kan du vedlægge et gavekort på 100 kr. i pakken. Sæt en kort udløbsdato på gavekortet for at få kunden til at handle hos dig igen umiddelbart kort efter deres sidste køb. På denne måde er din virksomhed stadig frisk i kundens hukommelse.

Learn by doing

Du lærer ved at springe ud i det

Hos Danhost har vi spurgt nogle af vores webshop ejere, hvilke råd de vil give til andre, der gerne vil starte webshop.

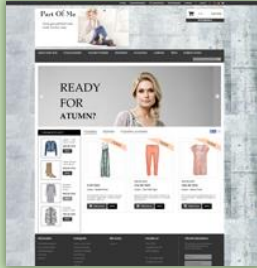
Se, hvordan andre har valgt at starte webshop + Læs deres [gode råd til andre, der drømmer om at starte deres egen webshop](#).

Malene fra Malut & Co siger:

"Vil du starte webshop, så start i dag! Som iværksætter må du bare kaste dig ud i det og lære af dine fejl – Din webshop vil helt naturligt vokse i takt med din erfaring!"

Læs avisartikel om Malene, der startede webshop, uden at vide noget om at være e-købmand [>> Klik her](#)

Succeshistorier og gode råd



Til slut får du her et godt råd fra Kasper og Merethe. De havde en lokal forretning de ville udvide med en webshop.

”Vi var meget tilbageholdende i de første måneder, da vores forudsætninger for online salg, samt styring af en webshop, var meget minimal.

Efter, at vi har fået styr på det tekniske, er vores online salg steget måned for måned, og vi fortryder ikke et sekund, at vi har taget springet ud i e-handel. Det er virkelig fremtiden. Og hold op, hvor er det nemt! Desværre kommer kunderne ikke automatisk ind på din webshop fra dag 1, ligesom de måske gør i ens butik på byens torv. Så i opstartsfasen ligger der en del benarbejde i, at gøre opmærksom på din butik gennem markedsføring.”

Kasper & Merethe, www.partofme.dk

Læs flere succeshistorier her:

<https://danhost.dk/webshop/webshop-marketing>

Føler du dig klar?

Hos Danhost håber vi denne e-bog har inspireret dig, så du nu sidder med fuld gå-på-mod til at starte din egen webshop.

Du er meget velkommen til at skrive til os på info@danhost.dk

Vi hjælper dig gerne fra start til slut, så du kan få succes med din webshop.