





EN
DJÄVEL

ARASH GILAN
OCH NIC STAEGER

PÅ
E-HANDEL

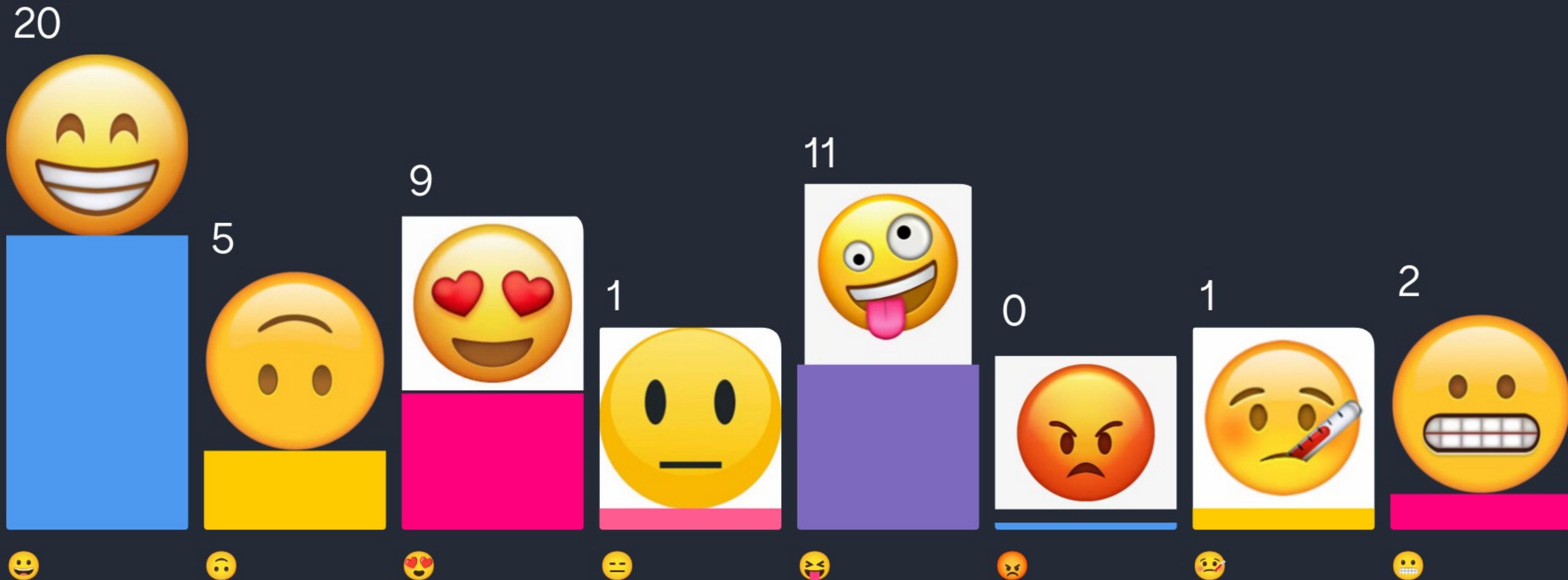
HUR DU TAR DIN
E-HANDEL TILL NÄSTA NIVÅ



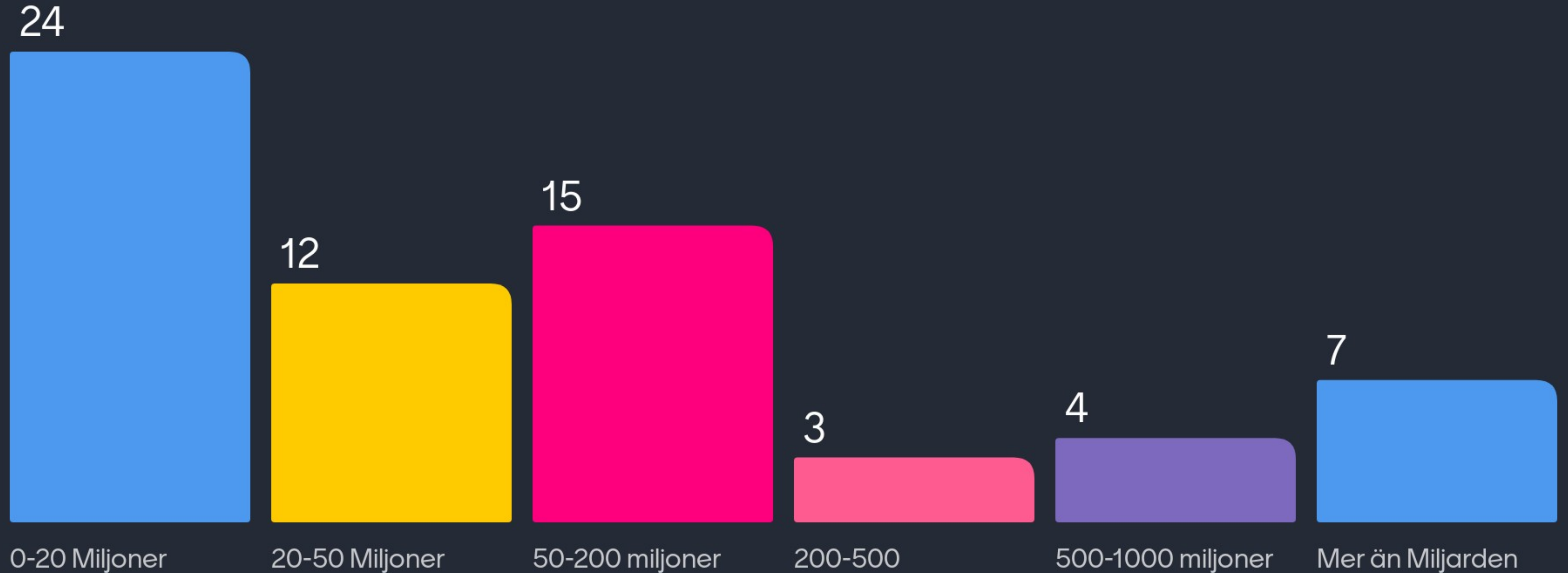
6 TIPS JAG ÖNSKAR ATT JAG HADE NÄR JAG BYGGDE E-HANDEL



Hur mår du idag?



Vad är din omsättning?



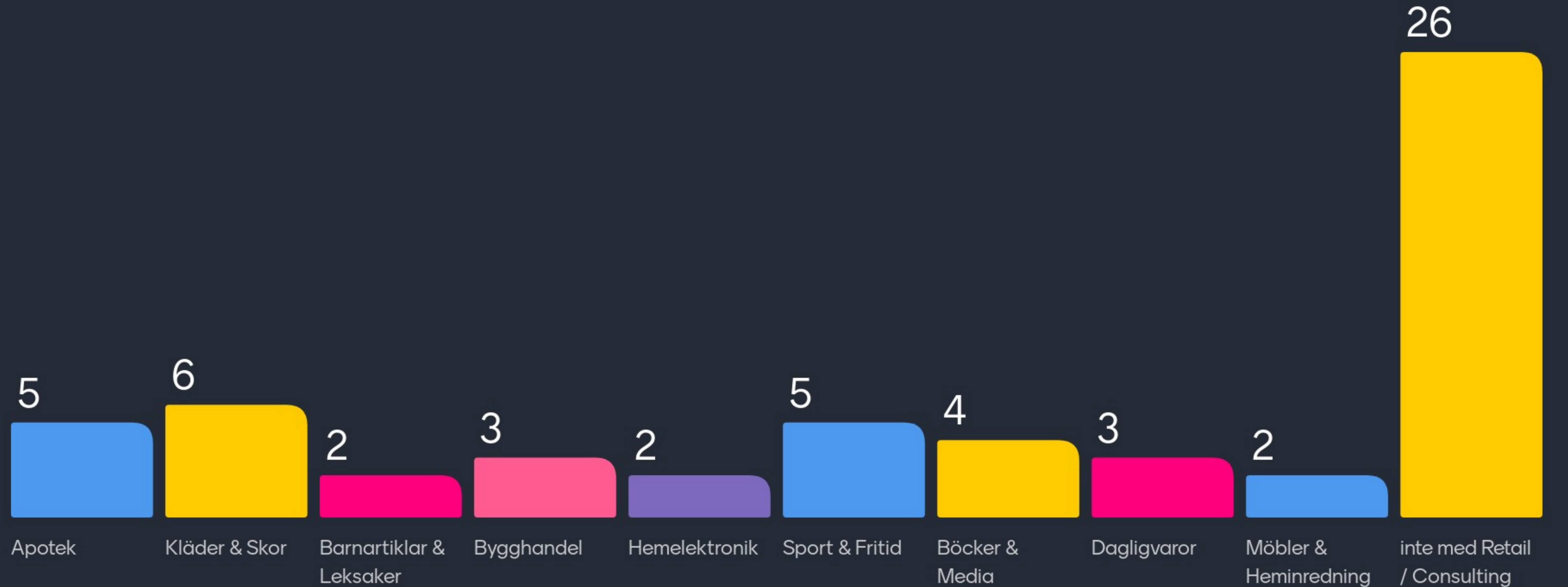
1



65



Vilken kategori jobbar du i?



2



58



Consumers don't **think**
how they **feel**. They don't
say what they think
and they don't **do** what th
ey **say**.”

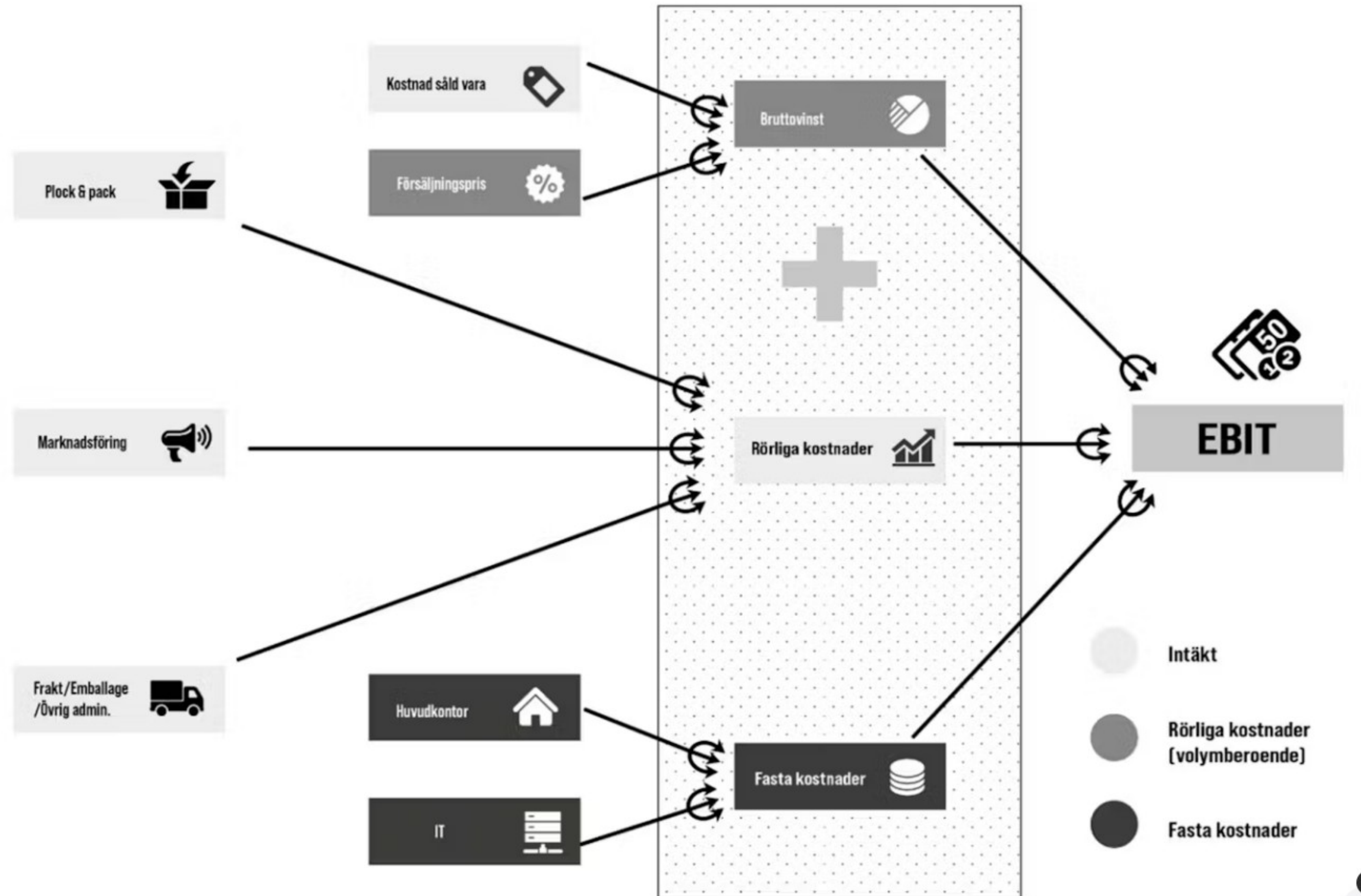
— David Ogilvy



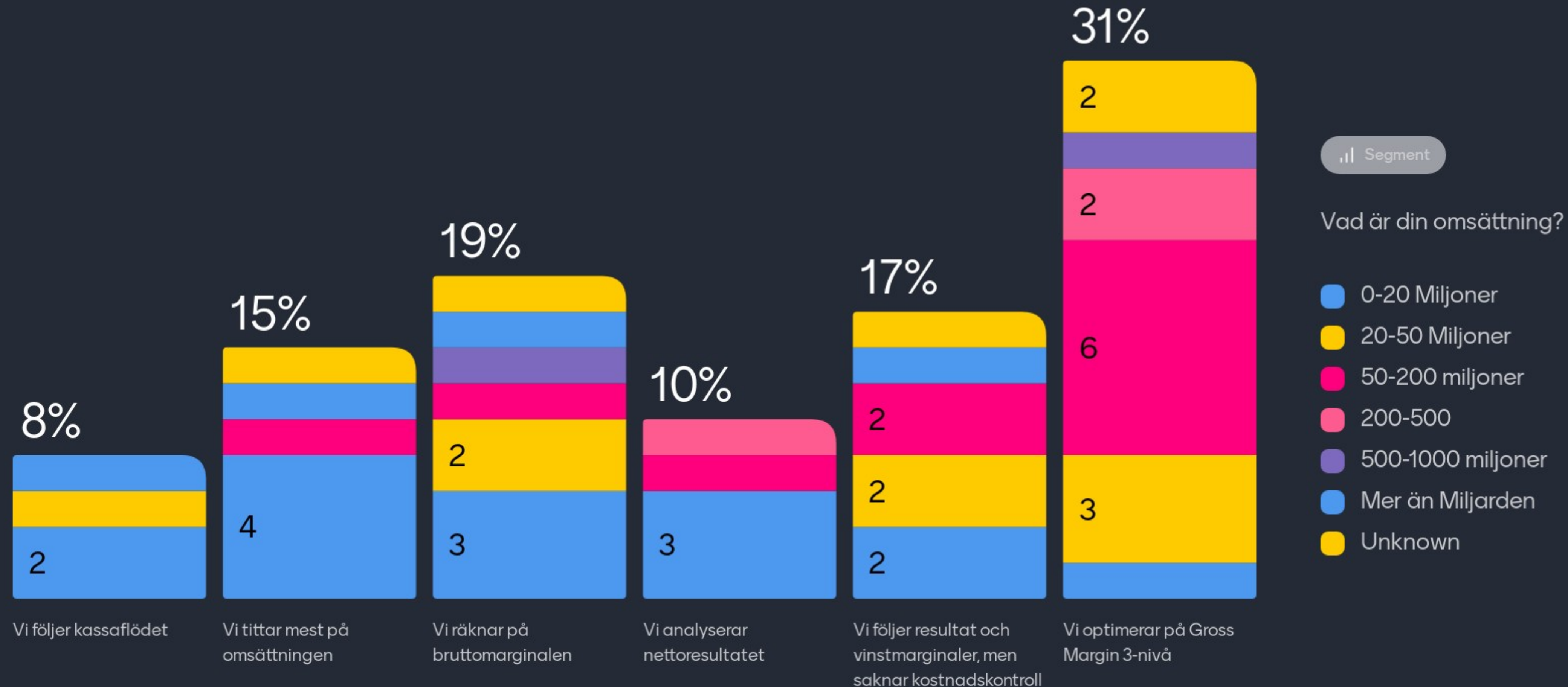
KUNDDRIVEN = DATADRIVEN

FÖRSTÅ DIN GM3 SÅ TIDIGT SOM MÖJLIGT

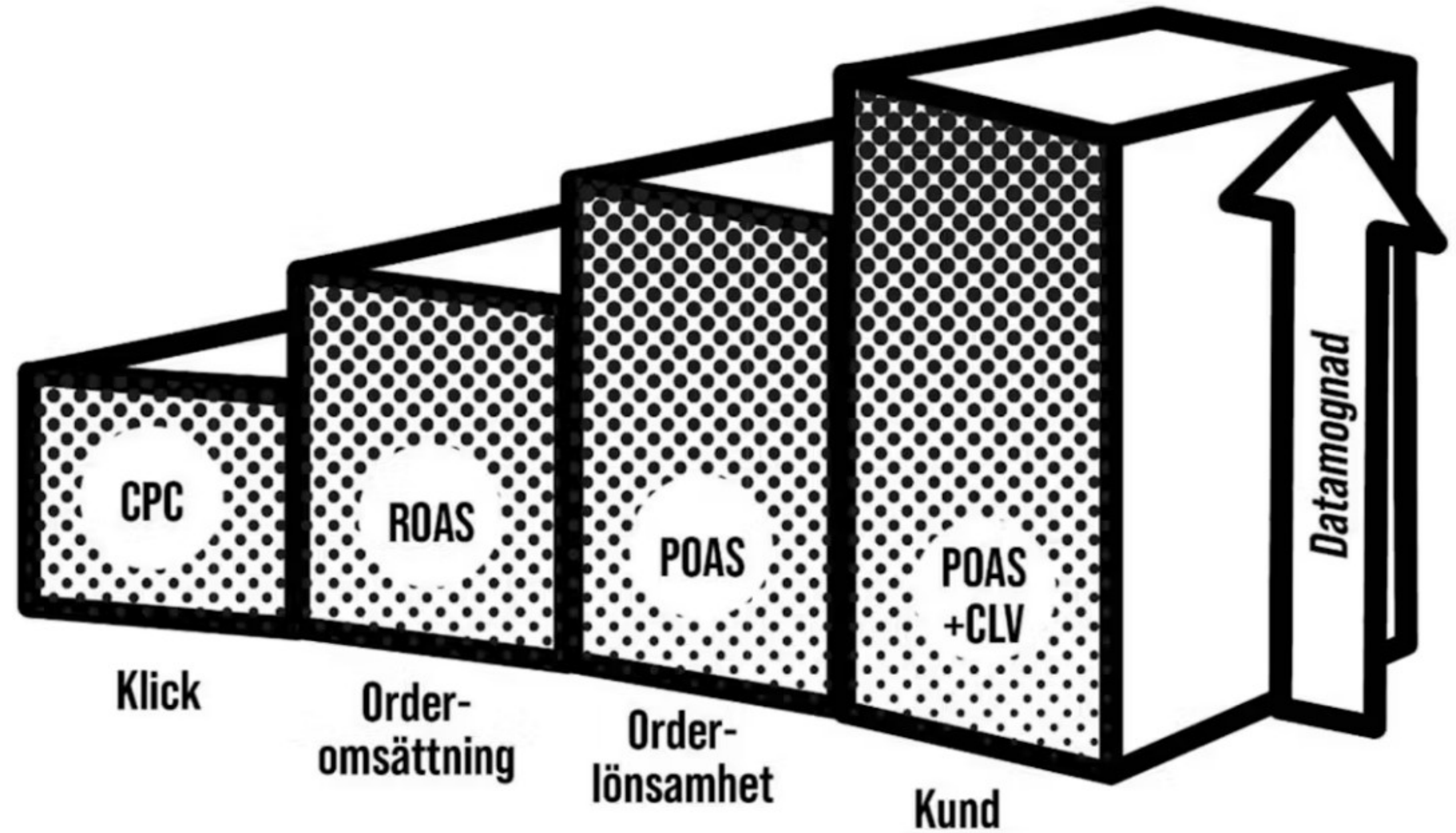
- KRÅNGLIG
DATAMODELL SOM
DU KOMMER ÄLSKA
ATT DU HAR KOLL
PÅ



Hur optimerar du din försäljning



OFTA INTE RÄTT ATT OPTIMERA MOT CLV - DU ÄR INTE ETT SAAS- BOLAG



Hur optimerar kundanskaffningen?

Varje produkt ska vara lönsam

3.0

Varje order ska vara lönsam

3.2

Varje kund ska vara lönsam

3.3

Lönsamhet?

3.5

Mindre viktigt

Väldigt viktigt

5

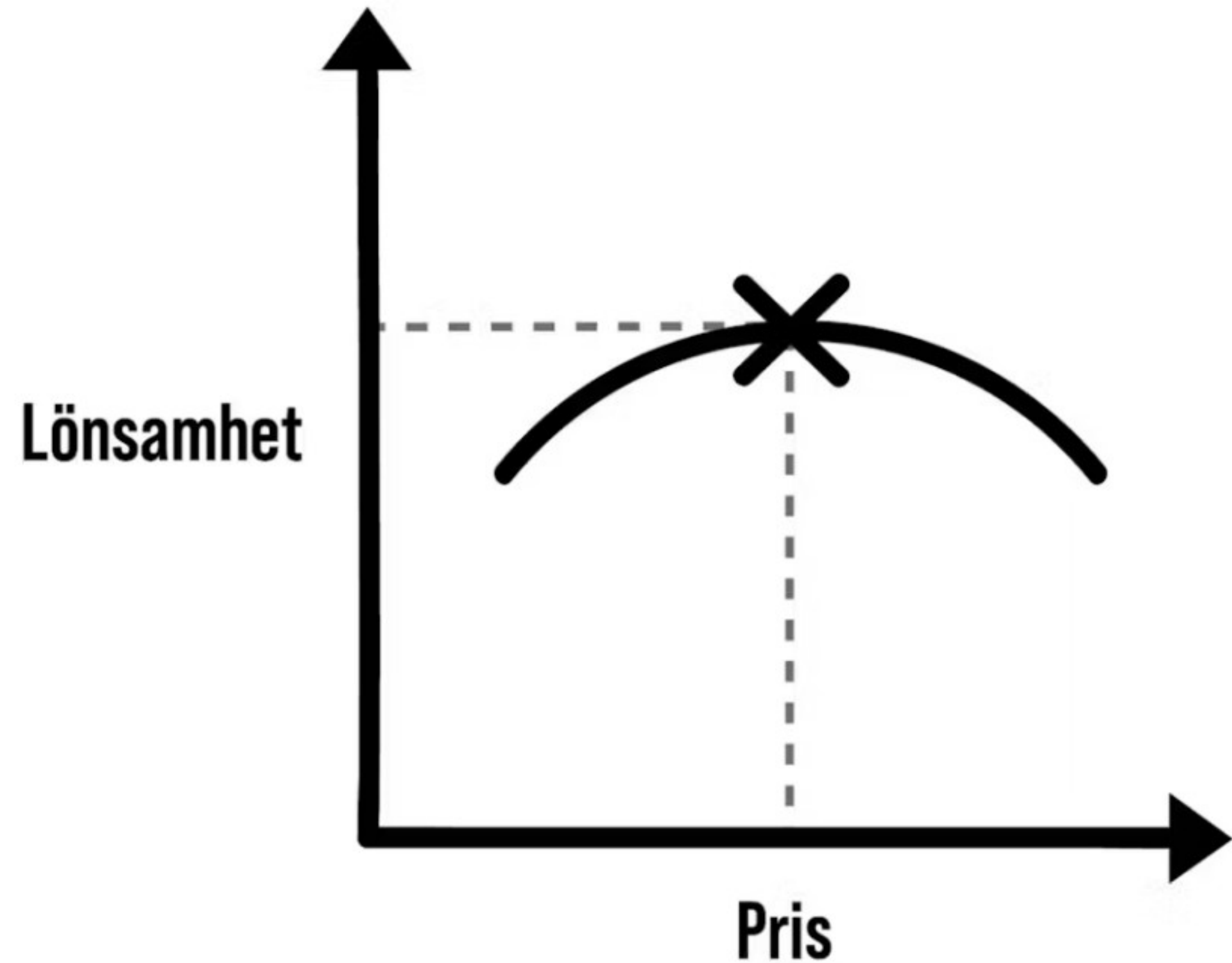


44

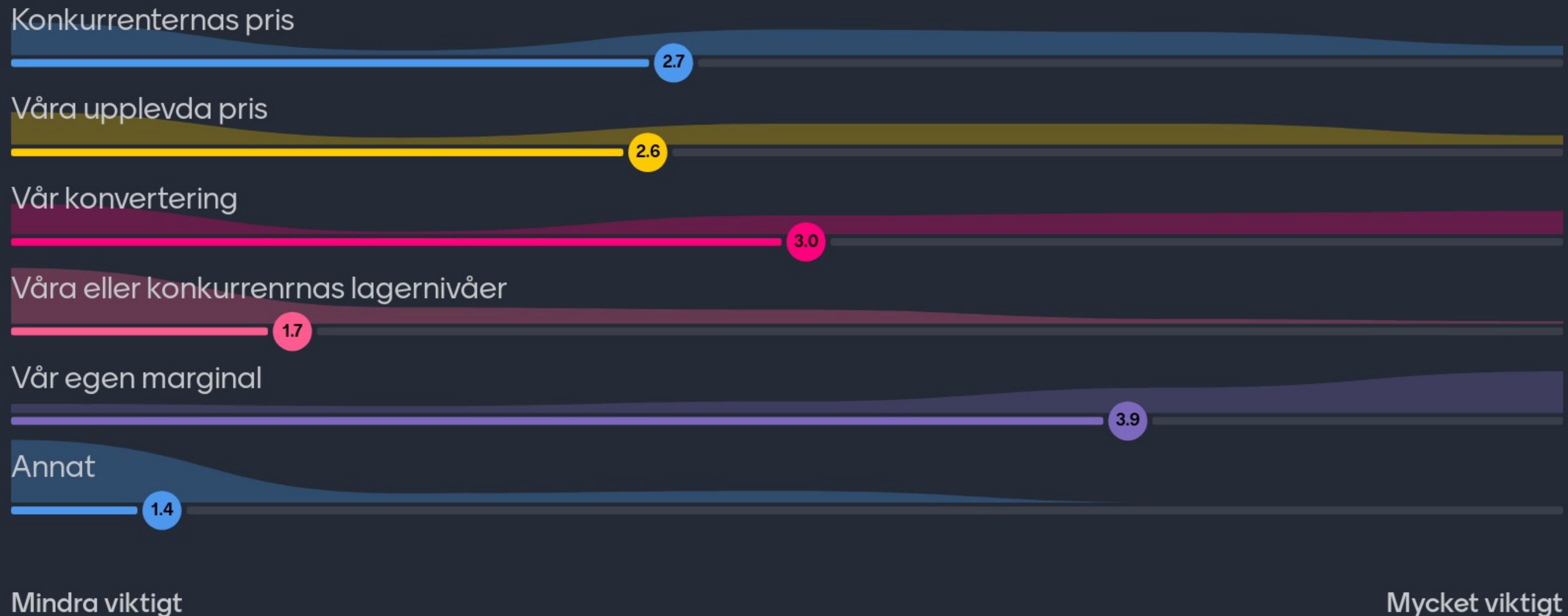


FÖLJ INTE KONKURRENTERNAS PRIS

- VÄLJ PRISPUNKT DÄR
KUNDEN VÄLJER DIG



Vilken faktor är viktigast i er prissättning



3

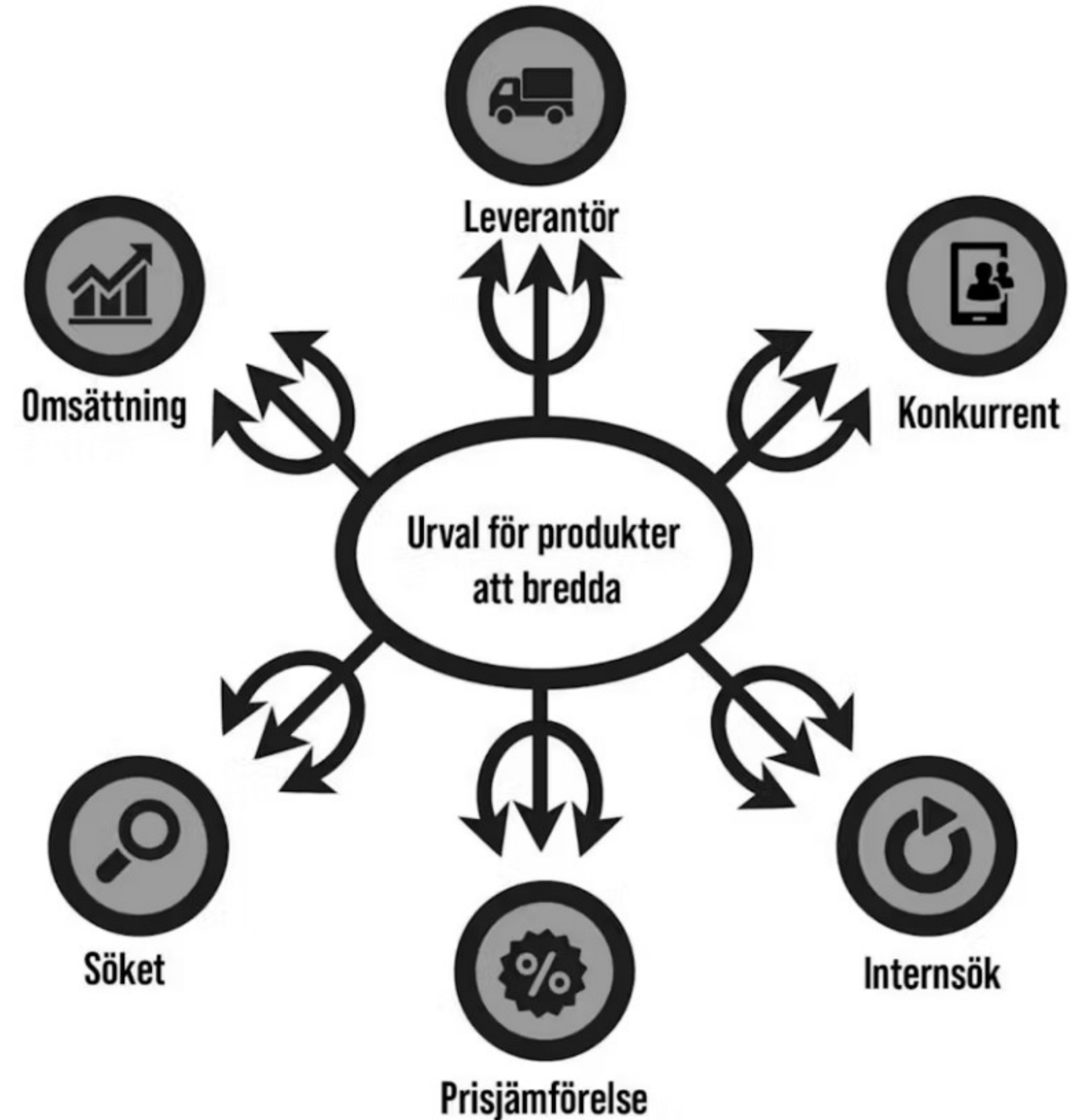


43

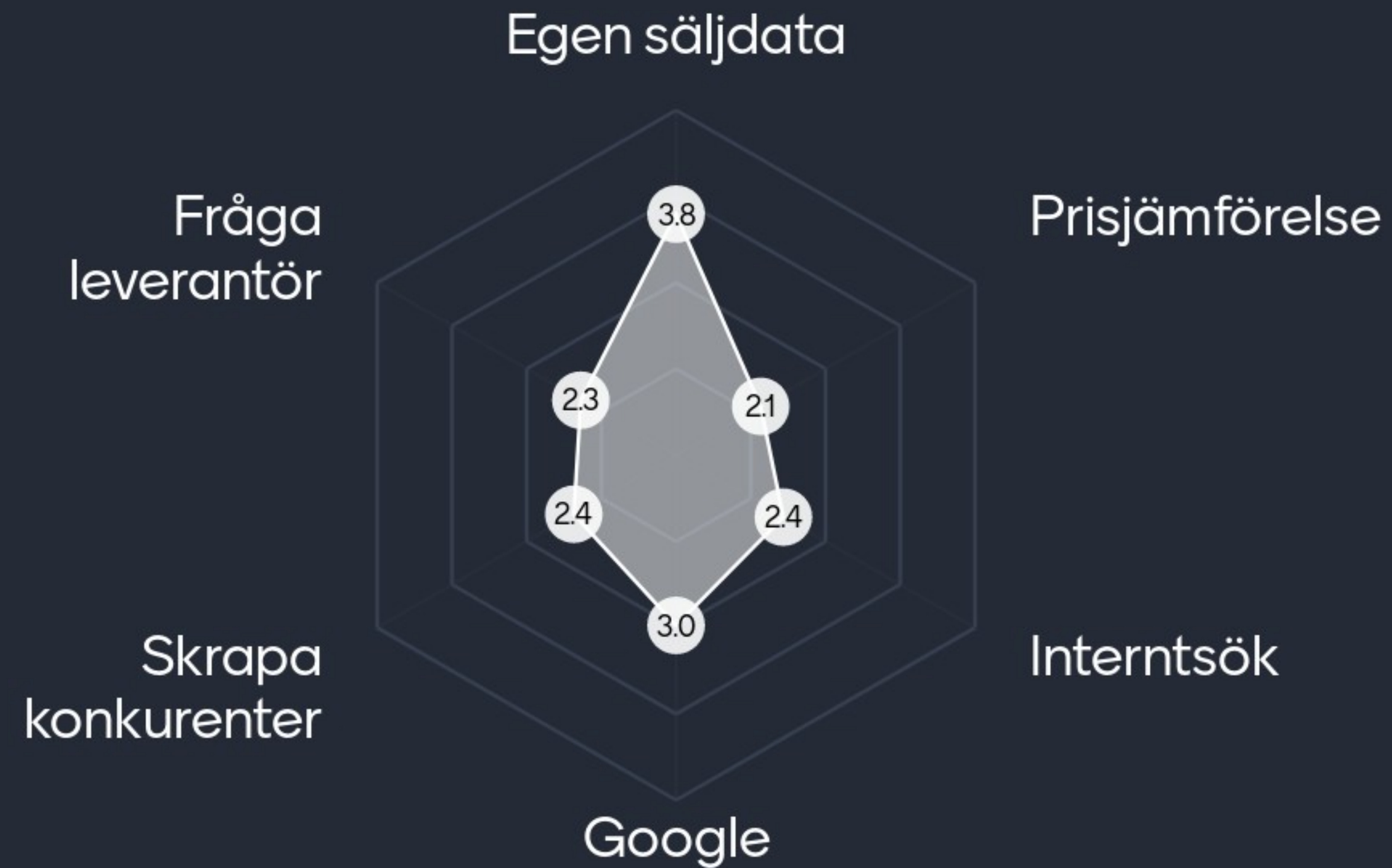


KUNDEN SKVALLRAR OM VAD HEN VILL HA

- DATADRIVEN
SORTIMENTSUTVECKLING



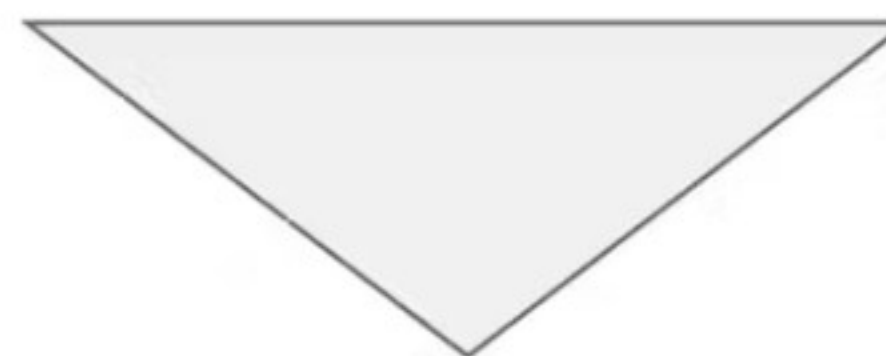
Vilken data använder du för att optimera sotriment?



**FASTNA INTE I FEL
SEGMENTERINGS-
MODELL -
FRÅN KATEGORI TILL
PRESTIGENIVÅ**



VS.



GÅ INTE IN I OMNI- FÄLLAN

- FÖR ATT UPPLEVAS LIKA
MÅSTE VI AGERA OLIKA



KUNDEN ÄR NÄSTAN EN HELT ANNAN PERSON VID SKÄRMEN

Dela med dig av ditt bästa tips

Lär känna dina kunder.

Vem är din kund

Rätt team

Skapa en kundfokuserad kultur på hela bolaget.

Krångla inte till det!

Skapa produkter som folk vill ha

Ha kul!

Gör saker good enough



25



Dela med dig av ditt bästa tips

Ge dig själv tiden till dataanalys :)

Marknadsanpassa

Fråga kunden

Förstå hur din data är byggd.

Om du är en liten e-handel.
Läs av dina bästa produkter
och fokusera på dem för att
sedan kunna skala upp

Jobba datadrivet

ESSNCE

Investera



25



Dela med dig av ditt bästa tips

Krångla inte till det 🧙‍♂️

Förlåtande företagskultur
ger modiga medarbetare

Se till kunden och
dina/era behov. Jobba
med balansen där!

Scrapea konkurrenter!

Var inte tråkig &
förutsägbar i din
marknadsföring

Varför finns vi, för vem och
vad är målet med skalningen
av bolaget?

Tydlig It-arkitektur och
dataanalys

Ta hjälp!



25



Dela med dig av ditt bästa tips

Skit i att fokusera på konkurrenterna och lägg fokus på vad du vill leverera till dina kunder



25



**FÖRSTÅ DIN GM3 SÅ TIDIGT
SOM MÖJLIGT**

**OFTA INTE RÄTT ATT OPTIMERA
MOT CLV**

**KUNDEN SKVALLRAR OM VAD
HEN VILL HA**

**FASTNA INTE I FEL
SEGMENTERINGSMODELL**

**FÖLJ INTE KONKURRENTERNAS
PRIS**

GÅ INTE IN I OMNI-FÄLLAN

