

LIFTED®

# Sådan øger du lønsomhed og skaber bedre vækstmuligheder i et konkurrencepræget marked

3 krav din e-handelsplatform skal leve op til

Det er ikke blevet nemmere at drive e-handel i Danmark!

Stærke multinationale markedspladser med næsten uudtømmelige pengetanke, hård konkurrence og øgede hvervningspriser på kunder presser rigtig mange mindre virksomheder.

Derudover er der flere udbydere af e-handelsplatforme, der tvinger dig til at bruge deres dyre betalingsløsninger, veksler i høj dollarkurs og tager en urimelig stor del af din omsætning i transaktions-fees. Du betaler mere for den samme ydelse, og derfor skal du sælge mere, før du tjener penge. Tilmed gør de håndteringen af indbetalingerne til en endnu større byrde for økonomiafdelingen, da valutadifferencerne skal bogføres manuelt.

Kundernes forventninger stiger, og hvis din virksomhed ikke leverer tilfredsstillende købsoplevelser, så lader de alle det vide og handler ved din konkurrent næste gang.

Kombineret giver det en del udfordringer, som du bør have for øje, når du vurderer din nuværende e-handelsløsning eller starter din søgen efter en ny.

## En stærk commerce-platform, der er billig at drifte og imødekommer den gode kundeoplevelse, kan hjælpe dig med at løse ovenstående problematikker.

I denne guide har vi oversat tidens udfordringer og kommer med 3 krav, som din fremtidige commerce-løsning skal kunne håndtere.

Kan du svare **ja** til de tre følgende spørgsmål?

1. Betaler jeg en rimelig pris for min nuværende commerce-løsning?
2. Skaber min webshop gode kundeoplevelser?
3. Er der sammenhæng mellem mine fysiske og digitale initiativer, og understøtter min nuværende platform det?

Hvis ikke du kan svare ja til ovenstående spørgsmål, så er det på tide at overveje, om din nuværende e-handelsløsning vil matche din virksomheds fremtid med succes og ekspansion, eller om det er på tide at skifte.

Læs med i vores guide og få en uddybende introduktion til de tre krav, som din fremtidige commerce-platform skal indfri.

## Indhold

Kan din e-handelsløsning svare sig? .....	3
Skaber din e-handelsløsning tilfredse kunder? .....	7
Hvordan hjælper din platform med at skabe sammenhængskraft mellem mine fysiske og digitale salgskanaler? .....	8
En fleksibel commerce-løsning, der kan betale sig .....	9
LIFTED .....	10

# Kan din e-handelsløsning svare sig?

Betingelsen for at tjene penge er - ganske enkelt - at der kommer flere penge ind i kassen end ud af kassen. Og den præmis er ikke blevet nemmere at leve op til som forretningsdrivende.

I den seneste tid har vi været vidne til, at flere e-handelsleverandører har hævet priserne for deres ydelser og tvinger kunderne ind i låste systemer - uden at hæve kvaliteten eller give flere services.

Når en virksomhed vælger platform og samarbejdspartner, så køber de samtidig ind på de økonomiske betingelser, der fremgår af den indgåede aftale - og her er der altså en kolossal stor forskel på, hvad de enkelte leverandører opkræver.

Med de uigennemskuelige fees og høje drift- og vedligeholdelsesomkostninger er det blevet væsentligt dyrere at tjene penge. Og i nogle tilfælde er prisstigningen så markant, at det i et økonomisk perspektiv kan være svært at forestille sig, hvordan virksomhederne nogensinde skal komme til at ekspandere og vækste.

**Du skal særligt være opmærksom på transaktionsomkostningerne i din commerce-løsning.**

Transaktionsomkostninger er en fast del af alle aftaler mellem commerce-leverandør og de enkelte virksomheder. Dog er der

stor forskel på leverandørernes takster, og her kan du som virksomhed virkelig spare mange penge, hvis du kan finde den billigste (og bedste) leverandør.

En udskiftning af din commerce-platform og betalingsløsning koster som regel både tid og penge. Men vi har set besparelser på helt op til en halv million om året, så kan det meget vel blive den mest fordelagtige investering, du kommer til at lave i mange år frem.



# Brug for et eksempel?

For at visualisere hvor stor forskellen på transaktionsomkostninger er, så har vi lavet et eksempel med udgangspunkt i to løsninger fra 'den virkelige verden' - begge løsninger er altså på markedet lige nu.

Eksemplet er lavet med udgangspunkt i en virksomhed, der har 3000 ordrer og omsætter for 1 million kr. i måneden.

Løsning A	Løsning B
Transaktionsomkostninger: 2,4% af månedlig omsætning + 2,15 kr. pr. transaktion.	Ingen transaktionsomkostninger. Abonnement: 11.900 kr. pr. måned
Total pr. mdr.: $24.000 + 6.450 = 30.450$ kr.	Total pr. mdr.: 11.900 kr.
<b>Månedlig besparelse ved Løsning B = 18.550 kr.</b> <b>Årlig besparelse ved Løsning B = 222.600 kr.</b>	

## Vælg en løsning med fast månedlig pris

En månedlig besparelse på 18.550 kr. bliver til mange penge i længden, og der er rigtig mange virksomheder, der kan høste en gevinst i samme størrelsesorden. Men hvad der er mindst lige så vigtigt er, at Løsning A også bliver en hindring for vækst.

# Vil du vide, hvor meget du kan spare?

Der er mange virksomheder, der betaler alt for meget for deres nuværende commerce-løsning.

Vi sparer typisk virksomheder mellem 30-80% af deres nuværende drift- og betalingsomkostninger. For mange virksomheder vil det betyde en besparelse på flere hundrede tusinde danske kroner årligt.

Book en **gratis og uforpligtende** beregning og få svar på, om du betaler for meget for din nuværende commerce løsning.

[BOOK BEREGNING](#)



## Skal din virksomhed ekspandere internationalt?

Når din virksomhed vokser sig ud over de danske landegrænser, skal du til at håndtere fremmed valuta - og det skal din commerce-løsning kunne understøtte!

Den største udfordring er, at mange e-handelsløsninger ikke tager højde for valutaomregning automatisk. Du skal således afsætte ressourcer til manuelt at kæde ordre og betaling sammen. Det er en særdeles langsommelig og tung arbejdsproces, med risiko for fejl. Det er ikke en løsning, der passer til en virksomhed, som vil ekspandere.

Derudover er der flere af e-handelsløsningerne, der automatisk omregner dine tjente penge til en valutakurs, som de selv tjener penge på. Og hvis din virksomhed har solgt for 500.000 euro i en måned, så er det bestemt ikke uvæsentligt om du får 7,45 kr. eller 7,17 kr. i vekselkurs (det giver en forskel på 140.000 kr. om måneden).

Har du planer om at ekspandere? Og mangler du en erfaren samarbejdspartner, der har hjulpet mange virksomheder med at skabe succes i udlandet?

Book et **gratis og uforpligtende** møde, hvor vi vender dine muligheder for at toptune dit set-up, så det er gearet til opgaven.

[BOOK BEREGNING](#)

# Skaber din e-handelsløsning tilfredse kunder?

Dårlige oplevelser skræmmer dine kunder væk, og de kommer desværre ikke tilbage. Derudover fortæller de deres venner og andre forbrugere om oplevelsen.

En utilfreds kunde, der råber højt, kan koste uhyggeligt mange penge for virksomheden.

Derfor er det helt centralt, at du vælger en platform, der kan levere de gode oplevelser, hvor kunden oplever dig som en troværdig leverandør, der leverer varen hver gang.

Derfor har du brug for et professionelt setup! Langsomme sider, manglende betalingsmuligheder og huller i sikkerheden er de hyppigste årsager til utilfredse kunder.

Derfor er det vigtigt, at du finder en løsning, der giver dine kunder en sikker og hurtig oplevelse, når de bevæger sig rundt på din hjemmeside.

Hvis kunden oplever fejl, så går de i bedste fald over til din konkurrent, og i værste fald fortæller de andre forbrugere om oplevelsen.

En commerce-løsning må ALDRIG gøre det besværligt at købe dit produkt. Med en hurtig commerce løsning får du ikke bare glade kunder, du får også flere af dem. Googles algoritme giver nemlig sider med en kort load-tid en høj vurdering, og du skaber derfor mere organisk trafik til din hjemmeside.

## LIFTED Commerce

Vi ved godt, at det er svært at orientere sig i e-handelsmarkedet. Det er ofte umuligt at vurdere vækstmulighederne og din fortjeneste forsvinder i dyre og urimelige udgifter. Vi har skabt løsningen, baseret på verdensledende software - og den hedder LIFTED Commerce!

Vi udskifter ukompliceret motoren i din webshop, så du kan lægge mere af din fortjeneste på bundlinjen eller investere i at tiltrække flere kunder og skabe kunderelationer, der holder længere. Læs meget mere om LIFTED Commerce på vores hjemmeside.

[GÅ TIL LIFTED.DK](https://www.lifted.dk)

Hvordan hjælper din platform med at skabe

# Sammenhængskraft mellem dine fysiske og digitale salgskanaler?

Fremtiden er hverken fysisk eller digital - den er både og.

Hvis du vil lykkes med at skabe en succesfuld forretning i fremtidens marked, så skal din platform tage højde for dine kunders adfærd og ønsker. Og det skal ske hver gang, kunden er i kontakt med din virksomhed - uanset kanal.

Hvis ikke kunden får en sammenhængende og personlig oplevelse, når de besøger din fysiske butik, hjemmeside eller Instagram-profil, så taber du desværre mange af dem på købsrejsen.

Men det er langt fra alle commerce-platformer, der understøtter en helhedsorienteret kundeoplevelse.

Derfor skal du holde øje med følgende tre punkter, når du gennemgår din nuværende løsning eller kigger efter en ny.

1. Din platform skal understøtte sammenhæng mellem dine fysiske og digitale salgskanaler
2. Den skal understøtte digitalisering og automatisering af jeres processer
3. Den skal understøtte en optimeret datahåndtering

Det handler altså om at indsamle data, analysere data og benytte dem på tværs af alle virksomhedens kanaler for at give kunden en sammenhængende og personlig oplevelse, når de handler med dig.

Fremtidens vindere møder deres kunder fleksibelt - digitalt eller fysisk - bruger deres indsamlede kundedata i mødet med kunden, så de viser, at de har forstået personen, der er bag.



# En fleksibel commerce- løsning, der kan betale sig

Vi har nu fremlagt tre krav, som din fremtidige commerce-platform skal leve op til.

Der er meget stor forskel på, hvad de forskellige leverandører tilbyder af services, og prisforskellen er svær at gennemskue. Pris og kvalitet hænger ikke altid sammen, så det kræver, at du sætter dig godt ind i de enkelte løsninger for at finde den bedste for dig.

Der kan nemlig være mange tusinde kroner til forskel om måneden!

Vi har ligeledes beskrevet, at din løsning skal give dig forudsætninger for at skabe tilfredse kunder med gode, personlige købsoplevelser. Hvis din platform kan hjælpe dig med at skabe tilfredse kunder, så har du forudsætningen for at skabe en succesfuld virksomhed.

Vi håber, at du med denne guide nu ved, hvad du skal holde øje med, når du vurderer din nuværende og kommende digitale platform - og de leverandører, som du benytter til at hjælpe dig med at skabe succes.

# Hvem er LIFTED?

Med mere end 20 års erfaring i (e)commerce-branchen har vi de rette forudsætninger for at give din virksomhed en løsning, der kan skabe vækst i et dynamisk og konkurrencepræget marked.

LIFTED er etableret for at samarbejde med virksomheder, der ønsker at skabe et professionelt set-up, der kan gøre sig konkurrencedygtigt.

Med LIFTED som samarbejdspartner er du klar til at indfri de vækstambitioner, som du har for din virksomhed.

Vi har skabt en stabil og enkel platform, baseret på verdensledende Adobe Commerce

teknologi, der nemt kan håndtere samtlige salgskanaler i enhver virksomhed. LIFTED Commerce optimerer motoren i din virksomhed, og vi gør det enkelt, billigt og hurtigt.

Vi glæder os til at hjælpe dig mod en fremtid, hvor din virksomheds vækst lander på din bundlinje og ikke i lommerne på din e-commerceleverandør.

Har du lyst til at tage en snak om, hvordan LIFTED kan hjælpe dig mod en fremtid med vækst?

Så må du endelige ikke tøve med at kontakte os for en uforpligtende snak.



## Kontakt

**CEO, Jannik Liedner**

+45 22 65 53 56

[jl@lifted.dk](mailto:jl@lifted.dk)