

Hva må du huske på når du skal starte nettbutikk?

Det å komme i gang med nettbutikk og netthandel er en digital prosess. Om du har fysisk butikk i dag og skal gå digitalt i tillegg, eller du har tenkt å starte en ren nettbutikk, så dreier det seg alltid om; "hva skal til for å lykkes?". Dette gjelder om du skal selge til privatmarkedet (B2C) eller bedriftsmarkedet (B2B). Uansett hvilke produkter du skal selge til hvilke kunder og i hvilket marked, så er det et par ulike tips du bør ta med deg på veien!

Her er vår sjekkliste!



Ha et flott utstillingsvindu

Uansett hva slags nettbutikk og hvilke kunder du har, så må du alltid gi ett godt førsteinntrykk.

- Fokus på brukervennlighet, og forklarende navigasjon.
- Ha et tydelig søkefelt øverst på nettstedet ditt.
- Forsikre deg om at nettstedet fungerer i alle nettlesere og på alle enheter.



Gode produktsider

Det er produktene som til syvende og sist er grunnen til at potensielle kunder kommer. La hver produktside tale for seg selv.

- Gode mobilvisninger er et must.
- Tydelig grunndata for kjøp i første øyekast: Navn, ingress, antall og pris + kjøpsknapp.
- God og forklarende tekst, spesifikasjoner og innhold.
- Handlekurv knappen bør ikke ha samme farge som logo, tydelig og skille seg ut.



Kjøp, handlekurv og betaling

- Tenk på hvem kunden er, proff eller novis, de skal behandles forskjellig.
- Ikke gjem bort fraktpris hvis det er B2C kunde.
- Ha minst 2 alternativer for betaling, Vipps, Klarna, Nets osv.
- Guide kunden raskt i mål med minst mulig klikk.
- Send over ordrebekreftelse
- Husk god informasjon om retur.



Designtips og utforming

- Skill mellom profilhåndbok og innholdsdesign, ikke overbruk farger fra logo for eksempel.
- Bruk gode søk der du har komplekse produkter og stort antall.
- Husk sikkerhetssertifikat.
- Bilder og bannere på alle kategorisider og produkter.



Tenk markedsføring og synlighet

- Dine kategorier, produkter og artikler må være SEO-vennlige og søkbare for Google.
- Pass på at du har en fornuftig URL-oppsett på alle sider og produkter.
- Bruk enkle online verktøy for å se om siden din følger Googles tips og retningslinjer.
- Vær tilstede på Sosiale Medier, del ditt innhold og dine tilbud.
- Bruk nyhetsbrev og bygg kundelister for utsendelser.



Husk proff administrasjon

- Tydelig linker og informasjon; Om oss og kontakt oss.
- Kundeservice med både telefon, epost + chat hvis mulig.
- Fraktbetingelser.
- Betaling og sikkerhet - GDPR.
- Angrerett.

Ønsker du å komme i gang med netthandel?

Vi hjelper deg gjerne! Kontakt oss [her](#), eller send en mail med dine ønsker til espen@gurusoft.no.

