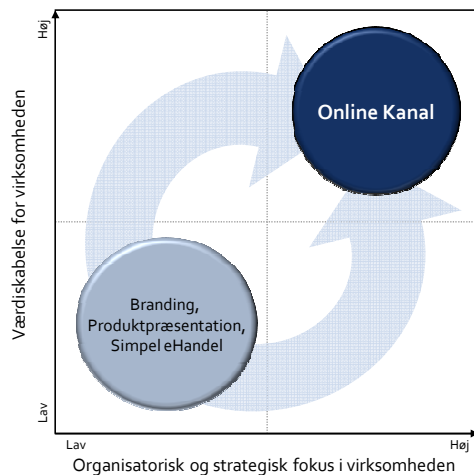


Online salg og marketing - fra website til online kanal

Adm. direktør Per Rasmussen
eCapacity

Fra Website til Online kanal

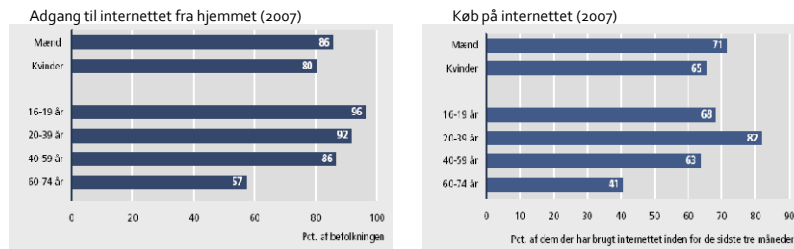


Vinderne:

- ✓ Forstår og optimere deres marketing
- ✓ Er effektive til at konvertere besøg til salg
- ✓ Effektivt forfølger en multikanal strategi

Online handel i Danmark – *forbrugerne er på nettet*

- Betydningen af virksomhedens website udvikler sig markant



- Danske forbrugere *er flyttet på nettet*
 - 83% har adgang fra hjemmet og 92% er via en bredbåndsforbindelse.
- og de køber på nettet.
 - 69% handler på nettet

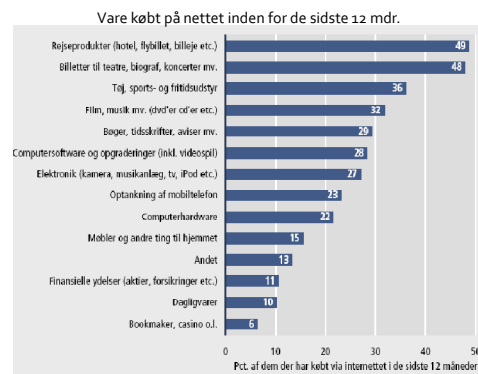
Kilde: Danmarks statistik

e capacity

Online handel i Danmark – *og de handler på nettet*

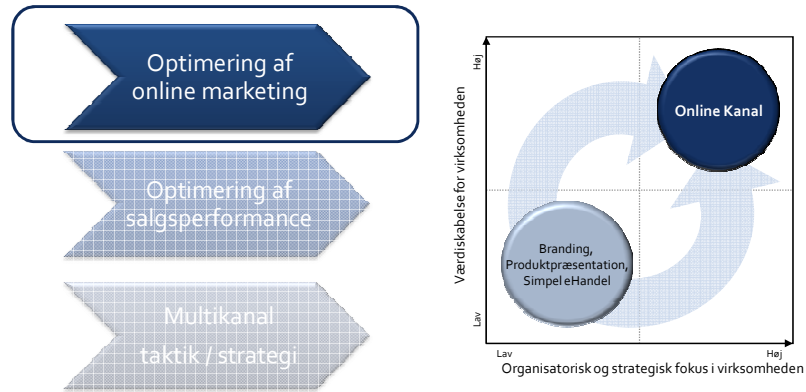
- Nethandlen når 20 mia. i 2007
- De store virksomheder med store traditionelle afsætningskanaler opruster på nettet.

Øget konkurrence



Kilde: Danmarks statistik
e capacity

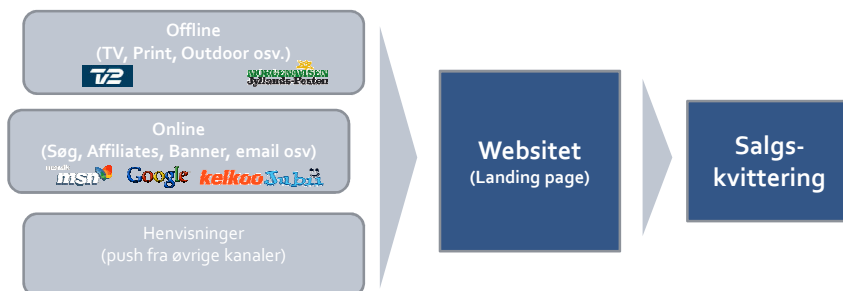
Første skridt – Optimering af online marketing



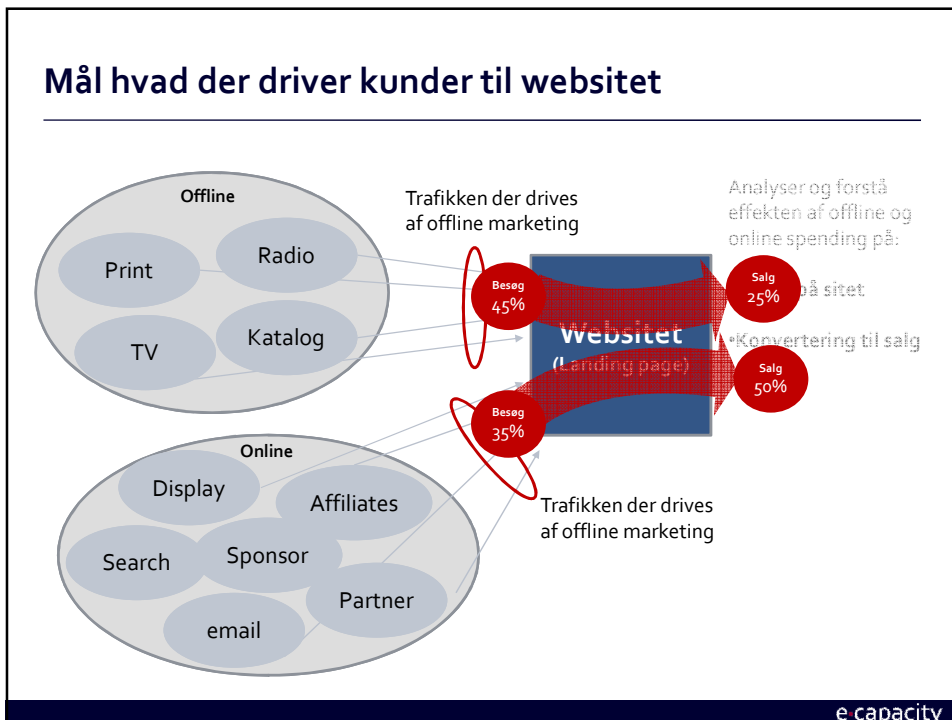
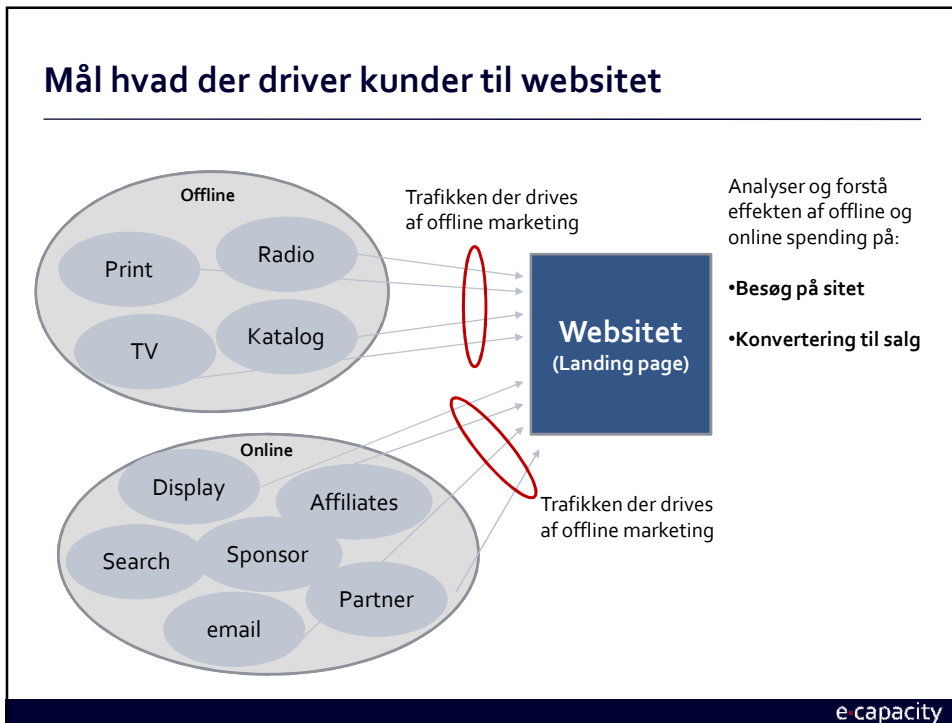
e capacity

Øget effekt i hvert led fra til salget

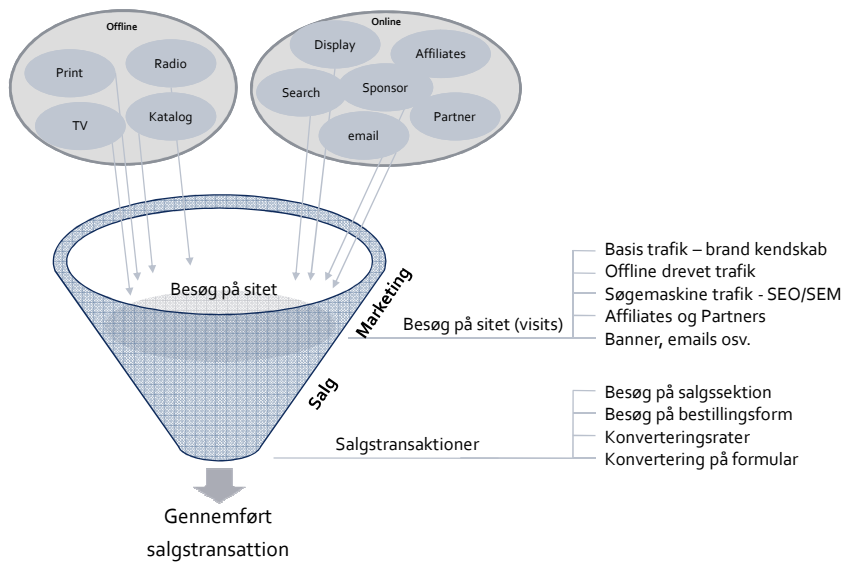
Budskabseffekten => Antal besøg x Konvertering = Gennemført salg



e capacity

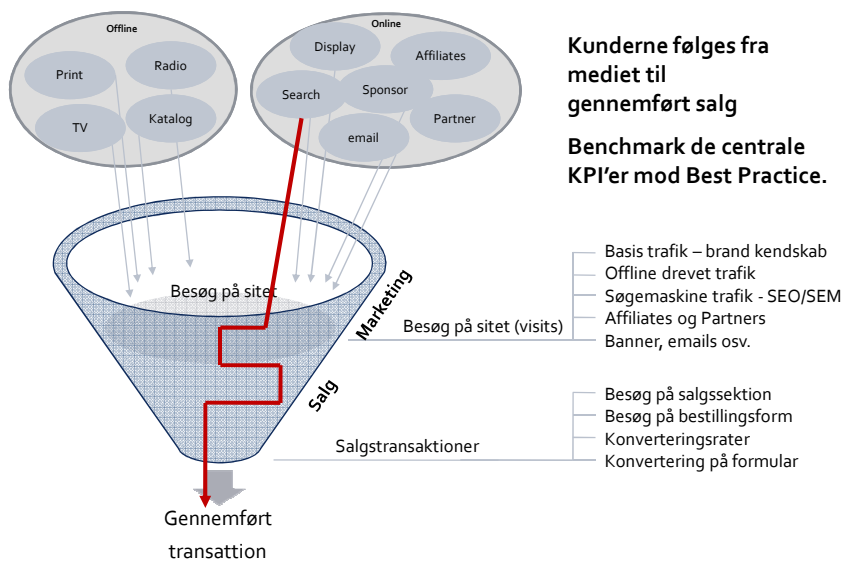


Centrale KPI'er og mål man skal kende

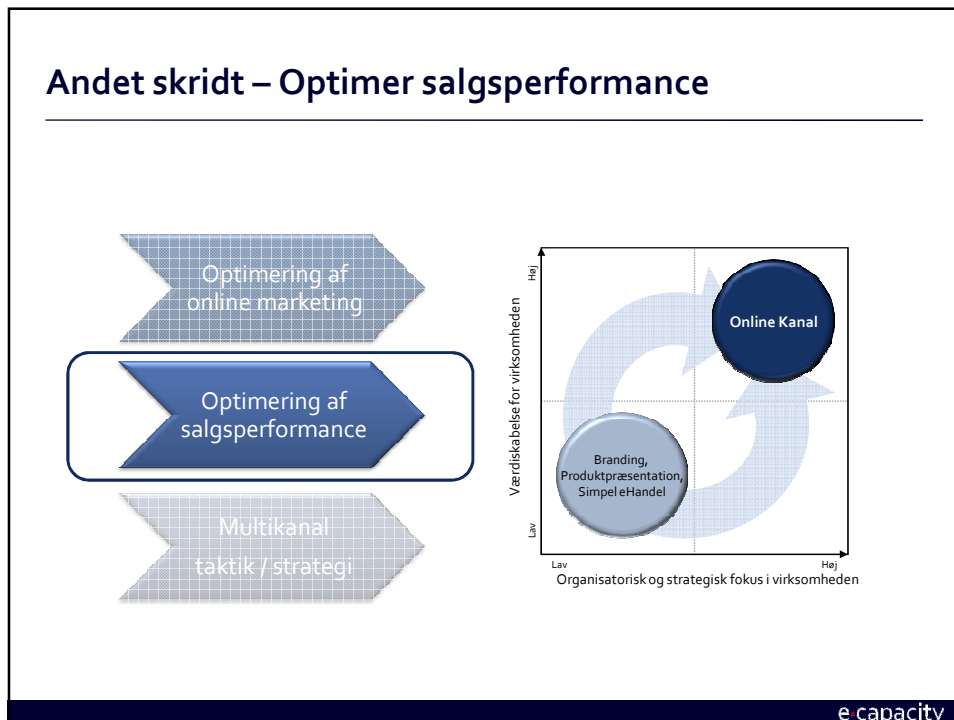
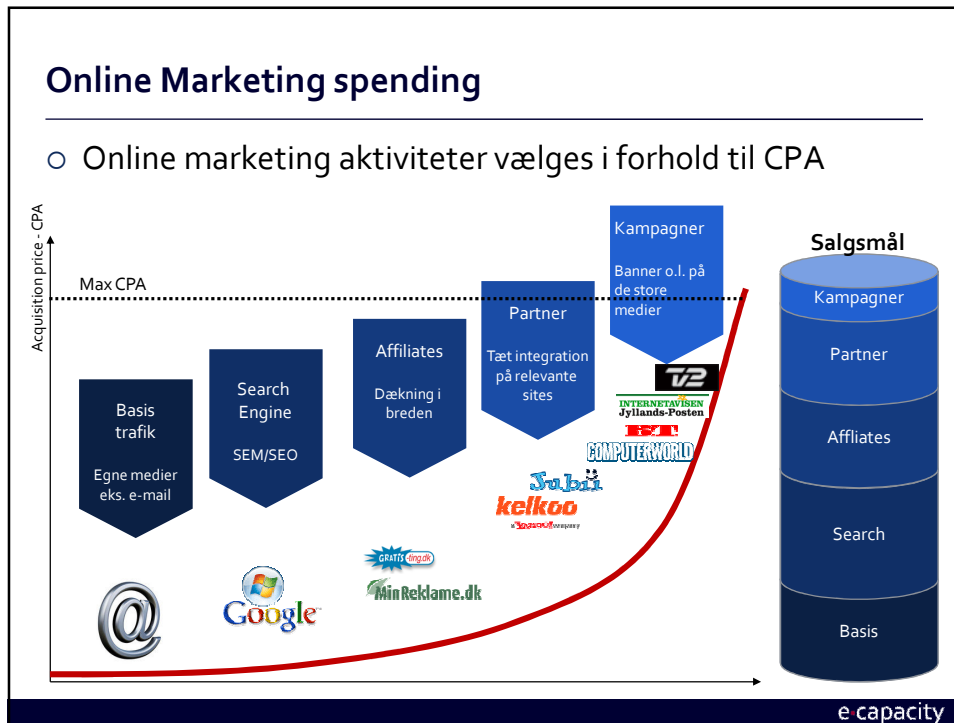


e capacity

Centrale KPI'er og mål man skal kende



e capacity



Skab en salgskultur

- Fra "Webmaster" til "Websælger"
- Sæt mål for salget og mål salgspersformance hele tiden
- Tænk i space management på web sitet, på samme måde som i en butik

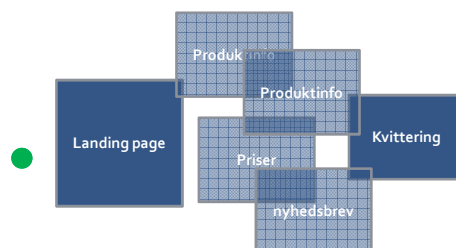
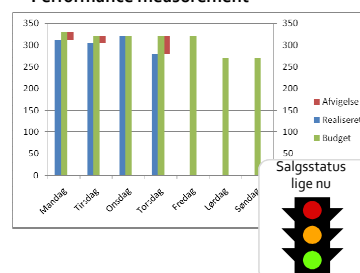


e capacity

Skab en salgskultur i web organisationen

- Nedbryd salgsbudgetter til dag, time eller minut niveau.
- Skab "sense of urgency" hvis målene for de vigtigste KPI'er ikke opnås.
- Et high performance salgssite er ikke statisk, det skal konstant optimeres (tekster, headlines, billeder, flows osv.)

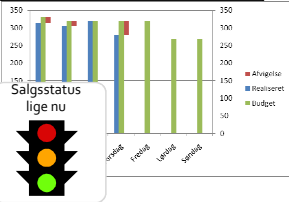
Performance measurement



e capacity

Løbende performancemåling og forbedring

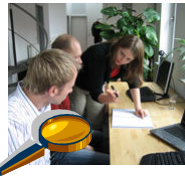
Løbende opfølgning på KPI'er



Tracking af adfærd på sitet



Usability test

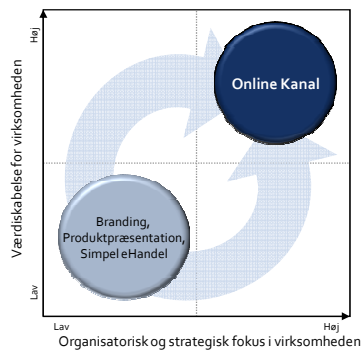
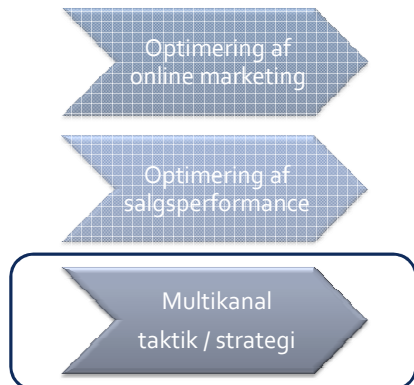


Kunde feedback



e capacity

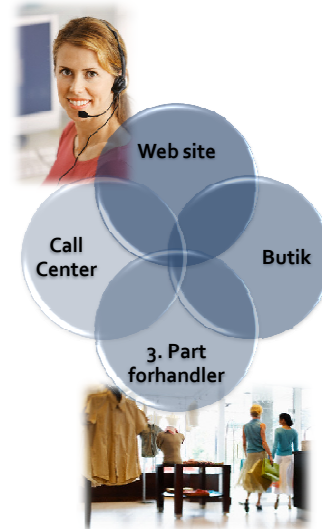
Tredje skridt – Effektiv multikanal taktik/strategi



e capacity

Samspelet mellem kanalerne

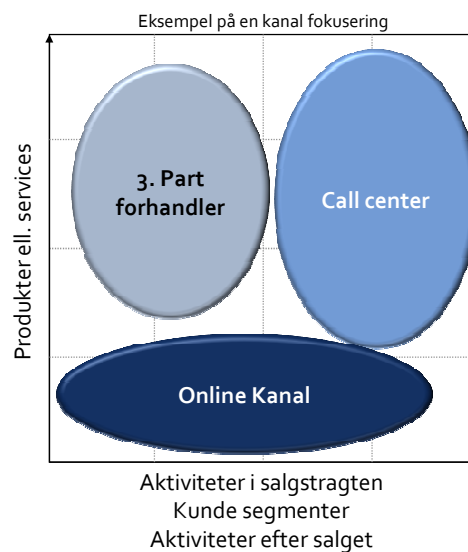
- Etabler en multikanal strategi, eller blot klare aftaler mellem kanalerne, omkring:
 - Hvornår henviser vi til nettet i markeds kommunikationen?
 - Afklaring af kanalkonflikten mellem forhandler og direkte salg via nettet.
 - Indbyg incitaments modeller for medarbejdere i de interne kanaler når de henviser til nettet, der er på linie med de modeller der er for salg.



e capacity

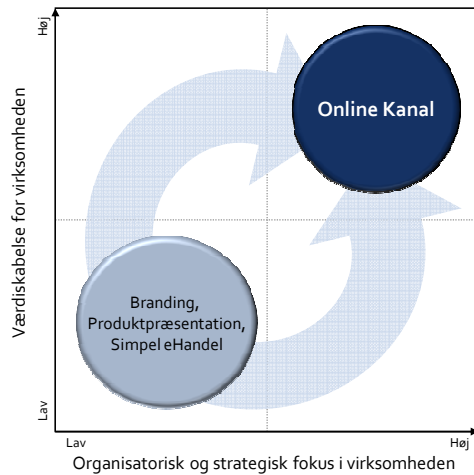
Definition af rollen for hver kanal

- Definer hvor hver kanal har sin primære rolle – hvor skal der fokuseres.
- Markeds kommunikation der guider kunde ind i den optimale kanal.
- Én kunde oplevelse på tværs af kanalerne.
 - Brand oplevelse
 - Service
 - Osv.



e capacity

Fra Website til Online kanal



Vinderne:

- ✓ Forstår og optimere deres marketing
- ✓ Er effektive til at konvertere besøg til salg
- ✓ Effektivt forfølger en multikanal strategi

e capacity

e.capacity
Online Strategy and Execution

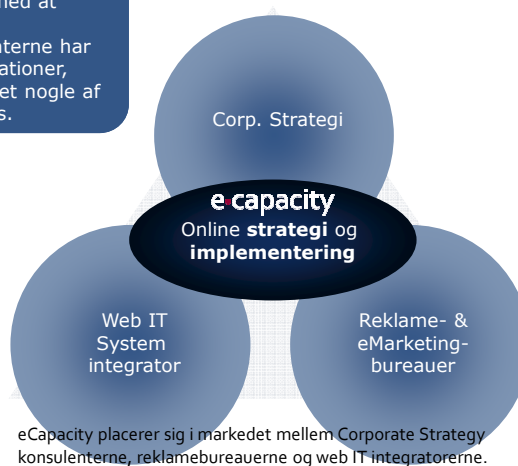
Tak for opmærksomheden

Spørgsmål?

Per Rasmussen
pr@eCapacity.dk

Om eCapacity - Kompetencer og positionering

eCapacity er en uafhængig rådgivningsvirksomhed der bistår med at udarbejde online strategien og implementeringen af den. Konsulenterne har alle lang erfaring fra online organisationer, hvor de har drevet og implementeret nogle af de største eBusiness- og mediasites.



e capacity

Om eCapacity - Personerne bag eCapacity

Ledelsen i eCapacity:



Per Rasmussen
Adm. Direktør

- +10 års erfaring med ledelse af internet virksomhed.
 - Online direktør i TDC – med ansvar for TDC koncernens BtB og BtC web aktiviteter, fra online salg og service til medie aktiviteter på nettet.
 - Nordisk CEO for Sportal.com – europæisk internet medie virksomhed.
 - Ledelse af IT organisationer i PFA Pension og ISS.
 - Uddannet IT ingeniør.
- Er med i bestyrelsen for FDIH (Dansk Internet Handel), Chairman for ETIS CSS (Customer Self Service), eBusiness udvalget i DI.

Morten Busk
Partner

- +10 års erfaring med internet og internet marketing
 - Online chef i TDC – med ansvar for onlinsalg og -marketing (TDC.dk) samt medie- og webtjeneste sitet TDCOnline.dk
 - Forretningsudvikler i BG Bank – digitale løsninger.
 - Medstifter af i-Partner
 - Uddannet Cand.polit

Kontakt
eCapacity
Rentemestervej 80
2400 København NV
Tlf. 70 26 27 23
Mail: info@ecapacity.dk
www.ecapacity.dk

e capacity