

4. nov. 2014, PRESSEMEDDELELSE

DEN STØRSTE DANSKE FOLKEVANDRING SIDEN 'VI DROG TIL AMERIKA'

De seneste tal fra DIBS (Dansk Internet Betalings System) viser, at danskernes e-handelsvaner flytter mere og mere væk fra computeren og over på iPad og mobiltelefon. Hos det digitale bureau Adapt bekræfter man tendensen.

E-handlen i Danmark omsætter ifølge DIBS samlet set for 54,4 milliarder i 2014, hvilket er en stigning på 31 procent på bare to år. Samtidig beretter DIBS, at andelen af danskere, som har handlet på nettet med en mobiltelefon eller tablet (fx iPad), er steget med 74 procent i samme periode. Folkevandringen fra computer til mobile enheder har allerede været så omfattende, at hver tredje kunde i dag handler via en mobil enhed.

Eksplodiv efterspørgsel på mobile løsninger

Hos Adapt har man gennem de senere år oplevet stærkt stigende efterspørgsel på mobile løsninger.

"Vi har siden den mobile e-handel så småt begyndte at tage fart i 2010 forberedt vores forretning til at møde den nye efterspørgsel. Adapt Mobile blev etableret i 2013, hvor vi har sammensat et stærkt team af mobile eksperter, som imødekommer kundernes mobile behov", fortæller Anders Pape, der er i dag er Creative Director og Partner i Adapt Mobile.

På bare ni måneder er antallet af medarbejdere i Adapt Mobile steget til 10, og som ordrebogen ser ud pt. vil dette antal være fordoblet inden for det kommende halve års tid.

Anders Pape fortæller, at man som e-handler skal være varsom med bare at ændre formatet på sin e-forretning for at tilpasse den de mindre, mobile skærme. Man bør overveje at bygge nyt til tablets og smartphones, fordi skærmene, interaktionen og ikke mindst brugersituationen er radikalt anderledes. Derudover byder de mobile platforme på mulighed for helt andre strategiske koncepter, idet smartphonen eller tablet-pc'en ikke er bundet til et skrivebord som en traditionel computer er det.

"For de fleste vil det være uklogt bare at lægge hele deres website over i de mobile formater, fordi mobilbrugerens udgangspunkt er komplet anderledes. Der er naturligvis en række brugervenligheds-mæssige hensyn at tage for at give brugeren en god, intuitiv oplevelse. Det handler om tekstlængde, om grafisk design, størrelse på knapper og deres placering mv. Men vi skal især bygge nyt, fordi der er et meget stort forretningsmæssigt potentiale i det. Vi kan udvikle helt nye og virkelig lønsomme koncepter, når vi går strategisk til værks og udnytter de mobile platformes mange muligheder".

En af de succesfulde mobile løsninger

Adapt Mobile har eksempelvis udviklet en løsning til værktøjsvirksomheden Carl Ras A/S, der handler med håndværksvirksomheder, entreprenører mv.

"For Carl Ras var det en strategisk nødvendighed at tilbyde håndværkerne mobil e-handel. Tømreren og mureren har sjældent tid til at sidde foran en traditionel computer for at indkøbe værktøj og materialer. Derfor har vi udviklet et

brugervenligt mobilsite og en app for Carl Ras, så håndværkerne i dag kan stå på byggepladsen og bestille og betale det, de skal bruge i morgen”, fortæller Anders Pape.

Samtidig har Adapt Mobile udviklet en scanningsløsning, så håndværkeren, der besøger en af Carl Ras' fysiske butikker, blot scanner EAN-stregkoderne ved de produkter, han ønsker. Når han har handlet færdig, spørger systemet så, om han vil have varerne leveret på byggepladsen dagen efter, eller om de skal stå klar til ham på afhentningslageret inden for få minutter.

Carl Ras app'en gik live i App store i marts 2012, og har dagligt mellem 500-1500 sidevisninger. App'en konverterer langt bedre end både desktop- og mobilsite, og er vurderet til 4.5 af 5 mulige i App store (iOS), og har 2619 downloads. Android versionen er vurderet til 3.8 af 5 mulige i Google Play (Android) og har 3314 downloads.

Den mobile selvbetjeningsløsning i Ishøj engrocenter gik live i april 2014.