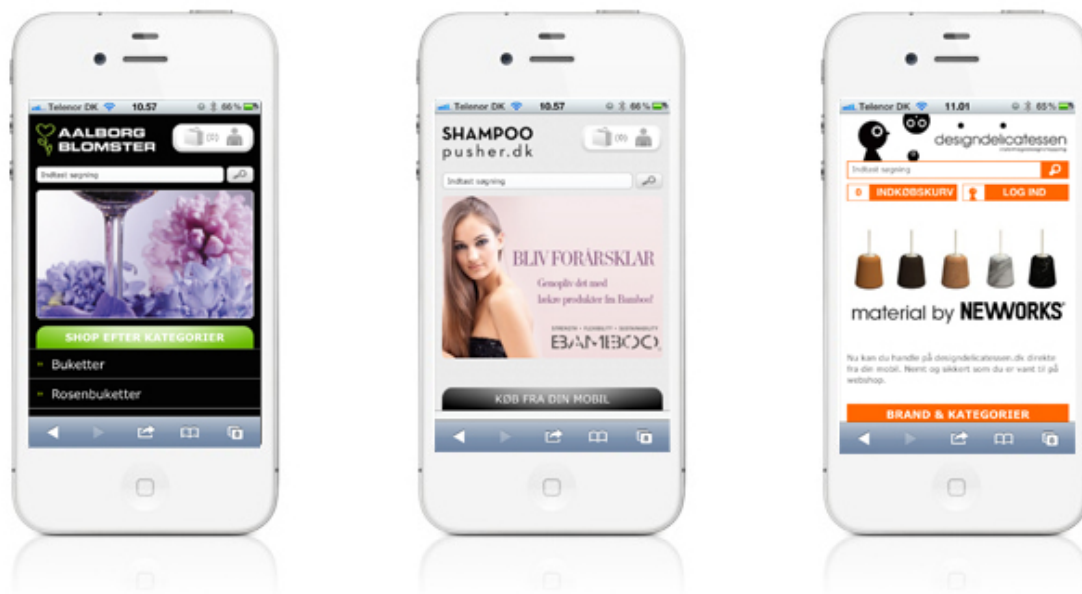


SMARTWEB™

Dansk webshop-leverandør vil udbrede mobilhandel til alle webbutikker

Ifølge det nyeste e-handelsindeks fra DIBS, benyttede 16 % af danskerne deres mobil eller tablet til køb af produkter og tjenesteydelser i 2011. I anerkendelse heraf tilbyder den danske webshop-leverandør, SmartWeb, den mobile e-handelsplatform som standard i deres webshop system. Dermed kan e-handelsvirksomheder af enhver størrelse drage nytte af den mobile handelskanal uden ekstra omkostninger.



Blandt de otte undersøgte lande i DIBS e-handelsindeks 2011, indtager Danmark tredjepladsen for mobilt handlende, kun overgået af Polen og Sverige. Samtidig siger 21 % af de adspurgte virksomheder, at de allerede har besluttet sig for at lancere en mobil webshop i den kommende tid, hvilket betyder en fordobling af de produkter der udbydes. Bo Knoblauch, sales executive for DIBS, bekræfter: "DIBS oplever en stigende interesse fra forretninger til at benytte smartphones som en alternativ salgskanal, både som supplement og som primær salgskanal. Vi forudser at brugen af denne kanal vil vokse kraftigt de kommende år og ser allerede nu succesfulde løsninger på markedet. Den mobile salgskanal er en, som fremtidens "online" forretninger skal understøtte for at sikre, at alle potentielle kunder nås, hvor de er mest villige til at handle."

Mobilhandel skal være en standard

Ved at gøre mobilhandel alment tilgængelig for enhver online erhvervsdrivende, vil SmartWeb sætte en ny standard blandt udbydere af webshop systemer. Rasmus Graversen, direktør for SmartWeb, siger: "Vores holdning er at alle webshops også skal fungere på mobilen. De store e-handelsvirksomheder som SuperBest, Saxo og Bilka er kommet med, men vi skal have de små og mellemstore med også. For dem er det ofte forbundet med store udfordringer og omkostninger at mobiloptimere deres e-handelsbutik. Det ønsker vi at ændre nu ved at gøre mobilhandel til standard i SmartWeb og leve op til vores målsætning om at gøre online handel let for alle – virksomheder såvel som forbrugere".

Nedbrydelsen af den tekniske barriere styrker mobilhandel

Især er forbrugernes kritiske tilgang til mobil e-handel afgørende for SmartWebs beslutning om at standardisere den mobile e-handelsplatform. Beslutningen om at handle via mobilen ligger i stor grad i forbrugernes oplevelse af brugervenlighed, troværdighed og relevans på den mobile webshop de besøger.

Men hvor de store virksomheder har både ressourcerne og navnet til at sikre dette, har de mindre virksomheder en større og ofte uoverkommelig opgave foran sig. *"Prisniveauet for mobile webshopløsninger med den nødvendige kvalitet er på nuværende tidspunkt oftest urealistisk for mindre virksomheder. Derfor ser vi standardisering af den mobile e-handelsplatform som den bedste løsning, da vi derigennem netop kan udvikle en platform af høj kvalitet, der kan udbydes indenfor en realistisk prisramme"* begrundet Rasmus Graversen. Ved at fjerne den tekniske barriere for mindre virksomheder, er det målet at styrke den overordnede mobilhandel for både virksomheder og forbrugere. *"Vi både tror og håber at den udvikling vi nu har startet bliver standarden i webshop-branchen indenfor kort tid"*.

For yderligere information kontakt direktør Rasmus Blach Graversen på telefon 43 33 17 83 eller mail rbg@smartweb.dk

<http://www.smartweb.dk/presse/>

<http://www.smartweb.dk/dansk-webshop-leverandoer-vil-udbrede-mobilhandel-til-alle-webbutikker/>