

EASY INTEGRASJON

FIRMA:

Shop123

WEBSITE:

www.shop123.no

PRODUKT:

Easy

PROBLEM SOM BLE LØST:

- ✓ Enklere og raskere betaling i nettbutikken
- ✓ Tilbud om flere betalingsmetoder

GEVINSTER:

- ✓ Flere tilbakevendende kunder
- ✓ Økt omsetning



BRANSJE:
IT



SEKTOR:
Nettbutikkleverandør

“

Mitt inntrykk er at konverteringene har økt for de fleste som har tatt Easy i bruk. Teknisk har Easy vært enkel å implementere i nettbutikkene, og veldig enkelt for kundene å komme i gang med.

Per Waagen, daglig leder i Shop123

EASY ER ENKEL Å KOMME I GANG MED OG ENKEL Å BRUKE

Per Waagen i Shop123 har hjulpet hundrevis av nettbutikker i gang. Når gründerne tripper etter å starte salget av varene sine, har han to gode råd for oppstart og betalingsløsning.

Shop123 har utviklet sin egen nettbutikk-løsning. Selskapet setter opp nettbutikker og gir råd om betalingsløsninger, markedsføring og design.

Hvordan få et forsprang

Konkurransen om kundene på nett er knallhard. En nystartet nettbutikk må jobbe hardt for å gjøre seg synlig i markedet.

- Mitt råd til de som skal i gang med salg på nett, er å fokusere på markedsføring fra første minutt du er i stand til å ta imot betaling, sier Waagen.
- Mange tenker at det er utseende på butikken som er viktigst, men design er gjerne det som koster mest når du setter opp en nettbutikk. Jeg vil heller bruke pengene på markedsføring og bruke en fin design-mal til du har tjent den første millionen, sier han.

Klar for salg på en uke

En ny nettbutikk trenger ikke mer enn ti minutter for å settes opp, og butikkeieren kan begynne å legge inn produkter og produktbeskrivelser. Så snart avtalen om betalingstjenester er klar, er butikkeieren i gang. Det formelle med betalingsløsningen tar vanligvis en uke.

Shop123 tilbyr kundene sine å velge blant alle de mest kjente betalingsløsningene på nett. Men det er én som er favoritten, spesielt nå som det er kommet en ny betalingsløsning fra DIBS by Nets.

- Jeg anbefaler Easy fordi jeg har god erfaring med den og den er enkel å komme i gang med, og du sparer litt penger på å bruke den i forhold til andre, sier han.

Prismessig mener han DIBS kommer godt ut blant betalingsløsningene. Sparte kostnader er viktige for Shop123s kunder som stort sett er nyetablerte bedrifter.

“
- Det du som nettbutikkeier må tenke på, er kjøpelysten til kunden. For hvert sekund som går minsker sjansen for at kunden fullfører kjøpet.

Han anbefaler nettbutikkene å tilby fakturabetaling i tillegg til kredittkortene Visa og MasterCard, siden en del kunder ikke ønsker å betale med kort.

Easy er virkelig enkelt

Verdens ledende nettbutikk Amazon så tidlig at ingenting må forstyrre kunden i betalingsprosessen slik at han eller hun tar det siste steget, og innførte ett-klikks-betaling.

- Det du som nettbutikkier må tenke på, er kjøpelysten til kunden. For hvert sekund som går minsker sjansen for at kunden fullfører kjøpet. Siden Easy sender adressedata og personalia fra tidligere kjøp, så slipper kunden å taste alt dette. Det gir mye større sjanse for gjennomføring av handelen. Mitt inntrykk er at konverteringene har økt for de fleste som har tatt Easy i bruk, sier Waagen

Lett å jobbe med

Overgangen fra tidligere versjoner av DIBS til Easy har gått veldig kjapt for Shop123s kunder. For dem som er gått over fra en annen betalingsleverandør til DIBS, tar det vanligvis en uke å komme i gang med Easy. Tidligere kunne det ta tre uker for å få på plass alle avtaler. Fordelen med Easy er at butikkeierne bare trenger å inngå én avtale.

- Easy har vært en fryd å jobbe med. Den har vært teknisk enkel å implementere i nettbutikkene. Og det har vært veldig enkelt for kundene å komme i gang, sier Waagen.

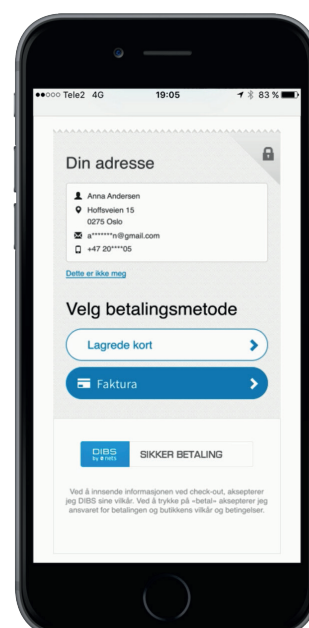
Per i dag har rundt en tredel av kundene i Shop123 gått over til Easy, og Waagen sier han har fått gode tilbakemeldinger.

- En av butikkene merket for eksempel at kundene oftere kom tilbake og gjorde nye kjøp etter at nettbutikken gikk over fra en annen DIBS-plattform til Easy. Innehaveren tolker det som at kundene er mer fornøyd med enkeltheten i betalingsløsningen, sier Waagen.

KONVERTER MER. SÅ EASY SOM BARE DET.

Med DIBS' nye betalingsløsning Easy tar vi det neste store skritt i retning av en netthandel som er revolusjonerende enkel og rask for forbrukerne – og enda mer lønnsom for nettbutikkere.

- ✓ Forbrukernes frihet til å velge blant betalingsmetodene; Visa, Mastercard og faktura gir flere fullførte kjøp.
- ✓ Forhåndsutfylte kortopplysninger, leveringsadresser og fakturaopplysninger, som lagres på tvers av alle nettbutikker, gir lynrask utsjekk.
- ✓ Easy vil være fullstendig integrert i nettbutikken, slik at forbrukeren blir værende på siden gjennom hele kjøpsprosessen.
- ✓ Én avtale for betalingsmetodene kort og faktura, samt kortinnløsning.
- ✓ DIBS tar kredittrisikoen ved fakturabetaling slik at nettbutikken kan fokusere på sitt salg.
- ✓ Easy har ferdige koblinger til de fleste open source moduler, og nye legges til løpende.



DIBS Payment Services, datterselskap av Nets, er ledende innen nettbetaling og har det bredeste utvalget av trygge betalingsløsninger på nettet i Norden. Bedriften ble etablert i 1998 og har siden den gang vært pioner innenfor nettbetalinger. I dag har DIBS nådd 2 milliarder gjennomførte transaksjoner, har mer enn 25 000 nettbutikker som kunder på tvers av ulike bransjer.



www.dibs.no



facebook.com/DIBS.Norge



twitter.com/DIBS_Norge



linkedin.com/company/dibs-payment-services



<http://blogg.dibs.no/>

DIBS AS
Hoffveien 1E
no-0213 Oslo, Norge
Tlf: 21 55 44 00
salg@dibs.no

DIBS Payment Services A/S
Arne Jacobsens Allé 13, 1.TV
2300 København S, Danmark
Telefon: 70 20 30 77
salg@dibs.dk

DIBS Payment Services AB
Kungsgatan 32
111 35 Stockholm
Telefon: 08-527 525 00
sales@dibs.se