

E-handelns komplexitet driver fram nya samarbeten

- Konkurrensen för e-handlare ökar alltmer liksom komplexiteten för hela branschen. Därför måste de som erbjuder tjänster eller verktyg för e-handlare, samarbeta och förenkla för att fler ska lyckas, menar Jonte Bergman, VD på Wikinggruppen.

Annonser som justeras smart och genererar rätt trafik till din webbutik, ett förmånligt företagslån eller möjligheten att via surfplatta erbjuda sina kunder delbetalning i fysisk butik. Det är exempel på tre kraftfulla verktyg som Wikinggruppen och Klarna nu lanserar tillsammans för att hjälpa e-handlare i en alltmer komplex bransch.

- Kravet på oss, att vara mer än bara en leverantör av en plattform ökar. Vi måste vara filtret som fångar upp och erbjuder det bästa för våra kunder, säger Jonte Bergman, VD på Wikinggruppen.

”Mervärdespaketet” som nu presenteras är en del i ett utökat samarbete mellan Wikinggruppen och Klarna med syftet att fortsätta hjälpa kunder att öka sin tillväxt. Paketet som innehåller tjänster och verktyg för annonsering, företagsfinansiering och kassasystem hoppas man kan öppna upp en rad nya affärsmöjligheter för e-handlare.

- Vi gillar att utmana etablerade sanningar och hitta synergieffekter som både skapar mervärde och förenklar livet för våra e-handlare. ”Mervärdespaketet” är ett tydligt exempel på hur smarta samarbeten kan ha en direkt effekt på våra gemensamma handlares tillväxt och framgång, säger Peder Holmberg, partneransvarig på Klarna.

Rätt trafik genom smart data

Ett av verktygen i mervärdespaketet är annonsplattformen DanAds, vars funktion är att generera kvalitativ trafik till webbbutiker genom att exponera annonser för rätt målgrupp vid rätt tidpunkt. Annonsplattformen förbättrar sedan automatiskt placeringarna med hjälp av smart data.

Expandera med förmånlig kredit

Det andra verktyget i ”Mervärdespaketet” är erbjudandet av ett extra förmånligt villkor på företagslån från Froda. Där hoppas man att e-handlare precis som handlare i allmänhet i tider av svag likviditet ändå ska ha möjlighet att expandera.

En kassa för alla behov

Genom WGR Kassasystem vill man erbjuda lösningar anpassade för alla de olika behov man idag har som e-handlare. Det kan exempelvis handla om att kunna ta betalt över disk i en fysisk butik, på mässor eller i en pop-up-butik utan att behöva investera i ett separat kassasystem. Att också kunna erbjuda ett smidigt sätt för kredit/delbetalning i fysisk butik och att ta betalt vid hembesök på en smartphone eller surfplatta är ytterligare möjligheter som verktyget ger.

Wikinggruppen och Klarna fördjupade sitt samarbete 2015 genom det så kallade *Klarna Native Partner*. Partnerskapet innebär bland annat att alla nya och befintliga e-handlare hos Wikinggruppen erbjuds Klarna Checkout som kassalösning utan varken startavgift eller månadsavgift. Genom det nya ”Mervärdespaketet” hoppas parterna tillsammans kunna fortsätta förenkla för e-handlare och hjälpa dem att få fortsatt ökad tillväxt.

För mer information, kontakta:

Jonte Bergman, VD på Wikinggruppen, 0650-48 52 01, jonte@wikinggruppen.se

Foto: <https://wikinggruppen.se/innehall/uploads/2014/07/jonte2.jpg>

Om Wikinggruppen:

Wikinggruppen (www.wikinggruppen.se) är en totalleverantör inom e-handel och systemutveckling med kontor i Hudiksvall och Stockholm. Företaget startades 1998 och man är nu 25 anställda som arbetar med att skapa e-handelslösningar och olika typer av system åt både stora och små kunder. Totalt uppgår antalet kunder till ca 3 000 st. Framst arbetar Wikinggruppen med **e-handel** och är med över 1 500 levererade webbutiker en av Sveriges största och mest erfarna e-handelsleverantörer.