

# Färsk statistik från Wikinggruppen visar att Klarnas kassa mer än tripplar tillväxten

**Wikinggruppen, en av Sverige största e-handelsleverantörer, och Klarna, Europas ledande betalningsleverantör, lanserade för snart två år sedan sitt Native-partnerskap. Nu visar färsk statistik effekten av det erbjudandet. De e-handlare från Wikinggruppen som valt att automatiskt integrera Klarna Checkout som kassa har haft en årlig tillväxt som är mer än tre gånger starkare än övriga e-handelsindustrin.**

För snart två år sedan påbörjades ett så kallat Native-partnerskap mellan Wikinggruppen och Klarna, som bland annat innebar att alla Wikinggruppens e-handlare kunde integrera Klarna Checkout automatiskt, helt utan fasta avgifter. Målsättningen med samarbetet var att hjälpa Wikinggruppens e-handlare att på ett enkelt sätt driva både försäljning och tillväxt.

## **Mer än triplad tillväxt jämfört med övriga**

Svensk e-handel fortsätter att visa starka siffror, trots flera års stark uppgång. I den senaste [e-barometern från PostNord](#) var e-handels tillväxt det tredje kvartalet 2016 15 % jämfört med samma tid året innan. Wikinggruppen har analyserat sina e-handlares omsättning under samma tidsperiod, och den visar att den generella tillväxten hos e-handelsleverantören har varit 26 %. Den siffran är stark i sig, men om man delar upp statistiken mellan de som använder Klarna Checkout som kassa och de som inte gör det syns den stora skillnaden. De av Wikinggruppens e-handlare som inte använder Klarna Checkout hade en tillväxt på 14,4%, det vill säga i paritet med PostNords siffra för branschen, medan de butiker som använder Klarna Checkout istället visar en tillväxt på hela 49,1 %. Det är 3,3 gånger starkare tillväxt än övriga e-handelsindustrin. Naturligtvis är det många saker som påverkar utvecklingen, som utbud, service, design med mera, men att kassalösningen har bidragit starkt till framgången är tydligt.

- Dessa siffror visar hur viktigt det är att vi fortsätter utveckla vårt erbjudande och kontinuerligt hittar nya vägar med våra partners för att hjälpa våra e-handlare att ytterligare öka sin försäljning. Vi trodde mycket på Native-partnerskapet med Klarna, men dessa siffror överträffar våra förväntningar med råge. De visar inte bara styrkan i Klarna Checkout, utan också att det är de handlare som vill framåt och som vill utvecklas som har valt att hänga på, säger Jonte Bergman, VD på Wikinggruppen.

## **Barshopen.com en av framgångssagorna**

En av de butiker som varit delaktiga i framgången är Barshopen.com, marknadsledande på bland annat öl- och whiskeyglas på nätet. De har arbetat tillsammans med Wikinggruppen sedan 2008 och hängde snabbt på erbjudandet om Klarna Checkout utan fasta avgifter. Barshopen.com bekräftar bilden av att det är många delar som spelar in för framgång, förutom

ny kassalösning har de också utökat sortiment, service och tillgänglighet samt förbättrat sajten och satsat mer på marknadsföring och kommunikation.

- Vi har alltid haft ett tätt och transparent samarbete med Wikinggruppen, där de hjälpt oss utveckla både butiken och våra funktioner allt eftersom vi har växt. Med det erbjudande de tog fram med Klarna förbättrades enkelhet och tydlighet mot våra kunder och det, tillsammans med allt hårt arbete vi lägger ner, märktes direkt på våra försäljningssiffror, berättar Eryo Rhawi, VD på Barshopen.com

### **Ytterligare planer inför 2017**

Efter framgången med Native-partnerskapet förstärker Wikinggruppen samarbetet med Klarna. Man kommer stegvis under 2017 att lansera ett värdeskapande paket med en rad tjänster och funktioner för att ytterligare öka försäljning, tillväxt och kundnöjdhet. Det handlar bland annat om annonseringsverktyg för att driva trafik, kampanjverktyg för retargeting och andra sätt att effektivt öka frekvensen av återkommande kunder.

- Vi som leverantörer har allt att vinna på nära samarbeten, där fokus ligger på att hitta innovativa lösningar för att hjälpa våra e-handlare att växa. Partnerskapet med Klarna och de starka siffrorna vi ser är ett tydligt bevis på det. Vi har nu en ny gemensam plan för 2017 där vi ska öka tillväxten för Wikinggruppens e-handlare ytterligare, avslutar Jonte Bergman, VD på Wikinggruppen.

Om Wikinggruppen

**Wikinggruppen** ([www.wikinggruppen.se](http://www.wikinggruppen.se)) är en totalleverantör inom e-handel och systemutveckling med kontor i **Hudiksvall** och **Stockholm**. Företaget startades 1998 och man är nu 24 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. Främst arbetar Wikinggruppen med [e-handel](#) och är med över 1 400 levererade webbutiker en av Sveriges största och mest erfarna e-handelsleverantörer.

Foto:

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