

NETVERSLUN

MÁNUDAGUR 12. NÓVEMBER 2012

Kynningarblað Notað og nýtt, netöryggi, tilboð og vefverslunarkerfi.



Uppboðshús.is var opnað í október og selur bæði nýjar og notaðar vörur í mörgum vöruflokkum. Vörum fjölgað jafnt og þétt og kaupendur geta skoðað vörurnar í vöruhúsi fyrirtækisins.

MYND/STEFAN

Frábær þjónusta og gott vöruúrval hjá uppboðshús.is

Nú gefst Íslendingum kostur á að selja notaðar og nýjar vörur gegnum uppboðsvefinn uppboðshús.is. Kaupendur geta skoðað vörurnar í vöruhúsi fyrirtækisins áður en tilboð er lagt inn. Fyrirtækið sér um allt söluferlið fyrir seljendur varanna.

Nýr og glæsilegur uppboðsvefur var opnaður í haust á slóðinni uppboðshús.is. Fyrirtækið Kljúfur ehf. rekur uppboðsvefinn og vöruhús samhliða honum að Skútuvogi 4 í Reykjavík. Vefurinn hefur fengið mikla aðsókn að sögn Kristjáns Arnar Kristjánssonar framkvæmdastjóra. „Við seljum bæði notaðar og nýjar vörur í mörgum vöruflokkum og vörum fjölgað jafnt og þétt. Við höfum fengið mjög jákvæði viðbrögð enda eru Íslendingar í ríkari mæli farnir að kaupa og selja vörur á netinu. Þar komum við sterkir inn enda bjóðum við upp á betri þjónustu en flest sambærileg fyrirtæki.“ Þar er Kristján meðal annars að vísa í að verðandi kaupendur geta skoðað vörurnar í vöruhúsinu áður en þeir leggja inn tilboð. „Það er mikill kostur fólgin í því fyrir kaupendur að geta skoðað vörur vel og vandlega áður en ákvörðun er tekin um kaup. Við verðum vör við að kaupendur eru viljugri en áður til að leggja inn tilboð eftir að þessi möguleiki kom fram.“

Áhersla á góða þjónustu

Góð þjónusta uppboðshússins einskorðast þó ekki eingöngu við vöruhúsið. Fyrirtækið býðst til þess að sækja vörur sem á að selja heim til fólks auk þess sem það býður upp á að keyra út vörur til kaupenda. „Við sjáum síðan um allt söluferlið fyrir seljendur. Við sækjum vörur ef óskað er eftir því. Við skráum vörur inn í kerfi okkar, sýnum þær í vöruhúsinu og svörum fyrirspurnum frá áhugasömum kaupendum. Viðskiptavinir geta einnig skráð vörurnar sjálfir á vef fyrirtækisins. Þegar varan er seld greiðum við andvirði hennar inn á reikning seljenda að frádreginni þóknun okkar. Þetta ferli er einfalt og þægilegt fyrir alla þá sem koma að því, þá sérstaklega fyrir seljanda vörunnar.“ Kristján bendir einnig á að í raun þjóni vefurinn öllu landinu þar sem fyrirtækið býður upp á heimsendingarþjónustu á höfuðborgarsvæðinu og sendir í póströfu um allt land.

Margir vöruflokkar eru á vefnum, til dæmis barnavörur, farartæki, fatnaður



og heimilisvörur. „Við bjóðum upp á mjög breitt vöruúrval og það er lítið mál að bæta við nýjum flokkum gerist þess þörf.“

Nýjar vörur líka til sölu

Það eru ekki bara notaðar vörur sem eru til sölu á uppboðsvefnum. „Við seljum einnig nýjar og ónotaðar vörur frá fyrirtækjum sem eru hætt í rekstri eða gamlar lagervörur. Núna erum við til dæmis með tuttugu ónotuð rúm til sölu frá Nýborg en fyrirtækið hætti rekstri fyrir nokkru síðan. Vefurinn er einnig tilvalinn vettvangur fyrir listamenn og smærri söluaðila sem hafa ekki bolmagn

Kristján Örn Kristjánsson er framkvæmdastjóri uppboðshús.is. Vefurinn er einstaklega þægilegur og auðveldur í notkun fyrir seljendur og kaupendur vara.



að markaðssetja sjálfa sig. Fáir bjóða upp á slíka þjónustu í dag en þetta er kjörin leið fyrir smærri rekstraraðila til ná til alls landsins með einföldum hætti.“ Auk þess býður uppboðshús.is upp á að sjá um alla umsýslu á skipta-, þrota- og dánarbúum.

Uppboðshús.is er til húsa í Skútuvogi 4 í Reykjavík. Vöruhúsið er opið milli kl. 14-18 alla virka daga og milli klukkan 13-16 á laugardögum.

Nánari upplýsingar má finna á www.uppboðshus.is.

Örfá ráð um það að versla á netinu

Neytendasamtökin veita ýmiss konar þjónustu. Þar á meðal er ráðgjöf um örugg netviðskipti. Hildigunnur Hafsteinsdóttir lögfræðingur samtakanna hefur sérhæft sig í málefnum neytenda. Hún segir netviðskipti alla jafna örugg, en þó séu nokkur fyrirbyggjandi ráð sem gott sé að hafa að leiðarljósi þegar verslað er á netinu.

Þegar verslað er á netinu eru persónuleg samskipti ekki í fyrirrúmi. Viðkunnalegt andlit, vinalagt bros, traustvekjandi rödd eða snyrtilegt umhverfi er ekki til staðar. Þá þarf að nýta sér aðrar leiðir til að vera viss um áreiðanleika seljandans.

Kannaðu seljandann

Hildigunnur Hafsteinsdóttir, lögfræðingur Neytendasamtakanna, segir númer eitt, tvö og þrjú að kynna sér seljandann vel. „Það er mjög gott að byrja á því að slá seljandanum inn í leitarvél Google. Ef eitthvað vafasamt hefur átt sér stað eru þeir notendur sem orðið hafa fyrir svikum duglegir að tjá sig um það á netinu. Fljótlegt er því að komast að raun um hvort um svikastarfsemi sé að ræða. Til að tryggja sig enn frekar er gott að athuga hvort ekki séu allar upplýsingar um seljanda að finna á síðunni, svo sem nafn, kennitala, heimilisfang og fleira. Ef eitthvað klikkar ætti þá ekki að vera vandamál að hafa samband.“

Skilaréttur í netviðskiptum

Annað mikilvægt atriði er varðar kaup á netinu sem ekki á við þegar verslað er í hefðbundinni búð er skilaréttur. „Eftir að viðskiptavinur hefur keypt vöru á netinu hefur hann 14 daga frest til að falla frá samningi og miðast fresturinn við afhendingardag.

Hann getur því skilað vörunni og fengið endurgreitt innan þess tíma sér að kostnaðarlausu að undanskildum sendingarkostnaði. Að öðru leyti gilda sömu lög og þegar vara er keypt út í búð. Þar á meðal tveggja ára kvörtunarfrestur á vörum sem keyptar eru. Því miður virðast ekki allar netverslanir vera með þetta á hreinu.“

Kreditkort öruggust

Þegar greitt er fyrir vöru eru kreditkort langöruggasti greiðslumátinn. „Ég ráðlegg fólki eindregið að forðast það að leggja beint inn á reikning fyrirtækja. Ef varan berst svo ekki, getur verið mjög erfitt að krefjast endurgreiðslu. Fólk er mun öryggara með greiðslukort. Greiðslukortanúmer skal þó ekki gefa upp fyrir en endanlegt verð vörunnar er komið fram. Þá þarf líka að kanna hvort fyrirtækið sé með örugga síðu. Hún þarf að vera „ssl secure“ sem veitir auknið öryggi. Vefslóð slíkra síðna á ekki að byrja á http, heldur https, sem gefur til kynna að um læsta síðu sé að ræða. Það tryggir að kortaupplýsingarnar fara ekki á flakk.“

Evrópureglur og þjónusta

Þær reglur sem gilda á Íslandi um netverslanir eru svipaðar þeim á Evrópska efnahagssvæðinu. „Á heimasíðu Evrópsku neytendaaðstoðarinnar www.ena.is eru ítarlegar upplýsingar um þessar reglur og rétt



Hildigunnur Hafsteinsdóttir lögfræðingur Neytendasamtakanna segir númer eitt, tvö og þrjú að kynna sér seljandann vel áður en vara er keypt.

MYND/STEFÁN

neytenda. Neytendasamtökin bjóða líka upp á ókeypis símaráðgjöf á mánudags- og fimmtudagsmorgnum. Þeir sem ekki eru í Neytendasamtökunum geta leitað til okkar ef verið er að kaupa frá öðru landi. Einnig

er auðvelt að skrá sig í Neytendasamtökin á heimsíðu okkar eða með því að hringja. Með því fæst aðgangur að ýmsum upplýsingum og fróðleik ásamt aðstoð frá starfsfólki.“



Það er vel hægt að láta sig dreyma um Macys og New York á netinu.

Verslað milli heimsálfa

Margar stærstu verslanir í Bandaríkjunum standa Íslendingum nú opnar í gegnum netið. Dýr flugferð er óþörf en þess ber að geta að nokkuð hár sendingarkostnaður bætist á vöruverð. Þess vegna er best að grípa gæsina þegar útsölur standa sem hæst. Ávallt eru mjög góðar útsölur í kringum þakkargjörðardaginn sem er síðasta fimmtudag í nóvember og sömuleiðis rétt fyrir jólin.

Eitt stærsta vöruhús í Bandaríkjunum, Macy's, sendir vörur til Íslands en þar fást fót á alla fjölskylduna. Sömuleiðis stórverslunin Bloomingdales, JC Penney, Victorias Secret og fleiri þekktar verslanir sem vinsælar eru hjá Íslendingum.

Það eru ekki einungis fót sem er hægt að panta frá Bandaríkjunum heldur einnig ýmislegt til heimilisins. Pottery barn er vinsæl verslun með húsgögn og fallegar smávörur. Á vef tollsins er hægt að reikna út þau gjöld sem leggjast á vörur hingað komnar.

Það þarf ekkert endilega að kaupa á netinu, mjög skemmtilegt er að fara á heimasíður þekktara verslana um allan heim og skoða hvað er nýjast. Einnig er hægt að fá góðar hugmyndir fyrir þær duglegu sem sauma sjálfar. Þá er ekki leiðinlegt að bera saman verð á samskonar vörum hér á landi og erlendis.

Stóra tilboðshelgin fram undan

Þakkargjörðarhátíðin nálgast en þá helgi, 23.-26. nóvember, eru stóru tilboðsdagarnir í Bandaríkjunum Black Friday og Cyber Monday. Stóru verslanirnar Walmart, Amazon, Target og fleiri eru byrjaðar að telja niður og birta nú á hverjum degi upplýsingar um hvers er að vænta. Íslendingar geta verið með á Shop USA.

Íslendingar þurfa ekki að ferðast til Bandaríkjanna til að njóta Black Friday og Cyber Monday í Bandaríkjunum – netið er allt sem þarf. ShopUSA er tæki til að nýta sér nettilboðin og fá vöruna senda heim að dyrum á Íslandi.

Hefð er fyrir því að líta á Svarta föstudaginn eða Black Friday sem upphafsdag jóla-verslunarinnar í Bandaríkjunum ár hvert. Sögu hans má rekja til Philadelphiu árið 1961 þegar einn þekktasti sérfræðingur ríkisins í almannatengslum, Abe S. Rosen, ákvað að nýta sér neikvæða ímynd föstudagsins eftir þakkargjörðarhátíðina til að búa til eitthvað jákvætt. Dagurinn er nú orðinn stærsti verslunardagur Bandaríkjanna. Síðan 2011 opna margar stóru verslananna á miðnætti og þá þegar hafa biðraðir myndast.

Allir dagar ársins eru tilboðsdagar í Bandaríkjunum en þessa helgi keyrir um þverbak. Þetta er helgin – stóra helgin – til að versla þar og lærdómsríkt að kynnast þessu fyrirbæri.

Tilvalið er fyrir Íslendinga sem hafa áhuga á að kynna sér hvað stendur til boða á þessum degi að nýta tækifærið núna og skrá sig fyrir fréttabréfum hjá netverslunum sem þeir hafa áhuga á. Það er rétta aðferðin til að fá upplýsingar um hvað stendur til boða. Allar



Hefð er fyrir því að líta á Svarta föstudaginn eða Black Friday sem upphafsdag jóla-verslunarinnar í Bandaríkjunum ár hvert

helstu vefsíðurnar eru farnar að „lesa huga viðskiptavinarins“, það er þegar smelt er ítrekað á ákveðnar vörutegundir fara að berast tilboð frá verslunum um þá tilteknu vöru.

ShopUSA hefur komið sér upp vefsíðu með hlekkjum á margar vef-

síður. Það er einfalt að muna lénið www.linkar.is, þeir sem hafa áhuga á kynna sér tilboðin framundan geta fylgst með á þessari síðu og/eða á facebooksíðu ShopUSA.

Verð vörunnar alla leið til Íslands er að finna í reiknivélinni á www.ShopUSA.is

Jólainnkaupin heima í stofu

Verslun gegnum netið getur reynst afar þægileg, sérstaklega fyrir þá sem vilja sem minnst út úr húsi eða eiga erfitt um vik. Brátt fer í hönd einn mesti verslunarmánuður ársins og óar marga við ösinni sem myndast í verslunarmiðstöðvum. Það er hins vegar engin ástæða til þess að fara út, hægt er að gera nánast öll jólainnkaupin á netinu.

Stærsti hausverkurinn eru jafnan gjafirnar og oft þarf að fara margar ferðir milli búða til að finna það rétta. Á netinu er að auðvitað finna allt sem hugurinn gírnist, allt frá leikföngum upp í sportbíla, en til að einfalda málið gæti verið ráð að kaupa einungis bækur þessi jólin. Til dæmis á www.amazon.com

● Jólafoðin er lítið mál að versla á netinu og flestar tískubúðir heims bjóða einnig upp á vefverslun. Athuga þarf þó að ekki senda allar erlendar vefverslanir til Íslands. Ef verslað er gegnum www.shopusa.is skila kaupin sér alla leið.

● Sparaðu þér ferðina út í skóg að saga niður jólatré og pantaðu gefitré gegnum www.ebay.com

● Jólamatinn er einnig hægt að kaupa gegnum netið til að forðast ótröðina við afgreiðslukassana. Einhverjar matvöruverslanir á landinu bjóða upp á heimsendingarþjónustu auk þess sem einfalt er að kaupa jólahlaðborð af veislupjónustu. Þá þarf ekki einu sinni að elda matinn sjálfur.



Gervijólatré fæst í gegnum ebay.com. Þá þarf ekki að fara út í skóg að saga.



Hægt er að panta tilbúinn jólamat í gegnum veislupjónustu.



Hæglega má gera öll jólainnkaupin sitjandi heima í stofu og forðast þannig ós og ótröð í verslunarmiðstöðvum.



Jólagjafirnar eru jafnan mikill hausverkur. Með því að kaupa bækur gegnum amazon.com má einfalda málið til muna.

Sex leiðir til að tryggja betri sölu

Æ fleiri neytendur og kaupmenn uppgötva kosti netverslunar. Á heimsvísu er áætlað að netverslun muni meira en tvöfaldast milli ára 2012 og 2013. Vefsíðufyrirtækið **Allra Átta** sérhannar vefsíður netverslana sem styrkja ímynd þeirra og hvetur til verslunar.

Reynslan sýnir að auðveldara er að selja sumar vörur en aðrar á netinu,“ segir Jón Trausti Snorrason, eigandi vefsíðufyrirtækisins Allra átta.

Hann vekur athygli á að val á samstarfsaðila skipti sköpum þegar stunda á verslun og viðskipt á netinu og mælir með að áhugasamir hringi jafnvel í viðskiptavinum hugbúnaðarfyrirtækja í ósk um meðmæli.

„Val á netverslunarkerfum skiptir líka miklu máli; hvort það sér leitarvélavænt, með tengingu við Póstinn, öruggar síður og greiðslugáttir og tungumála-stuðning ef selja á vörunar erlendis,“ tekur Jón Trausti sem dæmi.

Hann segir rekstur netverslunar svipaða því og að reka litla búð við Laugaveg.

„Það kostar svipað og er álíka tímafrekt. Því er alltaf æskilegt að verslunarstjóri sé ábyrgur fyrir vörum sem fara í netverslunina, söluferlinu og afhendingu.“

Að sögn Jóns Trausta eykst netverslun jafnt og þétt í heiminum og verður æ fjölbreyttari.

„Það er ekki nóg að koma vefverslun í loftið og halda síðan að viðskiptavinir komi af sjálfu sér til að versla. Vefsíðan þarf að finnast á leitarvélum eins og Google og jafnvel vera kynnt eftir hefðbundnum leiðum, með auglýsingu á prenti eða skjámiðlum. Eigi síðan að finnast í leitarniður-

stöðum þarf líka að huga að leitarvélabestun,“ útskýrir Jón Trausti þegar kemur að markaðssetningu.

Samkvæmt upplýsingum frá Hagstofu Íslands verslaði um helmingur netnotenda vörur eða þjónustu í gegnum vefsíður á árinu 2011.

„Þar keyptu heimilisfeður bækur, unga fólkíð tónlist og inn eign á síma og konurnar fót, skó og fylgihluti. Þótt meirihluti verslunar fari enn fram í hefðbundnum búðum hafa bæði neytendur og kaupmenn uppgötvað augljósa kosti netverslunar,“ upplýsir Jón Trausti.

Samkvæmt Hagstofunni voru algengustu kaupin á netinu 2011 tengd ferðaþjónustu.

„Þar á meðal voru farmíðar, gisting og bílaleigubílar en fast á eftir kom fjarskiptaþjónusta, bækur og hugbúnaður, síðan fót og handverk og hefur sú vara tekið augljósan kipp sem söluvarningur á netinu,“ segir Jón Trausti.

Á heimsvísu er áætlað að netverslun muni meira en tvöfaldast milli ára 2012 og 2013 og að sala á netinu fari yfir 1,25 billjónir Bandaríkjadala í lok árs 2013.

Allra Átta er í Bolholti 4. Sími 588 8885. Veffang: www.8.is.

Til hliðar má sjá dæmi um vel heppnaðar og vinsælar netverslanir: sportis.is og zoon.is.



KYNNING: Jón Trausti Snorrason eigandi Allra átta og Björn Jóhannsson markaðsstjóri

LEIÐIRNAR SEX

1. Vinsælustu vörurnar á forsiðu (út frá mælingum).
2. Einfalt kaupferli (hraðkaup án innskráningar).
3. Frí heimsending (um allt land).
4. Skilaftrygging (auðvelt að fá að skipta eða skila vöru).
5. Betra verð á netinu (það á að vera hagkvæmara að versla á netinu).
6. Vörur í boði sem fást aðeins á netinu (einstakar og í takmörkuðu magni).





HIN GÖMLU KYNNI GLEYMAST EY

Margir muna eftir gömlu, góðu vörulistunum frá Freemans, Kays og Argos. Í þeim var hægt að gera reyfarakaup og fá mýmargt í fataskápinn og til heimilisins sem aldrei sást í verslunum hér heima. Í dag eru þessir sömu listar löngu orðnir að vefverslunum þar sem fletta má í gegnum vöruúrvalið í rólegheitum á netinu í stað þess að rogast um með niðþunga verðlista. Í vefverslunum má iðulega finna hagstæð tilboð og nú um stundir mikið um fagurt

góss og fatnað til jólaanna á fádæma góðu verði.

Sjá www.freemans.com, www.kando.com og www.argos.co.uk.



MISMUNANDI ÁLÖGUR

Þegar vörur eru skoðaðar á erlendum síðum á netinu er verðið gefið upp í erlendri mynt eins og gefur að skilja. Eftir er að bæta við aðflutningsgjöldum sem samanstanda af vörugjöldum, tollum, sköttum og ýmsum öðrum gjöldum sem innheimt eru við innflutning.

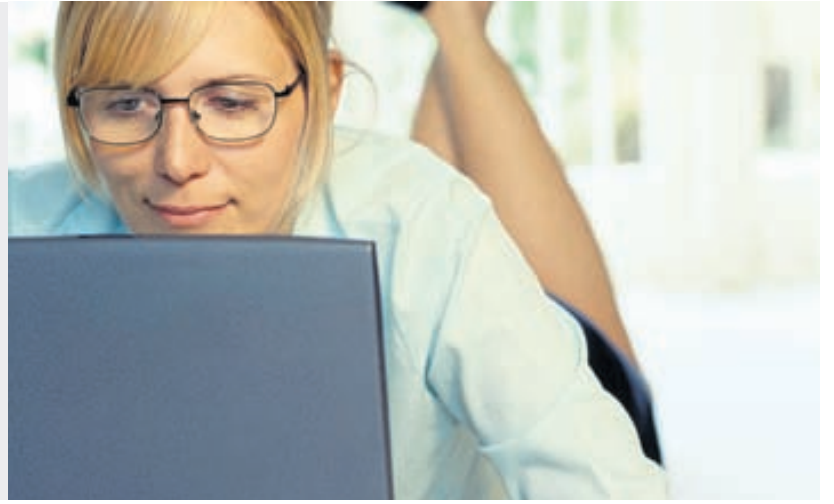
Á heimasíðu Tollstjóra er að finna reiknivél þar sem hægt er að slá inn verð á vöru og fá útreikning á þeim gjöldum sem leggjast á hana við innflutning. Aðflutningsgjöld eru mismunandi há eftir vöruflokkum og því þarf að velja viðeigandi vöruflokk í reiknivél Tollstjóra.

Hér eru dæmi: Ef keypt er myndavél, sem með flutningskostnaði kostar 20 þúsund, leggjast 5100 krónur ofan á. Sé hins vegar keypt baðkar leggjast 11.575 krónur ofan á það. Endanlegt verð vörunnar er hún kemur til landsins getur því verið mun hærra en uppgæfið verð á heimasíðu og er það mjög mismunandi milli vöruflokka.



MIKIL NETSALA

Bandaríska hagstofan birti nýlega tölur yfir sölu ýmissa vöruflokka í Bandaríkjunum þar sem borin er saman sala á netinu og í hefðbundnum verslunum. Þar kemur meðal annars fram að margir vöruflokkar seljast miklu betur í netverslunum en í hefðbundnum verslunum. Meðal þeirra vöruflokka eru til dæmis bækur, raftæki, matvara, húsgögn, tónlist og myndbönd auk áfengis. Þessir vöruflokkar seljast 40-60% betur í netverslunum. Flestir aðrir vöruflokkar seljast betur í netverslunum þótt munurinn sé minni en í fyrrgreindum vöruflokkum. Þannig seljast skrifstofuvörur, íþróttavörur, leikföng og tölvuleikir frekar í netverslunum en í hefðbundnum verslunum. Lítil munur er þó enn á sölu tölva og forrita. Einungis einn vöruflokkur sker sig úr með miklu hærri sölu í verslunum en netverslunum og er það lyf og heilsuvörur. Þar fara um 10% sölnnar fram í netverslunum.



Karfa.is – Vefverslunarkerfi

www.karfa.is

547 4000
líttal þéttbýsta

09:00-17:00
alla víska daga

Karfa

Eiginleikar Verðskrá Fyrirtækið Þjónustuborð Hafa samband

Vefverslunarkerfið sniðnar að þinni atvinnugrein.

Áskriftir frá aðeins 5.900 kr. á mánuði

Karfa.is er vefverslunarkerfi sem keypt er í mánaðarlegri áskrift með bókstaflega öllu sem þú þarft til þess að reka fullkomna vefverslun frá aðeins 5.900 kr. á mánuði.

Skoða nánar

Þjónustan lækkar verulega þann tækni- og kostnaðarþröskuld sem fyrirtæki hafa áður þurft að yfirstíga til að geta byrjað að nýta sér möguleika þess markaðstorgs sem internetið er.

Opnaðu vefverslun á örfáum mínútum

Ungt íslenskt hugbúnaðarfyrirtæki er að breyta því hvernig fyrirtæki geta látið að sér kveða í vefverslun.

Karfa.is er fullkomin og einföld leið til að opna vefverslun. Boðið er upp á sérsniðnar lausnir en líka sjálfvirkar sölulausnir sem þýða að einstaklingur með góða hugmynd að verslun getur byrjað reksturinn í sófanum heima og verið kominn með netbúð í loftið á innan við hálf tíma.

Vefverslunarkerfið Karfa.is er selt í áskrift. Ódýrasti pakkinn kostar 5.900 krónur á mánuði og innifelur meðal annars vefsvæði og greiðslukortþjónustu. Til eru fyrirframhönnuð verslunarútlit sem áskrifendur geta valið um en auk þess er hægt að fá sérútbúnaðar lausnir ef þarf og til dæmis láta

hanna sérstaka umgjörð utan um verslunina eða tengja vefsölukerfið við lager- og bókhaldsforrit.

Karfa.is fór í loftið í vor og áskrifendahópurinn stækkar hratt og örugglega. Þjónusta sem þessi lækkar verulega þann tækni- og kostnaðarþröskuld sem fyrirtæki hafa áður þurft að yfirstíga til að geta byrjað að nýta sér möguleika þess markaðstorgs sem internetið er. Fyrir fimm árum var ekki óalgengt að það kostaði 500-800.000 krónur fyrir meðalstórt fyrirtæki að opna vefverslun, en nú er hægt að byrja að selja á netinu á örstuttum tíma og fyrir brot af kostnaðinum.

Jafnvel á litlum markaði eins og Íslandi er netið spennandi verslunarstaður og hægt að finna ýmis dæmi hér á landi um vefverslanir sem gera það gott með litlum tilkostnaði og lítilli yfirbyggingu. Fyrir verslun í Reykjavík getur það stækkað markaðinn verulega að fara á netið, og nær hún þannig betur til neytenda á landsbyggðinni og svo öfugt.

Mikil þróunarvinna liggur að baki Körfu.is og varð fyrsti vísirinn að þessari lausn til árið 2006. Forritið hentar ekki bara fyrir íslenska markaðinn og er markaði sett á erlenda markaði, meðal annars Skandinavíu. Fyrirtækinu hefur tekist að skapa mjög háþróaða lausn sem ætti að geta höfðað til einrykja, smærri og stærri fyrirtækja víða.

 **Karfa.is**

Opnaðu vefverslun strax í dag!

Skoðaðu nánar á www.karfa.is
eða hringdu í 547-4000 fyrir frekari upplýsingar

