

GREIÐSLUMIÐLUN & NETVERSLUN

FIMMTUDAGUR 25. SEPTEMBER 2014

Greitt með símanum

Með Netgíró-appinu er hægt að greiða með símanum á einfaldan og öruggan hátt. **SÍÐA 3**

Framtíð verslunar á netinu

Advania býður upp á allt sem tengist vefverslunum. Mikill vöxtur hefur verið í vefverslun undanfarin ár. **SÍÐA 5**

Leiðandi á sviði viðskiptahugbúnaðar

dk hugbúnaður er leiðandi á sviði viðskiptahugbúnaðar fyrir smærri og meðalstór fyrirtæki. **SÍÐA 6**



Athugið heildarverð áður en keypt er af netinu

Fyrir vörur sem keyptar eru frá útlöndum gegnum netið þarf að greiða gjöld samkvæmt tollskrá. Gjöldin geta meðal annars verið tollar, vörugjöld, virðisaukaskattur og úrvinnslugjöld og eru þau mismunandi eftir því um hvaða vöru er að ræða.

Aðflutningsgjöld á vöruna reiknast af tollverði en tollverð (CIF) er:



„verð vöru + flutningskostnaður + tryggingakostnaður + allur annar kostnaður sem leggst á verð vörunnar erlendis og á leið til landsins“.

Ef tollmiðlari afgreiðir vöruna leggst einnig þjónustugjald á vöruna.

Virðisaukaskattur er oftast 25,5 prósent „nema ef um bækur, blöð, tímarit eða matvæli, önnur en sælgæti og drykkjarvörur er að ræða, sem bera 7% virðisaukaskatt“.

Ef um ódýra vöru er að ræða geta þessi gjöld orðið hærri en verð vörunnar. Því skal kynna sér heildarverð áður en pantað er.

Á vefsíðu Tollstjóra, tollur.is, er að finna reiknivél sem nota má til að reikna út hvað vörur gætu kostað komnar hingað til lands og einnig er hægt að skoða dæmi þar sem kostnaður kaupanda er sundurliðaður.

Heimild: tollur.is



Valdimar Sigurðsson segir fæsta íslenska smásala þekkja viðskiptavinum sína.

Fjölmörg vannýtt sóknarfæri

Ráðstefnan Why We Buy: Science of Shopping fer fram í Háskólabíói í dag. Þar munu Paco Underhill og Martin Lindstrom, helstu smásölu- og vörumerkjasérfræðingar heims, halda fyrirlestra. Meðal annarra fyrirlesara er Valdimar Sigurðsson, dósent í viðskiptafræði við Háskólann í Reykjavík. Hann mun fjalla um smásölu á Íslandi og framtíð hennar ásamt því að ræða um það hvernig hún er að breytast úti í heimi.

„Íslenskir smásalar hafa heilmikið af gögnum í höndunum um hvað er keypt og hvenær. Þeir sjá árstíðabundnar sveiflur en fæstir þekkja viðskiptavinum persónulega. Það er af sem áður var þegar kaupmaðurinn á horninu þekkti viðskiptavininn, fjölskyldu hans og sögu og gat brugðist við ólíkum þörfum. Síðan hefur þróunin verið þannig að verslanir stækka með það fyrir augum að bjóða hagstæðara verð. Nú er hins vegar kominn tími til að líta aftur til styrkleika kaupmannsins á horninu og leita leiða til að beina sjónum betur að viðskiptavinum í stærri smásölu til að gera viðskiptin markvissari,“ segir Valdimar.

Seinir að færa sig á netið

Ef hefðbundin smásala er borin saman við netsölu er að sögn Valdimars ljóst að í netsölu hefur smásalinn mun meiri möguleika á að þekkja viðskiptavininn. „Íslenskir smásalar eru þó fimm til tíu árum á eftir öðrum þjóðum sem við berum okkur saman við í netsölu. Þeir hafa til dæmis verið seinir að færa sig á netið og er heimasíðum mjög oft ábótavant. Það skýrist meðal annars af því að þar sem fákeppni ríkir dregur úr samkeppni og hvata til að taka upp nýjustu tækni og aðferðafræði. Í henni liggja hins vegar mörg sóknarfæri.“

Markvissari viðskipti

Valdimar segir menn líka þurfa að skoða að taka upp markvissari

vinnubrögð. „Erlendar keðjur eins og Tesco, Target og Kroger þekkja neytendur mjög vel og vinna eftir skýrri aðferðafræði. Þar eru öll samskipti skráð; símtöl, tölvupóstur og kaup. Þar er stuðst við ýmskonar tölfraðikerfi og neytendur greindir. Ef fólk er á leið í útilegu, á von á barni eða er að kaupa sér húsnæði er hægt að sjá það um leið og bregðast við. Þannig er hægt að eiga samtál við það á viðeigandi hátt. Þá er til dæmis hægt að senda markpóst sem byggist á fyrrnefndum upplýsingum.“

Þarf umræðu

Valdimar segir þó nauðsynlegt að ræða siðfræði í þessu sambandi. „Við þurfum umræðu um þessi mál og að gæta þess að kerfið vinni með neytendum og stuðli að betri þjónustu.“ Hann segir þetta þó líka spurningu um það hvenær um er að ræða þjónustu og hvenær trúflun. „Að mínum dómi getur það hins vegar líka verið trúflandi þegar skóflast inn hjá manni endalaus fjölpóstur sem kemur hvort sem þú hefur áhuga á vörunum eða ekki.“

Valdimar segir íslensk fyrirtæki eitthvað farin að fíkra sig í þessa átt. „Ég fékk til dæmis póst frá Húsasmíðjunni þegar ég keypti mér íbúð með yfirskriftinni: „Til hamingju með íbúðina.“ Byko er líka með öflugt viðskiptamannakerfi sem ég veit að þeir hafa hug á að gera eitthvað

„Íslenskir smásalar eru fimm til tíu árum á eftir öðrum þjóðum sem við berum okkur saman við í netsölu. Þeir hafa verið seinir að færa sig á netið og er heimasíðum mjög oft ábótavant.“

við. Við munum því væntanlega sjá meira af þessu í framtíðinni.“

Gætum misst verslun úr landi

Valdimari eru matvöruverslanir sérstaklega hugleiknar en hann hefur gert athugasemdir á kauphegðun Íslendinga í slíkum verslunum. „Þær eru með gríðarlega veltu en hafa ekki tekið upp nýjustu tækni eins og vildarkort og annað í þeim dúr. Verslanirnar eru líka margar illa uppsettar en það er annar mikilvægur ástæða á smásöluverslun. Meira að segja dýrari verslanir, sem leggja meira upp úr upplifunum, eru nokkuð aftarlega á merinni sem er augljóst þegar komið er í sambærilegar verslanir erlendis. Þar eru alls konar vörur sem koma á óvart og umhverfi sem leikur á skynfærin.“

Valdimar segir smásala þurfa að vakna til vitundar. „Við búum við alþjóðlegt hagkerfi og verðum að gæta þess að missa ekki of mikla verslun úr landi.“



Við náum til fjöldans

Póstdreifing

Við sjáum um örugga dreifingu á fjölpósti

Póstdreifing dreifir fjölpósti sex daga vikunnar til heimila á stærsta markaðssvæði landsins. Mælingar sýna að 60% landsmanna skoða fjölpóst og er hann því áhrifarík leið til að koma skilaboðum um vöru eða þjónustu beint inn á heimilin. **Örugglega til þín.**

Nánari upplýsingar veitir söludeild í síma 585 8300.

Netgíró – auðveld og þægileg leið til að versla með nýrri tækni

Væri ekki gott að geta keypt vörur á netinu, mátað vöruna, skoðað og velt fyrir sér hvort þetta passi eða henti, án þess að þurfa að greiða fyrir hana strax? Þessi spurning er í raun kjarninn í því sem Netgíró stendur fyrir og gerði það að verkum að Netgíró varð til.

Við lögðum strax í upphafi mikla áherslu á að þetta yrði einfalt. Markmið Netgíró hefur alltaf verið að auka þægindi og öryggi í rafrænum viðskiptum“ segir Gunnar Ólafsson, sölustjóri Netgíró.

Netgíró sló í gegn og söluaðilar eru nú orðnir yfir 600 talsins og viðskiptavinirnir orðnir um það bil 30.000.

Appið slær í gegn

„Við fundum strax að við höfðum hitt í mark. Bæði íslenskir neytendur og ekki síður söluaðilar tóku okkur opnum örmum og við gátum strax einbeitt okkur að því að þróa þetta viðskiptamódel áfram, taka næstu skref og gera viðskiptin með Netgíró enn þægilegri, enn öruggari og enn einfaldari.“

Þróunar- og hugmyndavinnan hefur frá upphafi haldið áfram og nú í sumar kom það nýjasta frá Netgíró: appið.

„Æ meira er að færast í síma fólks. Hann er ekki lengur aðeins tæki til að tala í og senda smáskilaboð. Símar dagsins í dag eru einfaldlega handhæg tölva og við bjóðum upp á einfalda leið til að nota símann til að stunda viðskipti,“ segir Gunnar og dregur upp símann sinn til útskýringar.

„Þú sækir appið þangað sem þú sækir öppin þín venjulega, skráir þig inn með lykilorðinu sem þú valdir þegar þú nýskráðir þig hjá Netgíró, velur fjögurra stafa PIN-númer og það er þinn lykill að appinu í framtíðinni. Þegar þú kaupir þér eitthvað og vilt nota Netgíró dregurðu einfaldlega upp símann, ýtir á „Borga“, afgreiðslumaðurinn skannar strikamerkið í símanum og þú færð skilaboð um að greiðsla hafi átt sér stað. Þetta er ekki flókið, í raun sáraféinfalt, rétt eins og Netgíró á að vera,“ segir glæðbeittur sölustjórinn.

Með tilkomu Netgíró-appsins bætast nýjar víddir við möguleika bæði viðskiptavina og seljenda. Ekki þarf lengur að vera með kort og veski, síminn dugur og með hann að vopni færðu alla kosti Netgíró-viðskipta.

Bylting í raðgreiðslum

„Netgíró-raðgreiðslurnar eru ekkert annað en bylting á Íslandi að okkar mati. Raðgreiðslurnar eru rafrænar og ferlið sem fer af stað er í raun jafn einfalt og þegar greitt er með hefðbundnum Netgíró-reikningi nema hvað að greiðslurnar dreifast á 2 mánuði og upp í 12 mánuði, allt eftir því



„Sífellt fleira er að færast í síma fólks. Símar dagsins í dag eru einfaldlega handhæg tölva og við bjóðum upp á einfalda leið til að nota símann til að stunda viðskipti,“ segir Gunnar Ólafsson, sölustjóri Netgíró.

hvað hentar viðskiptavininum hverju sinni. Með Netgíró-raðgreiðslum stofnast mánaðarlega reikningur í netbanka þess sem er að nýta þær.“

Ekkert flókið – bara einfalt

Eins og Gunnar hefur áður minnst á, skiptir einfaldleik-

inn miklu máli hjá Netgíró. „Viðskiptavinurinn þarf því ekki að fylla út flókin eyðublöð eða skráningarform, gefa upp viðkvæmar upplýsingar á borð við kortanúmer og reikningsnúmer til verslana eða óþekktra aðila. Við sjáum um að þetta henti bæði seljendum og kaupendum

og að þeirra fyrirhöfn sé sem allra minnst.

Það er einn af hornsteinum þess starfs sem Netgíró grundvallast á. Við hvetjum alla söluaðila sem hafa áhuga á Netgíró til að setja sig í samband við okkur. Það tekur viðskiptavini aðeins um eina mínútu að skrá sig fyrir

þjónustunni á heimasíðunni okkar; www.netgiro.is. Sá sem er að skrá sig í fyrsta sinn fyllir út einfalt form þar sem skráð er nafn, kennitala, símanúmer, tölvupóstfang, einfaldar bankaupplýsingar og loks lykilorð. Þá stofnast reikningur og viðskiptin geta hafist,“ segir Gunnar.

Bitcoin er bara fyrsta tilraunin

Undanfarin ár hefur notkun rafrænna gjaldmiðla á borð við Bitcoin aukist mikið erlendis. Slíkir gjaldmiðlar lúta ekki pólitísku yfirvaldi og miðstýringu eins og hefðbundnir þjóðargjaldmiðlar. Tiltölulega auðvelt er að búa til nýjan rafrænan gjaldmiðil.

Rafrænir gjaldmiðlar á borð við Bitcoin hafa rutt sér til rúms undanfarin ár. Þótt þeir séu ekki mikið notaðir hérlandis vex notkun þeirra jafnt og þétt erlendis og nýir gjaldmiðlar eru stofnaðir reglulega. Einn þeirra sem hafa fylgst með þróuninni undanfarin ár er forritarinn Smári McCarthy sem finnst hugmyndin um ómiðstýrðan gjaldmiðil heillandi. „Slíkir miðlar lúta ekki pólitísku yfirvaldi og henti-stefnu en það er reyndar ekki þar með sagt að slíkir gjaldmiðlar séu góðir, það eru margir aðrir eiginleikar sem skipta máli líka. Raunar væri réttast að kalla svona gjaldmiðla „dulmálgjaldmiðla“ til aðgreiningar frá öðrum rafrænum gjaldmiðlum.“

Allir þjóðargjaldmiðlar eru miðstýrðir og pólitískt ákveðnir af seðlabönkum hvers lands. Á átunda áratug síðustu aldar fór hópur fólks, sem kallaði sig Cypherpunks, að velja því fyrir sér hvernig gjaldmiðlar gætu hámarkað frelsi einstaklinganna og minnkað það vald sem ríkisstjórnir hefðu yfir þeim. „Einn þeirra, David Chaum, lagði til nokkur kerfi sem gætu virkað og á áratugunum þar á eftir fundu ýmsir aðilar upp mismunandi afbrigði af þeim. Öll voru þau þó gölluð að því leyti að það var alltaf annaðhvort einn stór miðlægur gagnagrunnur yfir allar millifærslur sem hægt var að breyta eða að það var mögulegt að nota sömu inneignina tvisvar.“

Bitcoin í bakaríi

Þessi vandamál leystust ekki fyrr en einhver, sem að sögn Smára kallar sig Satoshi Nakamoto, sendi grein inn á Metzdowd Cryptography-póstlistann í lok október árið 2008.

„Enginn veit hver þessi aðili er en hann lagði til hugmyndina að Bitcoin. Nokkrum mánuðum síðar

gaf hann út Bitcoin-forritið sem virkar í raun þannig að allir sem keyra það tengjast saman og sameyru blokkarkeðju sem er nokkurs konar dagbók. Með Bitcoin er þó ómögulegt að breyta eldri færslum en hver sem er má bæta við færslu.“

Inni í Bitcoin-forritinu eru ýmsar reglur sem segja til um hvernig peningar verða til og hvernig þeir fara milli staða. „Þessar reglur jafngilda í raun peningastefnu gjaldmiðilsins en í stað seðlabanka eru það allir þeir sem nota gjaldmiðilinn sem ákveða peningastefnuna sameiginlega og hún breytist ekki svo glatt.“

Allir sem eiga Bitcoin-veski, sem er sérstakt forrit, geta keypt Bitcoin á gjaldeyrismörkuðum rétt eins og aðra gjaldmiðla. Bitcoin-veskið er vistað í snjallsíma, spjaldtölvu eða venjulegri tölvu. „Í dag eru þúsundir verslana um allan heim sem taka við Bitcoin. Til dæmis er bakarí ekki langt frá heimili mínu í London sem tekur við greiðslum í Bitcoin. Nýlega hitti ég mann sem rekur bar í Berlín og fær meirihlutann af tekjum sínum í Bitcoin og í Úkraínu eru um 5.000 Bitcoin-hraðbankar. Ég hef ekki hugmynd um hversu mikið Bitcoin er notað í Úkraínu en mér þótti þetta frekar sláandi.“

Nokkrir náð vinsældum

Smári segir að Bitcoin hafi verið fyrsti rafræni gjaldmiðillinn sem notaði blokkakeðju-lausn Satoshi Nakamoto en þeim hafi fjölgað verulega síðan. „Hver sem er getur búið til nýjan rafrænan gjaldmiðil með því að breyta kóðanum að Bitcoin-forritinu lítillga. Nokkrir þeirra hafa náð nokkrum vinsældum, svo sem Litecoin og Dogecoin. Einnig má nefna Stellarcoin sem er nýlegur gjaldmiðill sem er nú þegar kom-



Allir sem eiga Bitcoin-veski, sem er sérstakt forrit, geta keypt Bitcoin á gjaldeyrismörkuðum rétt eins og aðra gjaldmiðla.

MYND/GETTY

inn með heildarmarkaðsvirði upp á um 36 milljarða króna en til samanburðar má nefna að heildarmarkaðsvirði Bitcoin er um 600 milljarðar króna í dag.“

Gjaldmiðlar á borð við Bitcoin hafa ýmsa kosti fyrir neytendur að sögn Smára. „Með notkun þeirra er til dæmis hægt að sniðganga gjaldeyrishöft og útflutningsreglur auk þess sem þeir eru almennt órekjanlegir, ólíkt hefðbundnum kredit- og debetkortum. Þannig er persónufriðhelgi notandans frekar varðveitt.“

Bitcoin heldur velli

Aðspurður um þróun næstu ára segir Smári erfitt um slíkt að spá. „Sjálfur hef ég verið mjög gagnrýninn á Bitcoin í gegnum tíðina því margir eiginleikar gjaldmiðilsins eru í eðli sínu slæmir og ég er ekki sannfærður um öryggi Bitcoin til langs tíma. En hann



„Í dag eru þúsundir verslana um allan heim sem taka við Bitcoin. Til dæmis er bakarí ekki langt frá heimili mínu í London sem tekur við greiðslum í Bitcoin,“ segir Smári McCarthy.

MYND/ÚR EINKASAFNI

virðist halda velli sama hvað mér finnst. Ef hann heldur áfram að vaxa gæti hann náð langt og jafnvel orðið mikilvægur í alþjóðlegu samhengi.“

Jafnvel þótt Bitcoin myndi hrynja, út af öryggisgalla eða markaðsmisnotkun, þá er hugmyndin enn til staðar. „Ég er á þeirri skoðun að Bitcoin sé bara fyrsta tilraunin með alvöru dul-

málgjaldmiðla og öll þessi tilraunastarfsemi sé af hinu góða. Eftir einhverj ár, kannski áratugi, mun þetta róast og einhverjir gjaldmiðlar standa upp úr og taka kannski við af þjóðargjaldmiðlum. Stærsta hættan í dag er sú að ríkisstjórnir heimsins sjái þessa tilraunastarfsemi sem aðför að sér og reyni að banna dulmálgjaldmiðla eða hliðargjaldmiðla.“

Prófaðu áskrift
frítt í 30 daga!
-engin skuldbinding!



Tónlist.is

Hlustaðu hvar og hvenær sem er
Þú getur hlustað í tölvunni, símanum, spjaldtölvunni og í græjunum.



Vefverslanir frá A til Ö

Advania býður upp á allt sem tengist vefverslunum, frá ráðgjöf, greiningu, grafískri hönnun og forritun til tæknibúnaðar. Sigrún Eva Ármanns dóttir, forstöðumaður veflausna Advania, segir framtíð verslunar vera á netinu. Mikill vöxtur hefur verið í vefverslun undanfarin ár.

Vefverslanir eru af ýmsum toga. Allt frá einföldum síðum með einföldu ferli, til viðameiri vefverslana með tengingum við hin ýmsu bakendakerfi. „Við sérhæfum okkur í vefverslunum, jafnt þeim sem þarfnast tenginga við önnur kerfi á borð við bókhalds-, dreifingar- og greiðslukerfi til að gera verslunarferlið heildstætt, sem og einfaldari lausnir fyrir smærri aðila“ segir Sigrún Eva og bætir við að hugsa þurfi stofnun og uppsetningu vefverslunar á sama hátt og um venjulega verslun sé að ræða.

Verslun í vasanum

En af hverju ætti fólk að stofna vefverslun í stað venjulegrar verslunar?

„Fleiri og fleiri nota vefinn í gegnum snjalltæki og farsíma, hvar og hvenær sem er. Fólk er því komið með verslunina í vasan,“ svarar Sigrún Eva. Hún bendir á að rannsóknir sýni að kaupákvörðun fari iðulega fram á netinu þó margir vilji enn koma á staðinn til að sækja vöruna. Þá bendir hún á að vefverslanir þjónusti auk þess landsbyggðina vel.

Fyrsta skrefið

Hvað þurfa þeir að huga að sem hyggjast stofna vefverslun?

„Fyrst þarf að hugsa hvort þetta sé viðskiptalega rétt ákvörðun. Næst þarf að athuga hversu mikinn pening er hægt að setja í þróun verslunarinnar. Sumir kjósa að byrja á einfaldri síðu en ef hugsa þarf stærra og verslunin þarf að vera sjálfvirkari þarf að tengja hana við ýmis bakendakerfi.“

Sigrún Eva segir mikilvægt að svara mörgum spurningum áður en lagt er af stað. Sú mikilvægasta sé hvort menn vilji skuldbinda sig við rekstur vefverslunar. „Ef ekki er alvara að baki er betur setið heima.“

Áðrar mikilvægar spurningar eru til dæmis: Hver eru markmið

mín, hvað passar fyrir mig? Vil ég hafa mikla eða litla sjálfvirkni? Hvernig greiðslumöguleika vil ég bjóða upp á? Hvaða sendingarmöguleikar eru í boði? Hvaða vefumsjónarkerfi vil ég nota? Hvar vil ég hýsa vefverslunina? Vil ég tengja síðuna við bakendakerfi á borð við bókhaldskerfi?

Stofnun og þróun netverslunar getur þannig sýnst hálfgerður frumskógur en fyrirtæki á borð við Advania hjálpa viðskiptavinum sínum í gegnum hann.

Tugprósenta aukning

Vefverslanir og þjónustuvefir eru sístækkandi þáttur í starfi Advania.

„Ég þekki dæmi frá íslenskum vefverslunum þar sem viðskiptin hafa aukist um tugi prósenta frá ári til árs,“ segir Sigrún Eva. Hún segir Íslendinga orðna mun meðvitaðri að nýta sér þjónustu á vefnum.

„Hjá viðskiptavinum Advania eru margir vefir farnir að snúast um vefverslanir og þjónustuvefi. Við vinnum fyrir aðila sem vilja bæta þjónustu sína og auka sölu með þessum hætti,“ segir Sigrún Eva.

Eftirfylgni nauðsynleg

Ekki er nóg að stofna vefverslun og ætlast svo til að hún virki um ókomna tíð. „Það er mikilvægt að fylgja síðunni vel eftir bæði tæknilega og efnislega. Þannig þarf til að mynda stöðugt að uppfæra upplýsingar og myndir. Einnig skiptir útlit og virkni vefverslana miklu máli og ekki er nóg að forsíðan sé flott heldur þurfa allar síður að líta vel út. Maður þarf að hugsa þetta svipað og þegar vörum er stillt út í glugga,“ segir Sigrún Eva. Hún bætir við að markaðssetning sé mikilvæg. „Það þarf að auglýsa bæði síðuna og vörurnar á henni,“ segir hún og bendir sem dæmi á Lín Design, Skór.is og Eymundsson. „Þeir eru mjög duglegir að hlúa að vefversluninni og markaðssetja sig með því að nýta til dæmis samfélagsmiðla.“



Sigrún Eva segir mikilvægt að svara mörgum spurningum áður en lagt er af stað. Sú mikilvægasta sé hvort menn vilji skuldbinda sig við rekstur vefverslunar.

MYND/STEFAN

Viðskiptavinir ákveða kaup á vefnum

Gott dæmi um fyrirtæki sem hefur náð góðum árangri með vefverslun er Lín Design – www.lindesign.is. Að sögn Braga Smith, framkvæmdastjóra fyrirtækisins, er vefverslun algjör lykill að árangursríku markaðsstarfi. „Það fylgja okkur um 34 þúsund manns á Facebook og í könnun sem við gerðum hjá þessum hópi nýverið þá skoða 90% okkar viðskiptavina vöruna á vefnum og ákveða sín kaup þar. Síðan er allur gangur á því hvort menn kaupa vöruna í venjulegri búð eða í vefverslun.“

Hvað einkennir góða vefverslun?

„Grunnþættirnir þurfa að vera í lagi. Það þurfa að vera góðar myndir af öllum vörum og ítarleg lýsing á þeim. Góð vefverslun tekur vel á móti viðskiptavinum og er auðveld í notkun. Það skiptir einnig miklu máli að vera með góðan samstarfsaðila og við höfum átt frábært samstarf við Advania í okkar vefmálum.“

Hvernig stendur Lín Design að markaðssetningu?

„Facebook hefur reynst mikilvægt markaðstæki og þar

eigum við rúmlega 32.000 vini. Ég mæli með því að fyrirtæki laði að sér réttu vinina en einblíni ekki á fjölda þeirra. Mun auðveldara er að meta árangur auglýsinga á netinu en í öðrum miðlum. Í lok auglýsingaherferðar á netinu má auðveldlega lesa í tölur sem sýna árangur á skýran hátt. Hægt er að meta árangurinn út frá t.d. smellum og hversu margir skila sér á heimasíðuna. Þá er hægt að setja upp markmið og árangurstengingu á Google Analytics vefmælingakerfinu til að mæla hversu margir kaupa á síðunni.“

Hvað þarf til að reka vefverslun?

„Að reka vefverslun er ekki ólíkt öðrum rekstri. Mikilvægt er að gera markaðs- og söluáætlanir og hlúa að uppsetningu vefverslunar líkt og gert er með hefðbundna verslun. Með réttari markaðssetningu er hægt að fá mikla umferð í vefverslun sem getur skilað sér í verslun á netinu eða verslunum fyrirtækisins. Án góðrar vefverslunar er líklegt að fyrirtæki missi af viðskiptum.“



„Það fylgja okkur um 34 þúsund manns á Facebook og í könnun sem við gerðum hjá þessum hópi nýverið þá skoða 90% okkar viðskiptavina vöruna á vefnum og ákveða sín kaup þar,“ segir Bragi Smith hjá Lín Design.

MYND/STEFAN

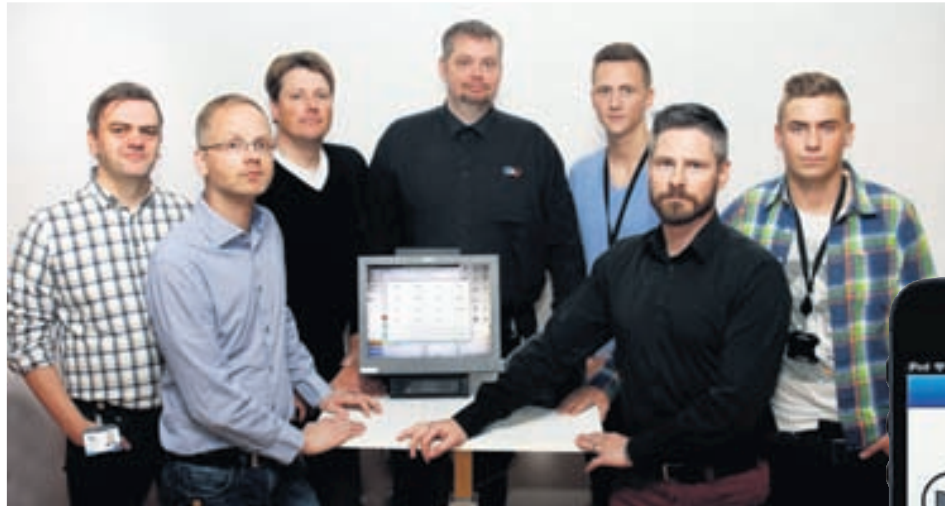
Leiðandi fyrirtæki á sviði viðskipta- hugbúnaðar og upplýsingakerfa

Fyrirtækið dk hugbúnaður er framleiðandi dk viðskipta- og upplýsingakerfa. Starfsmenn dk hugbúnaðar veita aðstoð við úttekt á þörfum fyrirtækja og gefa góð ráð við endurskipulagningu þeirra. Ein af nýjungum dkPos er snjalltækjalausn fyrir veitingahús.

dk hugbúnaður er nú leiðandi fyrirtæki á sviði viðskiptahugbúnaðar fyrir smærri og meðalstór fyrirtæki. „dkPos-afgreiðslukerfið er viðbót við bókhaldskerfi dk hugbúnaðar. Afgreiðslukerfið kom á markað 2006 og hefur verið í mikilli sókn síðan, mest þó síðustu þrjú árin. Uppsettir kassar eru að nálgast áttahundrað svo við teljum okkur vera með mjög góða lausn fyrir íslenskan markað,“ segir Hafsteinn Róbertsson, kerfisfræðingur hjá dk hugbúnaði.

„Við höfum fundið fyrir því að þegar fyrirtæki eru komin með mörg útibú og það þarf að hafa einfalt og gott aðgengi að öllum gögnum, skipta þau yfir til okkar. Viðskiptavinir okkar sem nota dkPos eru til dæmis veitingahús, fataverslanir, margs konar sérvörverslanir, apótek, heilbrigðisþjónusta og ferðaþjónustufyrirtæki. Öll almenn vinnsla er einföld og þægileg í kerfinu, hvort sem þarf að skanna inn lyfseðil, geyma sölu á borð, prenta eldhúsbommur eða skrifa út farmiða.“

Einn af kostum dkPos-afgreiðslukerfisins er að það er algerlega samtengt dk-bókhaldskerfinu. Til dæmis fer öll umsýsla birgða og viðskiptamanna fram á einum miðlægum stað. „Lítið mál er að breyta eiginleikum vöru og senda á afgreiðslukassa og skiptir þá ekki máli hvar afgreiðslu-



Afgreiðslukerfisteymið hjá dk hugbúnaði hefur það að markmiði að viðskiptavinir fyrirtækisins njóti bestu lausna og þjónustu hverju sinni. MYND/GVA

kassarnir eru staddir á landinu. Afsláttarvinnslur og verðbreytingar verða leikur einn með kerfinu svo og utanumhald viðskiptavina, hvort sem það er að senda reikninga á þá í gegnum innheimtakerfi banka eða umsýsla í vildarkerfum. Boðið er upp á margs konar útfærslur á vildarkerfum allt eftir kröfum hvers og eins. Þegar kemur að uppgjöri frá kassa yfir í bókhald er nægjanlegt að yta á takka og er þá allt komið og uppfært

í fjárhagsbókhaldinu. Allur innsláttur á dagsuppgjöri er óþarfur, sem sparar mikinn tíma og yfirsýn yfir reksturinn verður betri.“

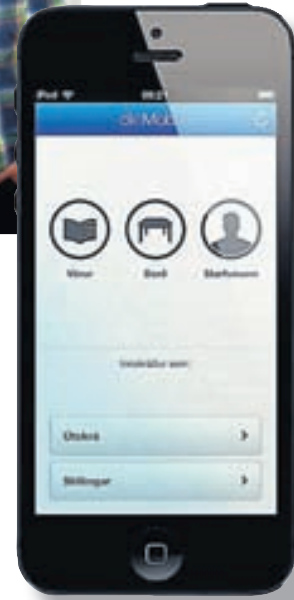
Hafsteinn segir bakvinnsluhluta dkPos gera rekstrarstjórum kleift að fylgjast nákvæmlega með sölu- og birgðahreyfingum. „Hægt er að fylgjast með út frá auðlæsilegum súluritum. Maður þarf ekki að

vera sérfræðingur í Excel til að geta nýtt sér upplýsingarnar sem koma frá kössunum yfir í bakvinnsluna.“

Ekki eru gerðar kröfur um öflugan vélbúnað eða netkerfi, langoftast er hægt að nota það sem verslunin notar í dag þegar uppfært er í dkPos.

Ein af nýjungunum er dkPos-snjalltækjalausn fyrir veitingahús.

„Pantanir eru gerðar í sal á iPhone, iPod eða iPad mini sem flýttir mikið fyrir afgreiðslu, sparar tíma og vinnu. Pantanir sendast beint inn í eldhús, viðskiptavinur nýtur hraðari afgreiðslu og þjónar þurfa ekki að hlaupa úr sal í eldhús með pantanir. Aukin krafa er orðin um nettari afgreiðslubúnað og þess vegna verður snjalltækjalausnin þróuð frekar á þessu ári svo úr verður sjálfstætt afgreiðslukerfi með posa sem keyrir á iPhone eða iPod,“ segir Hafsteinn.



Snjalltækjalausn fyrir veitingahús

Hagkvæm afgreiðslulausn sem eykur hraða og skilvirkni fyrir veitingahúsið þitt.

Þjónar geta skráð pantanir í sal með iPhone, iPod eða iPad og sent þær beint á kassa og inn í eldhús. Þetta sparar bæði tíma og vinnu.

dk POS | [Snjalltækjalausnir](#)

Veljum íslenskan hugbúnað

dk hugbúnaður
Bæjarhálsi 1 | 110 Reykjavík
Hafnarstræti 53 | 600 Akureyri
Sími 510 5800 | dk@dk.is | www.dk.is

Bókhaldskerfi
Launakerfi
Verslunarkerfi
Vistun



Opnaðu vefverslun

á örfáum mínútum

Einföld leið til að opna vefverslun

Hundruðir ánægðra viðskiptavina

Hjá okkur færðu **allt sem þú þarft** og svo miklu meira. Við sjáum um allar tæknilegar hliðar svo þú getir einbeitt þér betur að daglegum rekstri.

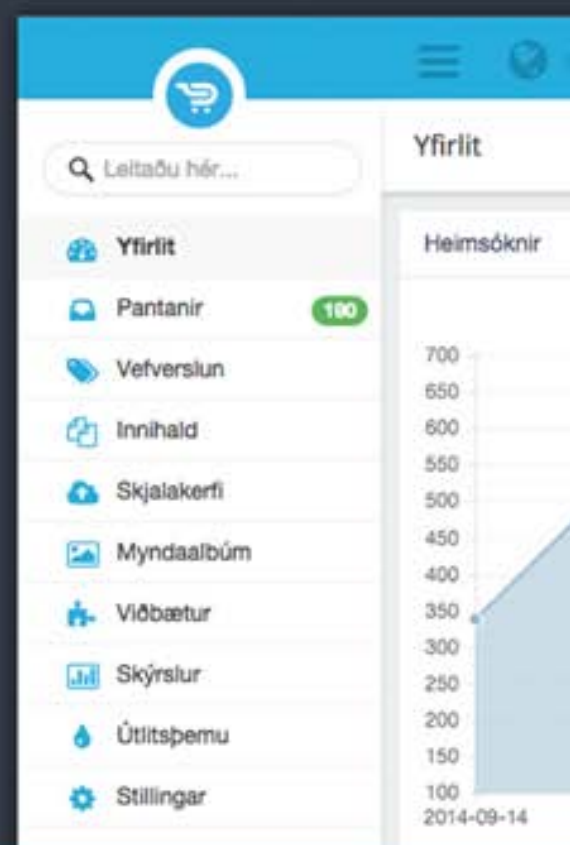
Með áskrift hjá okkur færðu öflugt en einfalt vefverslunarkerfi, vefhýsingu og tölvupóstföng.

Getur valið um fjölda fyrirfram hannaðra verslunarútlita eða fengið sérhannað útlit og virkni að þínum þörfum.

Prófaðu frítt í 14 daga

án skuldbindingar.

Hafðu samband við okkur eða kynntu þér þjónustu okkar nánar á www.karfa.is



www.karfa.is



547-4000



SKYNSEMIN AÐ VOPNI

Þótt greiðslumiðlun ein og sér sé örugg leið til verslunar og viðskipta eykst hættu á svikum og prettum þegar fjármunir eru millifærðir á ókunna aðila.

■ Millifærðu eingöngu peninga á viðurkennd, þekkt fyrirtæki og fólk sem þú þekkir. Hafðu skynsemina að leiðarljósi þegar notuð er greiðslumiðlun á netinu því annars aukast líkur á að þú sjáir peningana þína aldrei aftur.

■ Góðgerðarmálefni eru möguleg svikaleið og dæmi eru um að haft hafi verið samband við fólk í síma og tölvupósti þar sem óskað var eftir framlögum vegna náttúruhamfara eða annars skaða. Ekki láta til leiðast án þess að athuga fyrst hjá viðurkenndum hjálparsamtökum hvort slík söfnun sé í gangi.

■ Tölvupóstar frá útlöndum, sem innihalda ósk um hjálp vegna peningamála eða til að leysa út arf, berast gjarnan í pósthólf Íslendinga. Sendandinn segist þá þurfa fjárhagsaðstoð um tíma og lofar að deila arfinum með viðkomandi.

■ Í útlöndum eru dæmi um að fólk fái símtöl frá lögfræðingi, lækni eða lögreglumanni sem þá kallar eftir greiðslu vegna neyðarþjónustu við náinn ættingja. Þá er mikilvægt að ganga úr skugga um að upplýsingarnar séu réttar og fá að ræða við ættingjann áður en greitt er.



VERSLUNIN HEIMA Í STOFU

Stöðugt eykst ásóknin í að versla á netinu sem er heill heimur af verslun með gríðarlega fjölbreyttu úrvali. Þetta neyslumynstur er framtíðin og sífellt fjölgar þeim verslunum úti í heimi sem senda til Íslands. Allt er hægt að kaupa á netinu séu menn sniðugir að leita. Oft er hægt að gera mjög góð kaup.

Í **Bandaríkjunum** eru margar stórverslanir sem senda til Íslands og þeim er alltaf að fjölga. Nefna má vinsælar verslanir eins og macys.com, victoriassecret.com, asos.com, NastyGal.com, mrporter.com, zappos.com, singer22.com, nordstrom.com, jcpenney.com og walmart.com svo eitthvað sé nefnt.

Svo eru aðrar verslanir sem eru eingöngu á netinu og þjónusta allan heiminn. Meðal þeirra er aliexpress.com og amazon.com.

Þeir sem kaupa fatnað á netinu þurfa að mæla sig til að vera með stærðir á hreinu en oft er kennt á heimasíðum verslana hvernig það er gert. Gott er að kanna hvort verslunin sendir til Íslands. Oft er sendingarkostnaður mikill og þess vegna ágætt að skoða það líka áður en kaupin eru gerð.

RAFTÆKI VINSÆL

Um **62%** Bandaríkjamanna sem eru nettengdir versla við netverslanir að minnsta kosti einu sinni í mánuði. Einungis 1% sama hóps segist hins vegar aldrei versla á netinu. Þessar niðurstöður koma fram í skýrslu bandaríska markaðsrannsóknarfyrirtækisins Walker Sands og ná yfir árið 2013.

Flestir kaupa ýmiss konar raftæki gegnum netið samkvæmt könnuninni, eða 69% hópsins. Bækur koma næst á listanum en um 67% bókaverslunar þessa hóps fara fram gegnum netið og fatnaður er skammt undan með um 63%. Nokkru neðar á listanum eru húsgögn en 38% sölu í þeim flokki fóru fram gegnum netið hjá nettengdum Bandaríkjamönnum og ýmsar skrifstofuvörur ná 30% af heildarverslun hópsins.

Fjórðungur kaupa íþróttavara þessa hóps er í gegnum netið og sama má segja um vörur sem tengjast gæludýrum. Verkfæri eru lítið keypt gegnum netið; einungis 18% þessa hóps nýta sér netverslun til að fylla á verkfærakassann.

Samkvæmt sömu skýrslu kemur einnig fram að ef boðið væri upp á fría heimsendingu myndu 80% aðspurðra frekar nýta sér vefverslun og 66% ef vörur kæmu heim að dyrum degi síðar.



HVITA HÚSÍÐ/SÍA 14-2113

Taktu á móti Debetkortum á netinu

Valitor býður upp á lausnir við móttöku greiðslukorta á netinu, hvort sem er fyrir stærri vefverslanir eða minni. Nú hefur opnast sá möguleiki að söluaðilar geta boðið viðskiptavinum sínum að nota **Visa Electron** og **Maestro** debetkort í vefviðskiptum.

Geta söluaðilar því boðið upp á greiðslur með bæði **debet- og kreditkortum** í gegnum Greiðslusíðu og Greiðslugátt Valitor.

Kynntu þér þessa nýjung í síma 525 2080

VALITOR

Valitor // 525 2080 // sala@valitor.is // www.valitor.is