

Netverslun

FIMMTUDAGUR 22. ÁGÚST 2019

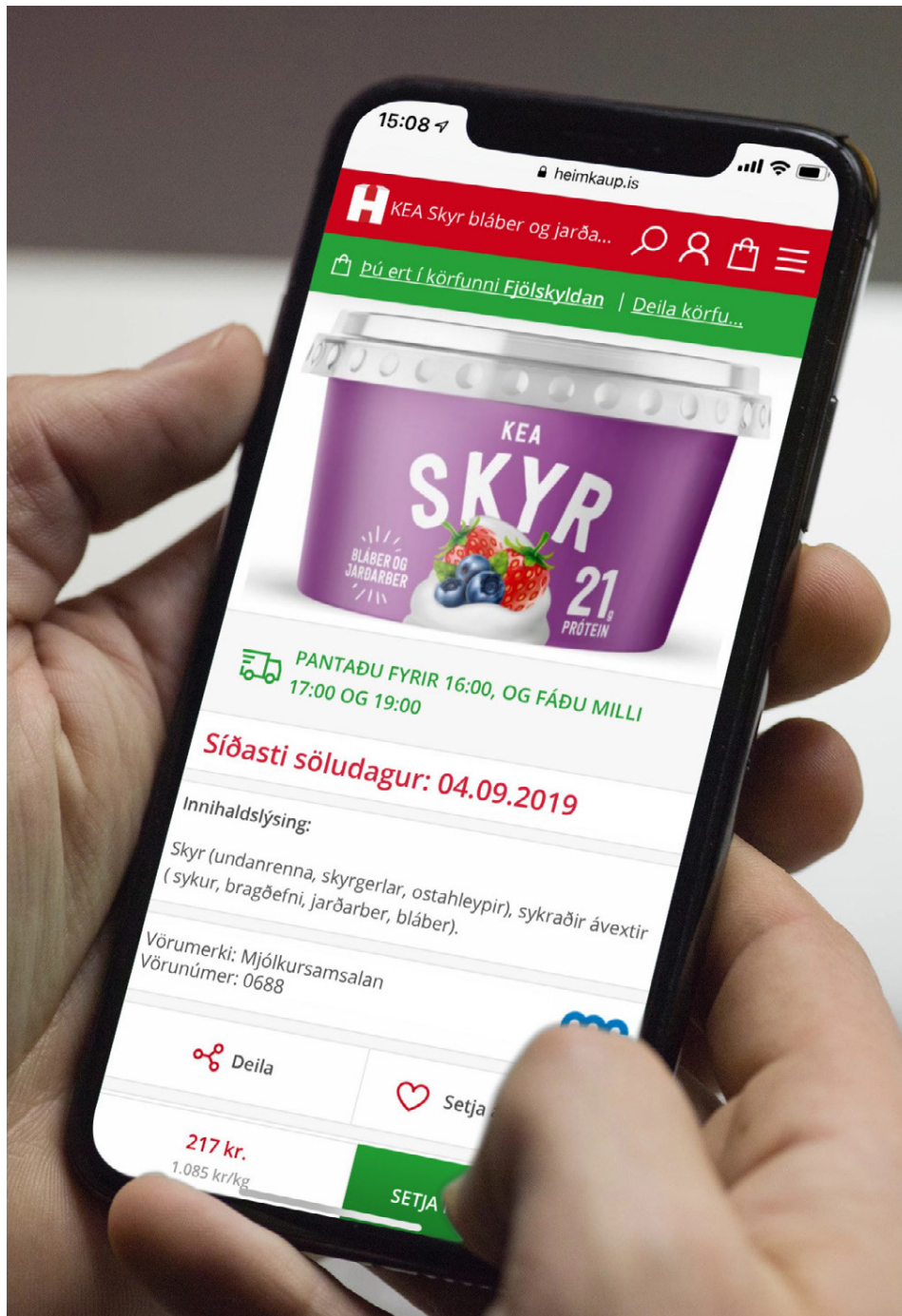
Kynningar: Heimkaup, Penninn Eymundsson, Pósturinn



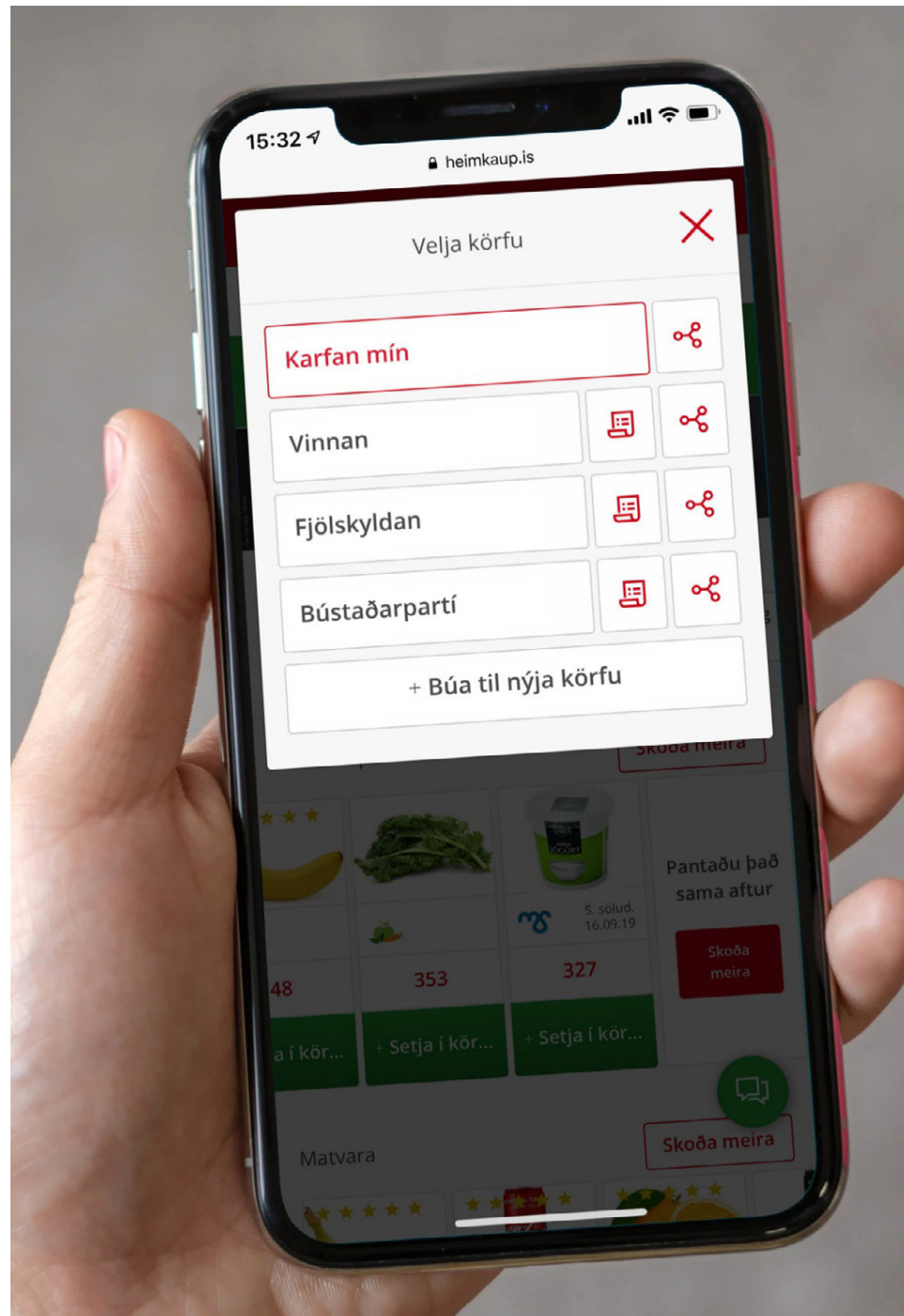
Peir sem prófa að kaupa mat á netinu fara aldrei til baka! FRÉTTABLAÐIÐ/VALLI

Bylting í sölu matvöru á netinu!

Heimkaup.is hóf sölu á matvöru á síðasta ári og gríðarlegur vöxtur er í sölunni að sögn Jóhanns Hólm Kárasonar vörustjóra. Nýjungar eins og það að geta séð síðasta söludag vörunnar, valið þyngd á kjötvörum og að öll fjölskyldan geti deilt sömu innkaupakörfunni hafa slegið í gegn! ➔2



Þú sérð síðasta sölundag vörunnar á síðunni.



Ein karfa fyrir alla fjölskylduna. Sá fjölskyldumeðlimur sem uppgötvar að eitthvað vantar smellir því einfaldlega í körfuna á nokkrum sekúndum.

Framhald af forsiðu →

Nýjungar Heimkaup.is slá í gegn hjá neytendum

Öll fjölskyldan getur notað sömu körfuna

Viðskiptavinir Heimkaup.is geta deilt körfu með öllum í fjölskyldunni. Jóhann segir það einfalda matarinnkaupin til muna þegar hver og einn getur bætt í körfuna þegar eitthvað klárast. „Þetta er hinn nýi innkaupalisti fjölskyldunnar, fólk er alltaf með símann við höndina og sá fjölskyldumeðlimur sem sér að eitthvað vantar smellir því einfaldlega í körfuna á nokkrum sekúndum. Þá er allt á sínum stað þegar gengið er frá kaupum.“

Síðasti sölundagur alltaf sjáanlegur á síðunni

Viðskiptavinir Heimkaup.is sjá síðasta sölundag á öllum matvörum, rétt eins og þegar valið er úr hillum í hefðbundinni verslun. Þeir geta valið þyngd á t.d. kjötvörum og fengið nákvæmlega það magn sem þá vantar. Þetta er mjög mikilvægt þegar verið er að kaupa vörur eins og lambalæri eða súpukjöt þar sem þyngdin getur hlaupið á heilu og hálfu kílóunum. „Við erum líka mjög ströng varðandi afhendingu á grænmeti og ávöxtum og sendum aðeins ferskt og fallett. Ávextir sem standast ekki ströngustu kröfur fara í kæli í þjónustuverinu og fást þar gefins.“

Minni matarsóun – afsláttur af vörum sem nálgast síðasta sölundag

Hvað vöruverð varðar segir Jóhann að Heimkaup.is keppi við hina

Við komum samdægurs, innan tveggja tíma

stórmarkaðina og stefni að því að vera alltaf ódýrastir á netinu. „Það er ómurllegt að henda mat,“ segir hann. „Vörur sem nálgast síðasta sölundag fara sjálfkrafa á afslátt, allt að 50%. Alla daga mánaðarins er hægt að fá ferskvörur með afslætti og í kringum 20. hvers mánaðar fer töluvert af þurrvörum á afslátt þar sem síðasti sölundagur þeirra er um mánaðamót. Vörur sem renna út hjá okkur eru settar fram í þjónustuverið og þeir sem eiga leið hjá geta gripið með sér friar matvörur. Engin matarsóun!“

Fjölskyldan getur sparað sér margar klukkustundir á mánuði

„Tímarsparnaður hleypur á mörgum klukkustundum á mánuði,“ segir Jóhann. „Þegar þú hefur pantað einu sinni á Heimkaup.is tekur næsta skipti enga stund, þér er strax boðið að panta það sama og síðast, en ætli við séum ekki flest þannig að við notum sömu matvörurnar aftur og aftur á heimilinu.“ Jóhann hvetur fólk hins vegar til að kynna sér úrvalið. „Við erum með mikið af vörum sem engir aðrir bjóða þar sem við flytjum beint inn frá erlendum birgjum og erum því með mikið af nýjungum.“

Fri heimsending heim eða í Orkuna

„Ég held ég geti fullyrt að þeir sem prófa að kaupa í matinn á netinu halda því áfram, þægindin eru svo mikil. Þú getur lokið við helgarinnkaupin áður en þú

Þeir sem prófa að kaupa mat á netinu fara aldrei til baka!

ferð úr vinnunni og við komum samdægurs innan tveggja tíma. Einnig getur fólk valið að fá vörurnar afhentar í box á Orkunni við Dalveg eða við Kringluna. Fólk rennir þá við á leiðinni heim úr vinnu – það tekur 1-2 mínútur að stoppa og ná í pokana sína. Þú sérð tímarsparnaðinn í því.“

Heimkaup.is sendir einnig út á landsbyggðina

Frá upphafi hefur Heimkaup.is lagt mikla áherslu á að þjóna öllu landinu á sömu kjörum. Heim-sending er frí ef pantað er fyrir 5.900 kr. eða meira og gildir þá einu hvort þú býrð í Kópavogi eða á Egilsstöðum. Eitt gildir fyrir alla. „Við getum eðli málsins samkvæmt þó ekki sent kæli- eða frystivöru út á landsbyggðina, en allar aðrar matvörur, ekkert mál.“

Umhverfisvænn kostur

Það er umhverfisvænna þegar einn bílstjóri keyrir matvörur heim til 20 fjölskyldna í einum rúnti. Þau sem eru í billausum lífsstíl og eldri borgarar eru mjög dugleg að nýta þjónustuna að sögn Jóhanns. „Það er gríðarlegur vöxtur í netverslun á matvöru. Þeir sem prófa að kaupa mat á netinu fara aldrei til baka!“

Vörur sem nálgast síðasta sölundag fara sjálfkrafa á afslátt, allt að 50%.



Fólk getur valið að fá vörurnar afhentar í box hjá Orkunni við Dalveg eða við Kringluna.



Karólína Porter og Ásta María Karlsdóttir segja bæði einstaklinga og fyrirtæki nýta sér netverslun Pennans.

Það getur verið hægara sagt en gert að skreppa frá í amstri hversdagsins. Því er kjörið fyrir önnum kafið fólk að virða fyrir sér úrvalið í netverslun Pennans. Verslunin er einstaklega aðgengileg og sparar notendum bæði tíma og fyrirhöfn. „Netverslun Pennans er með einstaklega breitt vöruúrval, allt frá smárrí rekstrarvöru á borð við bréfa klemmur og strokleður, yfir í eitt stærsta úrval landsins af íslenskum og erlendum bókum fyrir alla aldurshópa auk heildstæðra skrifstofulausna, húsgagna og fallegrar hönnunarvöru,“ segir Ásta María Karlsdóttir, sölustjóri fyrirtækjasíðs Pennans.

Breytilegt eftir árstíðum

Ásta segir kauphegðun viðskiptavina breytast samhliða tíma árs. „Vöruflokkar okkar eru misvinsælir eftir árstímum,“ segir Ásta. „Til dæmis eru skrifstofuvörur og -húsgögn vinsælli í ársbyrjun og við skólasetningar, á meðan sala á gjafavöru eykst gjarnan um fermingar, við útskriftir og í brúðkaupsvertíð sumarsins og svo eru bækurnar auðvitað sívinsælar um jólin,“ segir Ásta. Hún segir Pennann Eymundsson vel í stakk búinn til þess að sinna þörfum viðskiptavina óháð tilefni. „Vöruúrval okkar gerir okkur kleift að koma til móts við eftirspurn viðskiptavina okkar, burtséð frá því hvert tilefnið er,“ segir Ásta.

Spennandi nýjungar

Ásta segir mikið lagt upp úr því að bjóða upp á nýjar og vandaðar vörur í takt við síbreytilegan heim. „Við erum alltaf að leita að nýjum og spennandi vörum fyrir okkar viðskiptavini,“ segir Ásta. „Nýlega bættust „Skittle Bottle“, umhverfisvænu hita- og kælibrúsarnir frá Lund London, við úrvalið okkar. Þeir hafa verið mjög vinsælir,“ segir hún. Þá séu þau einnig nýfarin að bjóða upp á fallega og handhæga ferðahátalara frá Gingko. „Nýju, nettu og stílreinu Bluetooth-ferðahátalar-

Notendavæn netverslun Pennans Eymundsson

Það er líf og fjör í Pennanum Eymundsson allt árið um kring. Hvort sem það er skólasetningin á haustin, aðdragandi jólanna, útskriftirnar á vorin, brúðkaupin á sumrin eða öll afmælin, þá er alltaf hægt að stóla á Pennann.

“Vöruúrval okkar gerir okkur kleift að koma til móts við eftirspurn viðskiptavina okkar, burtséð frá því hvert tilefnið er.

Ásta María Karlsdóttir

arnir frá Gingko eru nú fáanlegir hjá okkur,“ segir Ásta.

Aðrar nýjungar sem Ásta nefnir eru gæðavörur frá Hugo Boss. „Það allra nýjasta hjá okkur eru minnisbækur, ráðstefnumöppur og pennar frá Hugo Boss,“ segir Ásta. Hægt er að virða fyrir sér úrvalið og festa kaup á vörum í netverslun Pennans „Þetta er vonduð og falleg vara sem að sjálfsgöðu er hægt er að panta í vefverslun okkar,“ segir hún.

Sérniðin þjónusta að þörfum viðskiptavina

Viðskiptavinirnir eru í fyrirrúmi að sögn Ástu Maríu sem segir alla nálgun við þá miðast út frá þægindum. „Leitin á vefnum gerir þér kleift að finna allt sem þig

langar með því að slá inn upphafsstaflina í vöruheiti, lýsingu, vörunúmeri eða öðru sem þér dettur í hug,“ segir hún. „Hægt er að ganga frá kaupum á öllum vörum sem Penninn Eymundsson og Penninn Húsgögn hafa upp á að bjóða á einum og sama vefnum. Viðskiptavinir geta ýmist sótt pantanirnar í þá verslun sem hentar þeim best eða fengið pakkann sendan heim að dyrum,“ segir Ásta. Þá henti þjónustan bæði einstaklingum og fyrirtækjum. „Þetta eru fyrirtæki jafnt sem einstaklingar að nýta sér,“ bætir Ásta við.

Fljótlegt og skilvirkt

Fyrirtæki sem nýta sér vefverslun Pennans geta á auðveldan hátt haldið utan um pöntunarsögu sína. „Þannig er til dæmis einfalt að endurtaka síðustu kaup ef sá sem sér venjulega um að panta er frá vinnu og óvissa ríkir um hvers konar skrifstofugögn eru jafnan keypt,“ segir Ásta. Allar upplýsingar séu innan handar. „Fyrirtækin sjá svo kjör sín á öllum vörum og einfalt er að leita í vefversluninni eftir vörulýsingum og finna þannig hvað hentar hverjum og einum best.“

Sívaxandi vettvangur

Ásta María segir þau sjá fram á gríðarlegan vöxt á næstu árum, sérstaklega þar sem tilfærsla á

verslun frá hefðbundnum búðum, yfir í stafrænar lausnir, hefur verið að vaxa í stökkum á heimsvísu. „Þá skiptir ekki máli hvort titið er til Bandaríkjanna, Norðurlanda eða Evrópu,“ segir Ásta. Hún segir að greina megi verulega aukningu í netverslun í Bandaríkjunum á síðastliðnum áratug. „Bara í Bandaríkjunum hefur netsala vaxið úr 5,1% af heildarviðskiptum yfir í 14,3% á áratug á sama tíma og vöxtur verslunar hefur verið að meðaltali um 3,4% á ári. Netverslun hefur hins vegar aukist að umfangi um 15% á ári á síðustu tíu árum,“ segir Ásta.

Vörurnar frá Vitra sívinsælar

Karólína Porter, verslunarstjóri húsgagnaverslunar Pennans, segir vissar vörur alltaf njóta vinsælda. Hún nefnir sérstaklega vörurnar frá Vitra og segir húsgögn og gjafavörur frá þeim hafa verið afar vinsælar um árabíl. „Einna vinsælast í vefversluninni eru klassísku hönnunarvörurnar frá Vitra,“ segir Karólína.

Hún segir vörurnar frá Vitra henta við hvaða tilefni sem er. „Við erum með allt frá lítilli gjafavöru og upp í stærri húsgögn eins og Lounge Chair og Eames eldhústólana,“ segir hún. Þá segir hún að hinn sígildi Eames House Bird og Hang it all snagarnir njóti stöðugra vinsælda, enda einstaklega falleg

og vonduð vara með mikið notagildi, nú fáanleg í mörgum litum, þar á meðal svörtum, og úr eik. Þá vekur Karólína sérstaka athygli á því að Eames House Bird, fuglinn fagri, er á tilboði út ágúst.

Hagstæð kjör og tilboð

Karólína segir enn fremur eitt helsta markmið hjá Pennanum Húsgögn vera að bjóða upp á samkeppnishæf verð á öllum vörum frá Vitra. Hún segir ánægjulegt að geta gert viðskiptavinum sem eiga erfitt með að komast frá kleift að festa kaup á þessum vonduðu hönnunarvörum. „Það er mjög gaman að geta boðið slíka gæðavöru fyrir fólk sem jafnvel kemst ekki í verslun okkar að Skeifunni 10,“ segir hún.

Karólína nefnir að salan sé mjög þétt og jöfn yfir árið enda bæði fyrirtæki og einstaklingar sem versla í netverslun. Hún mælir með því að fólk fylgist vel með því sem er um að vera í netversluninni. „Vert er að fylgjast með mánaðartilboðum okkar á heimasíðunni en þar er að finna ný tilboð í hverjum mánuði á húsgögnum og gjafavöru í hæsta gæðaflokki,“ útskýrir Karólína. Þá bætir hún við að slagorð húsgagnadeildar Pennans sé einfaldlega „Farðu vel með þig“.

Sjá nánar á www.penninn.is.

Kaupa meira á góðum síðum

Ef fólk er óöruggt með netverslunina sem það er að skoða á vefnum kaupir það síður þótt það langi í vöruna. Gott útlit á netverslun skiptir gríðarmiklu máli. Einnig þarf síðan að vera símavæn.

Elin
Albertsdóttir
elin@frettabladid.is



Samkvæmt sænskri rannsókn kaupir fólk dýrari vörur ef netsíðan er glæsileg. Netsíðan getur þannig virkað eins og sálfræði á fólk. Dýrari merkjavörur eru frekar keyptar frá netverslun í eigin landi en frá útlöndum, að því er rannsóknin sýnir. Óöryggi er ástæða þess að fólk veðjar fremur á verslun í heimalandi. Margir vilja þekkja til seljandans.

Góðar upplýsingar á netsíðunni geta þó aukið sölu á erlendum síðum. Sömuleiðis ef einfalt er að nota síðuna. Netsala innanlands í Svíþjóð hefur aukist mikið á síðustu árum. Miklar rannsóknir hafa verið gerðar þar í landi á rafrænni verslun. Notendavæn netverslun virðist draga að sér mun fleiri kaupendur á netinu en þær sem eru flóknar. Sumir veigra sér við að versla við netverslun í fjarlægum landi þótt varan sé mun ódýrari en í heimalandinu. Vantraust á seljandanum er ein aðalorsök þess, fólk er hrætt við að gefa upp kreditkortanúmer ef það þekkir ekki verslunina.



Norðurlandabúar virðast versla mikið við nágrannalönd á netinu.

Netsala vinsæl

Í könnun sem norski Pósturinn gerði kom fram að 85% Norðmanna höfðu einhvern tíma verslað á netinu. Vinsælustu netverslanir hjá Norðmönnum

eru í Bretlandi, Bandaríkjunum og Kína. Norðmenn þurfa að greiða tolla og skatta af vörum sem keyptar eru í gegnum erlendar vefsíður ekkert síður en Íslendingar. Norðmenn eru einmitt hvattir til að kynna sér skatta og tolla af vörum áður en þær eru keyptar frá útlöndum. Þótt varan sé ódýr verð-

ur hún það kannski ekki þegar hún kemur yfir landamærin. Þá er bent á lakari viðskiptahætti og réttindi neytenda. Ef um heimamarkað er að ræða eru réttindin þau sömu og þegar farið er í verslunina. Reglur geta verið aðrar í öðrum löndum. Það getur til dæmis verið erfitt að skila vöru til Kína en skilaréttur er

Netið kemur í góðar þarfir þegar skoða á ferðalag til annarra landa. En einnig er gaman að skoða ýmsar vörur sem boðnar eru í netverslunum.

á öllum vörum í heimalandinu. Margar innlendar netverslanir bjóða upp á að sækja vöru í verslun. Það sparar sendingarkostnað. Aðrar bjóða upp á heimsendingu á vörum án kostnaðar. Norðmenn vara við sjóræningjaverslunum á netinu. Ekki er víst að varan skili sér til kaupanda en kaupandinn verður mörgum krónum fátækari. Samkvæmt norska viðskiptavefnum E24 í Noregi eyða Norðmenn um 45 þúsund krónum í netkaup hvern mánuð að meðaltali. Stærsti kaupendahópurinn er á aldrinum 25-44 ára. Karlmennt eyða stærri fjárhæðum en konur á netinu. Samkvæmt miðlinum eru sumir karlar „Mr. Big Spender“, sérstaklega þeir sem búa úti á landi í meðalstórum bæjum. Sá karlaður kaupir fatnað, skó og fylgihluti á netinu auk flugferða og hótela. Bæði kynin nota farsímann til að kaupa á netinu. Er bent á að stjórnendur fyrirtækja verði að athuga að gera heimasíður sínar aðgengilegar fyrir síma. Rafræn verslun mun aukast á næstu árum eftir því sem traffíkin eykst. Umtalsverð aukning hefur verið í netsölu alls staðar í heiminum á undanföllum árum og er alltaf að verða meiri.

Beint úr netverslun í dreifikerfi Póstsins

Pósturinn er að gefa töluvert í í þjónustu við íslenskar netverslanir og viðskiptavinum þeirra. Fyrir rekstraraðila netverslana hér á landi hefur Pósturinn hannað einfaldar veflausnir sem sniðnar eru að þörfum þeirra.

Póststöð er skráningarkerfi fyrir fyrirtæki sem auðveldar skráningu, merkingu og umsýslu sendinga. „Á síðustu mánuðum hefur Pósturinn hannað smáforrit sem beintengir netverslanir við Póststöðina í gegnum Shopify-kerfið. Með þessari lausn fara allar pantanir úr netverslun beint í Póststöðina, engin milliskref, heldur beint inn í dreifikerfi Póstsins og til neytenda,“ segir Elvar Bjarki Helgason, forstöðumaður söludeildar hjá Póstinum. „Netverslunin getur þá stjórnað

því og sérsníðið hvaða þjónusta kemur fram á vefsíðu söluadila þegar lokið er við pöntun. Sama lausn fyrir netverslanir sem notast við WooCommerce-kerfið er væntanleg von bráðar og fyrir stærri netverslanir sem notast ekki við stöðluð netverslanakerfi eins og Shopify eða WooCommerce bjóðum við upp sérstaka vefþjónustugátt,“ bætir Elvar Bjarki við og heldur áfram: „Sá möguleiki býður rekstraraðilum netverslana að forrita á móti okkar þjónustu, hanna og birta eftir sínu höfði þá þjónustu sem hann vill bjóða upp á. Þegar kemur að síðasta leggnum eða svokallaðri „last mile“ þá skipta afhendingarkostir miklu máli. Við hvetjum rekstraraðila íslenskra netverslana til að hafa samband við söluráðgjafa okkar í síma 580 1000 fyrir frekari kynningu og upplýsingar,“ segir Elvar Bjarki.

Póstbox opin alla daga, allt árið

„Við hjá Póstinum erum sífellt að leitast við að mæta auknum kröfum viðskiptavina þegar kemur að afhendingu sendinga. Minn Póstur er þitt eigið svæði á vefnum og í appinu þar sem þú velur það þjónustusnið og afhendingarmáta sem hentar þér best. Þú einfaldlega skráir þig þig á minnpostur.is og leyfir okkur að sjá um allt fyrir þig,“ segir Sigmar Sigfússon, stafrænn sérfræðingur hjá Póstinum.

„Markmið okkar er að koma með lausnir sem auðvelda viðskiptavinum lífið, hvort sem um er ræða sendendur eða móttakendur. Eins og staðan er í dag geta viðskipta-

Póstbox einfaldar þér lífið!



Póstboxin eru frábær nýjung og þægileg þegar sækja þarf sendingar.

Markmiðið er að koma með lausnir sem auðvelda fólki lífið, hvort sem um er ræða sendendur eða móttakendur.

vinir valið um þrjár mismunandi leiðir til að fá sendingar afhentar, hægt er að fá afhent á pósthúsi að eigin vali, fá sendingu heim að dyrum eða fá sendingu í Póstbox,“ upplýsir Sigmar. „Póstbox Póstsins eru mjög spennandi afhendingarleið en um er að ræða sjálfsafgreiðslukassa sem eru staðsettir á átta stöðum á höfuðborgarsvæðinu þar sem viðskiptavinir geta nálgast sendingarnar sínar þegar þeim hentar en kassarnir eru aðgengilegir allan sólarhringinn og það tekur örskamma stund að sækja pakka. Það kostar ekkert aukalega að fá sendingu í Póstbox og öll samskipti eru auk þess rafræn sem gerir það að verkum að þú ert með þjónustuna við höndina, hvort sem það er í snjallsímanum eða tölvunni. Þegar sótt er í Póstbox er annar augljós kostur að geta áframsent SMS eða tölvupóststilkynningar til vina eða vandamanna til þess að sækja fyrir þig sendinguna ef þú kemst ekki sjálfur í Póstboxið.“

Allar nánari upplýsingar um afhendingarval og Póstbox eru aðgengilegar á heimasíðu Póstsins, postur.is

14 STÖÐUM UM LAND ALLT

Þú getur nú pantað matvöru í gegnum vefverslun Nettó og sótt á 14 stöðum um land allt



**VERSLAÐU
Á NETTO.IS**
FLJÓTLEGT - EINFALT - ÞÆGILEGT

Perla design

www.perladesign.is



Persónuleg hengi fyrir verðlaunapeninga

Upplögð afmælis- eða jólagjöf

Einnig til persónuleg fatahengi, jólakúlur, diska-skreytingar, kökutoppar o.m.fl. Geymið auglýsinguna.

Sími: 8942176

Perla design er á facebook



Breki Karlsson er hagfræðingur að mennt og formaður Neytendasamtakanna. Hann hefur ekki áhyggjur af þróun verslunar.

FRÉTTABLAÐIÐ/VILHELM

Kauphegðunin breytist hratt

Formaður Neytendasamtakanna segir vanta rannsóknir á netverslun Íslendinga og vill stórefla neytendarannsóknir. Mikill fjöldi mála kemur á borð samtakanna vegna þjónustukaupa á netinu. Ný Evrópureglugerð mikil búbot fyrir þann sífelld stækkandi hóp sem kys að versla á netinu.

Ólöf Skaftadóttir
olof@frettabladid.is



Breki Karlsson, formaður Neytendasamtakanna, segir erfitt að spá um framtíð verslunar. „Ég er hagfræðingur og hagfræðingur er samt að segja á morgun af hverju spáin sem þeir gerðu í gær, sé röng í dag. Það er erfitt að spá um hvað framtíðin ber í skauti sér. En víst er að kauphegðun er að breytast mjög mikið og mjög hratt,“ segir hann og segir vísbendingar um miklar breytingar í nágrenni okkar.

„Þess vegna myndi ég vilja stórefla neytendarannsóknir á Íslandi svo við getum betur gert okkur grein fyrir þróuninni og brugðist við henni,“ segir Breki.

Hefðbundin verslun á undanhaldi?

Viða í stórborgum erlendis eru hefðbundin verslunarymi á undanhaldi. Ekki þarf annað en að ganga um götur í London eða New York til að sjá auð verslunarymi á áður eftirsóttum götum. Leiguverð á atvinnuhúsnæði fer hækkandi víðar en í Reykjavík. „Ég hef satt að segja ekki stórkostlegar áhyggjur af þessu. Ég trúir því að þetta muni allt finna sér farveg og rýmin fyllist á ný.“

Mikilvægt sé þó að borgaryfirvöld séu meðvitund um þróunina. „Borgarumhverfið tekur sífelldum breytingum. Það er til dæmis magnað að sjá gamlar myndir af mjólkurbúðum í öllum hverfum Reykjavíkur. Með breyttri tækni og lögum hurfu þær allar og rýmin þar sem þær voru fengu annað hlutverk. Skipulag borga tekur þannig breytingum og verður á hverjum tíma að taka mið af breytingum í þjóðfélaginu.“

Breki segir eigendur hefðbundinna verslana ekki eiga að óttast aukningu í netverslun. „Þeir geta brugðist við á margan hátt. Til dæmis má nefna að áhugi á hægari lífsstíl og verslun og framleiðslu í heimabyggð er að stórukast. En



Hefðbundin verslun er að taka stórfelldum breytingum. Það setur svip á borgir heimsins. Visbendingar eru um miklar breytingar. FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON

aftur, ef við hefðum betri neytendarannsóknir gætu verslunar-eigendur einnig tekið betri ákvarðanir um hvernig sé best að bregðast við breyttum háttum.“

Ný reglugerð eflir neytendur

Hingað til eru mörg dæmi þekkt um að neytendur hafi ekki getað fengið vöru eða þjónustu keypta á netinu nema að vera búsettir í því landi þar sem netverslunin er starfrækt eða að seljandi hafi ákveðið að selja eingöngu til ákveðinna landa. Þegar ný EES-tilskipun tekur gildi, sem samþykkt var í desember 2018, verður slíkt óheimilt. Breki segir þetta munu hafa mikil og jákvæð áhrif á neytendur.

„Reglugerðin snýr raunar að afnámi óréttmætra landfræðilegra hindrana og annars konar mismununar á grundvelli þjóðernis viðskiptavina, búsetu eða staðsetningu starfsstöðvar á EES-svæðinu. Þetta þýðir að vefverslunum er bannað að mismuna neytendum á grunni þjóðernis eða búsetu. Seljendum er því ekki lengur heimilt að neita því að selja vörur eða þjónustu vegna þess að kaupandi býr í öðru landi eða notar erlent greiðslukort,“ segir

Breki. „Seljanda er þó ekki skylt að annast sendingu vöru. Því gæti komið til þess að kaupandi þurfi að annast sendinguna sjálfur.“

Mörg mál á borði samtakanna

Mikill fjöldi mála kemur á borð samtakanna vegna þjónustukaupa á netinu. „Yfirleitt eru það mál sem varða ferðaskrifstofur og kaup á flugferðum. Þá leita margir til samtakanna til að leita upplýsinga um stöðu sína gagnvart vefverslunum sem telja sig eingöngu vera milligönguadila. Ef vara reynist gölluð vísa þeir yfirleitt til þriðja aðila, sem á að vera söluadilinn. Oft reynist þá erfitt að ná til þessa þriðja aðila. Réttarstaðan í slíkum málum er stundum umdeild, en Neytendasamtökin telja að sá aðili sem annast sölu sé í flestum tilvikum ábyrgur fyrir seldri vöru,“ útskýrir Breki en bætir við að neytendur hafi í raun ríkari rétt, kaupi þeir vöru eða þjónustu á netinu, en ef þeir kaupa á fastri starfsstöð seljanda.

„Þannig hafa neytendur 14 daga til að falla frá samningi án þess að þurfa að gefa upp ástæðu. Þann rétt hafa þeir ekki ef þeir kaupa vöru eða þjónustu í verslun.“

TRI VERSLUN
WWW.TRI.IS

Nýjar vörur vikulega á curvy.is

Stærðir 14-28 eða 42-56

komdu við í verslun Curvy í Hreyfilshúsinu
við Grensásveg eða pantaðu í
netverslun www.curvy.is

SENDUM FRÍTT
HVERT Á LAND
SEM ER!



Úlpa
13.990 kr
Stærðir 14-28



Peysa
5.990 kr
Stærðir 14-28



Kjöll
8.990 kr
Stærðir 14-28



Spari leggings
5.590 kr
Stærðir 14-28



Kjöll
8.990 kr
Stærðir 14-28



Túnika
6.990 kr
Stærðir 14-28

Curvy 

Fellsmúli 26 v/Grensásveg | 108 Reykjavík | sími 581-1552 | www.curvy.is



Það borgar sig að vera vel vakandi og fara varlega í netverslunum.

NORDICPHOTOS/GETTY

Að forðast fölsuð föt í netverslun

Stundum eru fötin sem berast í pósti ekki eins og þau sem við pöntuðum, eða héldum að við værum að panta. Hér er nokkur góð ráð af vefsíðu News-Anyway til að koma auga á falsanir í netverslunum.

Of gott til að vera satt: Ef þú finnur ódýra flík frá merki sem er venjulega dýrt eru góðar líkur á að það sé fölsuð vara. Stóru merkin lækka verðið aldrei mikið, jafnvel á útsölum.

Ótraustvekjandi seljandi: Það er gott að kynna sér umsagnir sem netverslunin hefur fengið frá notendum áður en maður pantar frá nýrri búð sem maður veit lítið um. Yfirleitt er auðvelt að finna þær með leit á Google.

Ósamræmi í myndum: Flest stór merki birta myndir af vörum á vef sínum, jafnvel þótt þar sé ekki vefverslun. Það er því yfirleitt auðvelt að bera þær myndir saman við myndir af vörum í vefverslunum. Vondar eða óskýrar myndir eru góð vísbending um fölsun. Það sama gildir ef það er ekki hægt að finna vöruna á heimasíðu merkisins.

Gagnrýnin hugsun: Það er líka alltaf gott að hugsa einfaldlega um hvort það sé líklegt að einhver óþekkt síða sé að selja þekkt merkjavöru á lægra verði en allir aðrir. Það borgar sig að skoða allt með gagnrýnu auga og leita að göllum, annars gætu þeir komið manni leiðinlega á óvart.



Danir nota símann mikið í sumarfríinu þótt þeir séu í útlöndum.

Í símanum í fríinu

Netnotkun Dana í útlöndum hefur aldrei verið meiri en í sumar. Danir notuðu netið 33% meira í gegnum símann í þeim löndum sem þeir ferðast mest til en í fyrra. Þetta sýna tölur frá dönsku símafyrirtæki sem mældi notkun í 27.-33. viku sumars.

Tölurnar þykja sýna að Danir taka venjulega farsímanotkun með sér í sumarfríið. Síminn inniheldur að sjálfsögðu ótrúlega mikið af nauðsynlegum upplýsingum sem fólk er vant að hafa við höndina.

Þá þykir sýnt að netsamband er víða svo aðgengilegt, til dæmis á hótélum, að fólk hikar ekki við að streyma kvikmyndum, sjónvarpsþáttum og YouTube-myndböndum. Gagnanotkun Dana var mæld í 64 löndum, þar með talið í gegnum 3LikeHome sem er símkort sem notað er í löndum utan Evrópu en kostnaðurinn er þá sá sami og í Danmörku. Frá árinu 2016 er sama farsímagjald í mörgum löndum Evrópu, að minnsta kosti þeim sem eru í EB eða EFTA. Fólk varar sig kannski ekki á að símanotkun í öðrum löndum getur verið mjög dýr, til dæmis í Tyrklandi þangað sem margir fara í frí.

Fatakaup án vonbrigða

Með tilkomu netverslana er hægt að versla við næstum hvaða fataverslun heimsins sem er heiman úr stofu. Þó þarf að fara varlega þegar kemur að stærðum enda er fátt meira svekkjandi en að fá draumaflíkina heim og hún passar ekki. Hér eru heilræði við fatakaup á netinu:

• Stærðir eru mismunandi eftir framleiðendum og því ekki

óhætt að kaupa sömu stærð og þú varst í síðast eða telur þig vera í. Því er mikilvægt að hafa öll mál rétt og bera þau saman við stærðartöflur hverrar verslunar fyrir sig. Taktu nákvæmt mál af mjöðmum, mitti og brjóstkaða til að spara þér vonbrigðin þegar flíkin reynist of litil vegna þess að þú valdir eftir fatanúmerinu.

• Ef þú ferð oft í sömu fataverslun á netinu er gott að hafa við

höndina lista yfir stærðir sem þú hefur áður keypt hjá þeim söluaðila.

- Flestar netverslanir leyfa komm-entakerfi fyrir viðskiptavinum sína. Það getur verið gagnlegt að lesa það sem öðrum fannst um flíkina sem þú ert spá í að kaupa; stærðina, efnið og fleira.
- Lestu vel skilmála verslunarinnar um skilafrest til að geta skilað og skipt í tæka tíð.



Það eykur enn á kaugpleðina ef flíkin úr netversluninni passar.

ELLINGSEN.IS



AIR.is



SKÓR.is



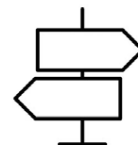
OPÍÐ ALLAN SÓLARHRINGINN



3 VERSLANIR 1 KARFA



Vöruval úr 14 búðum



AFHENDINGARSTADIR 4



SENDUM HVERT Á LAND SEM ER



ENDURGREIÐSLUFRESTUR 14 DAGAR