

Retus

Sådan fremtidssikrer du din e-commerce- forretning

The background of the page is a photograph of a person sitting at a desk with multiple computer monitors, working. The image is heavily overlaid with a semi-transparent orange gradient, which makes the details of the person and the computer screens less distinct but still recognizable. The person appears to be looking at the screens, and their hands are near a keyboard. The overall aesthetic is professional and tech-oriented.

Indhold

Usikre tider kalder på handling	3
3 trin til at fremtidssikre din e-commece-forretning	4
1. Automatisér dine manuelle processer	
2. Gør din digitale løsning forandringsklar	
3. Lav en digital strategi	
Skal vi hjælpe dig videre?	5
Sådan foregår et møde med os	
Hvad kræver mødet af jer?	
Om Retus	7



Usikre tider kalder på handling

Kravene til detailvirksomheder stiger stødt. Kunden forventer personaliserede købsoplevelser, der tager afsæt i deres behov - og at I er tilgængelige på tværs af kanaler, når de har brug for det.

Samtidigt mærker mange virksomheder, i kølvandet på en pandemi, den stigende inflation og de øgede energipriser. De mærker også at grebet strammes, og vi ser formodentlig ind i en tid, hvor flere må se sig nødsaget til at dreje nøglen om.

I dette paper får du inspiration til, hvad du skal have fokus på for at ruste dig til de kommende år - og hvordan du kan få hjælp til at komme i mål.

3 trin til at fremtidssikre din e-commerce-forretning

1 Automatisér dine manuelle processer

For at kunne stå imod den stigende konkurrence og den vanskelige økonomiske situation, er det altafgørende, at din virksomhed kører som en vel-smurt maskine - også helt inde i motorrummet.

Langsommelige udviklingsopgaver og manuelle processer kan nemlig gå hårdt ud over jeres konkurrenceevne. Alle daglige arbejdsprocesser så som håndtering af produktdata, ordreflows og kundekommunikation bør være automatiserede, så I kan fokusere på at udvikle og fremtidssikre jeres forretning. Overvej hvad der skal til for at digitalisere dine tunge arbejdsprocesser - måske ligger der et uudnyttet potentiale i dit nuværende setup.

2 Gør din digitale løsning forandringsklar

Din platform er dit fundament for din succes, men den kan også være din akilleshæl. I en omskiftelige verden hvor der løbende opstår nye behov og ændrede vilkår, er det vigtigt, at du har en fleksibel platform, der giver dig frihed og mulighed for at sætte nye retninger og hurtigt eksekvere på dem.

Dine løsninger skal hurtigt kunne give et overblik over dine salgstal, sikre at data hurtigt synkroniseres og opdateres på tværs af alle platforme. Kunden skal opleve lynhurtige svartider, og så skal I kunne ændre løsningen, så den hele tiden understøtter jeres strategi.

3 Lav en digital strategi

Særligt i en e-commerce-forretning er vejen til succes en velfungerende platform. Men med et overvældende fokus på den digitale løsning, er det let at fortabe sig i teknikken og miste blikket for, om løsningen stadig understøtter forretningens strategi. Derfor er det af afgørende betydning, at du har en digital strategi for din forretning, der løbende sikrer, at platformen understøtter din forretning - og ikke den anden vej rundt.

Med en digital strategi forholder I jer proaktivt til jeres målgrupper, jeres konkurrenter, jeres tilgang til markedet og jeres forretningsstrategiske mål, og I bliver stand til at identificere hvilke tiltag, der skal til for at sikre den optimale digitale understøttelse - både nu og i fremtiden.

Skal vi hjælpe dig videre?

Retus tilbyder dig og din virksomhed en gratis dialog om jeres udfordringer og giver en demo af hvordan nogle af Danmarks største detailvirksomheder arbejder med deres digitale løsninger.

Måske tænker du, at du ikke er klar til at tage en dialog med et digitalt konsulenthus som os? Det er helt forståeligt. Men man behøver ikke stå med et akut udviklingsbehov for at tage fat i os. Vi deler gerne ud af vores viden, og oplever generelt at virksomheder, der står i nogle af nedenstående situationer, værdsætter en proaktive sparring, der klæder dem på til at identificere næste skridt til at fremtidssikre deres forretning.

Genkender du nogle af disse scenarier? - så lad os tale sammen.

- I ejer ikke jeres digitale løsning selv og er bundet til en ekstern virksomhed
- I har ikke kontrol eller ejerskab over hvilke features der prioriteres til udvikling først
- I betaler licenser eller en procentdel af salget til ekstern partner
- I har en digital platform, hvor det er svært at lave forandringer og eksekvere hurtigt på dem
- Jeres data er ikke altid i sync i alle systemer og interfaces
- I har gentagne manuelle processer

Sådan foregår et møde med os

Det grundlæggende formål med et møde er, i dialog med jer, at afdække de udfordringer, I måtte have.

- I kan stå med en målsætning om en bedre digital håndtering af jeres forretning, men ved måske ikke rigtig hvordan man kommer i gang.
- I kan stå med en digital platform med helt konkrete problemer som kræver en løsning
- I kan have et behov for at "trykprøve" den eksisterende løsning og sikre at den lever op til forventningerne.
- I kan helt lavpraktisk have brug for inspiration og se hvordan andre skaber succes med deres forretningsdigitale løsning.



Hvad kræver mødet af jer?

Der er ingen der kender jeres forretning og jeres produkt bedre end jer. Vi beder jer derfor om, at I går åbent ind i dialogen. Vi kommer med mange års erfaring inden for branchen, og har både fra kunde- og konsulentsiden været med til at bygge flere succesforretninger op. Eksempelvist er vores CEO co-founder af den internationale milliard-succes Bolia.com, og vores udviklingsdirektør er hovedarkitekten bag Bestsellers eCommerce-platform, der understøtter onlinesalg fordelt på deres brands i hele verden.

Succesen opstår i det spændingsfelt, der er imellem os, og vi skal sammen afklare hvor behovet er, og ikke mindst hvordan vi løser det. Det overordnede mål er at styrke jeres forretning med en forandringsklar digital strategi, der sikrer frihed og understøtter fart, og som giver mest mening for jeres forretning.

Det kan vi hjælpe dig med

- Fastsættelse af en digital strategi for de næste år
- Integration mellem eksisterende systemer for nedbringelse af manuelt arbejde
- Opbygning af ny webshop til salg af produkter online
- Struktur af produktdata, priser og lager i ERP- eller PIM-system
- Sikring af datahastighed i mellem systemer

Om Retus

Et tæt samarbejde og en stærk relation er det bedste grundlag for succesfulde projekter.

Hvis du vil have en e-commerce-løsning, der matcher dine ambitioner, skal du finde en fast leverandør, som kan bygge den løsning, der passer perfekt til de udfordringer, behov og ambitioner, I har. De bedste løsninger sker i spændingsfeltet mellem indgående kendskab til virksomheden, domænet, produktet og den digitale og strategiske viden.

Retus er et konsulenthus, der leverer digital strategi og unikke e-handelsplatforme og skræddersyede løsninger til retailbranchen. Med afsæt i en bred vifte af ekspertise udvikler vi total løsninger inden for moderne ERP-systemer, e-commerce, PIM-systemer, self-service portaler, point of sale (POS) og business intelligence.

www.retus.dk
hej@retus.dk
41 39 57 31

