

BLIV SET I INTERNET JUNGLEN

Inspirationsindlæg
v/Lars Dalsted
DIBS Payment Services



VELKOMMEN TIL DIBS & IVÆKST SEMINAR

- Hvorfor er DIBS og IVÆKST gået sammen?
- Husk at I kan møde eksperterne i pauser og efter seminaret

• *God fornøjelse!*

- [Twitter](#): @DIBS_Danmark
- [Linkedin](#): DIBS Payment Services
- [Facebook](#): DIBS Payment Services
- #dibs
- #dibspaymentservices
- #ivækst



EN TING ER HELT SIKKERT



Du er ikke alene
på pladsen!



DANSK E-HANDEL



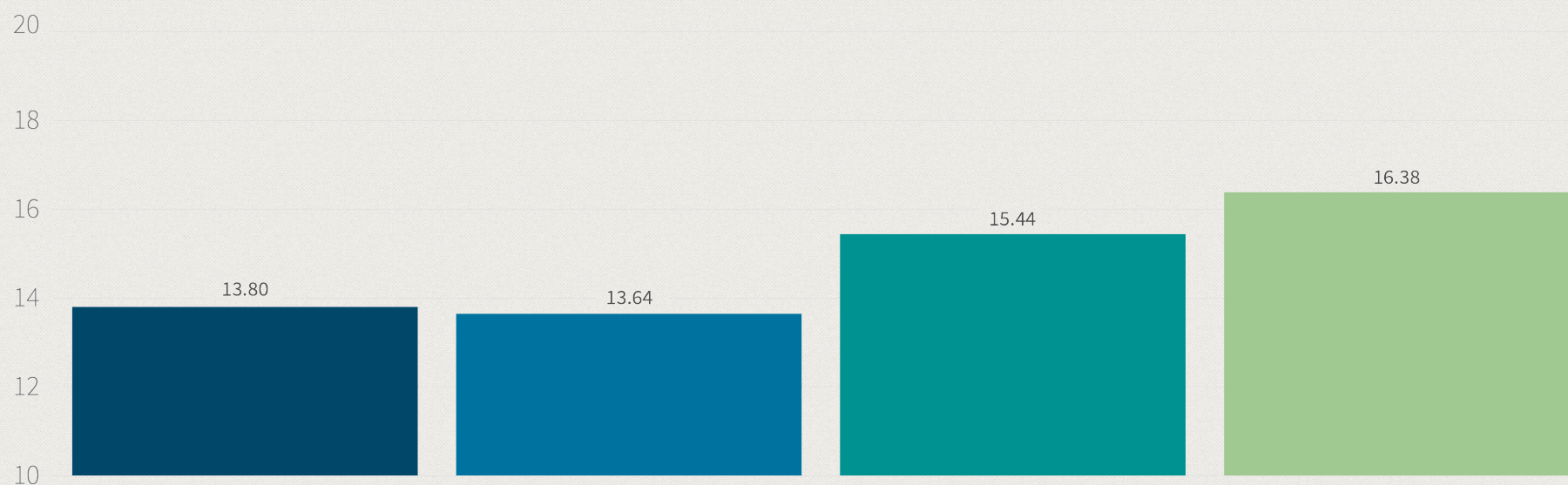
- Analyse af markedet for e-handel
- Gennemført af DIBS siden 2007
- Baseret på interviews med over 4.000 forbrugere



VI HANDLER OFTERE PÅ NETTET

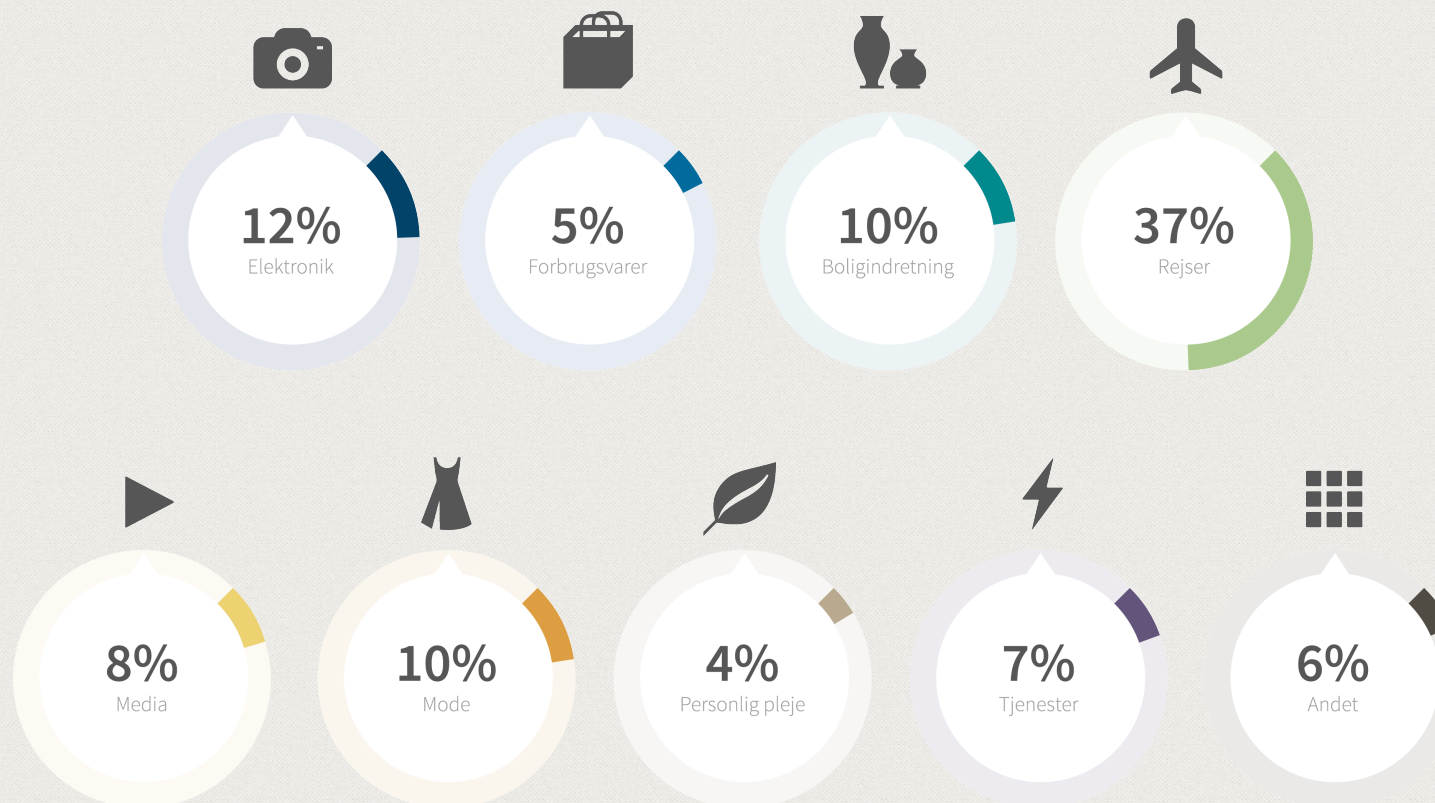
Antal | *Antal køb på nettet per forbruger per år*

● 2010 ● 2011 ● 2012 ● 2013



OG VI HANDLER I ALLE BRANCHER

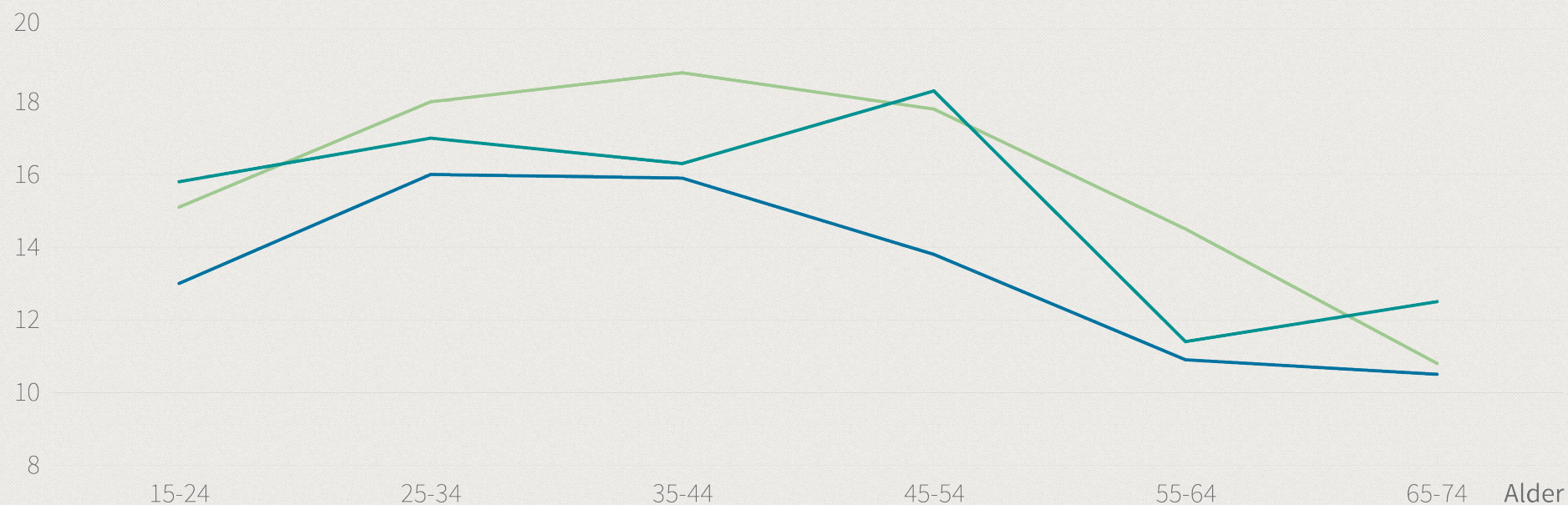
% | Branchernes andel af det totale e-handelsmarked



OG DET ER ALLE ALDERSGRUPPER

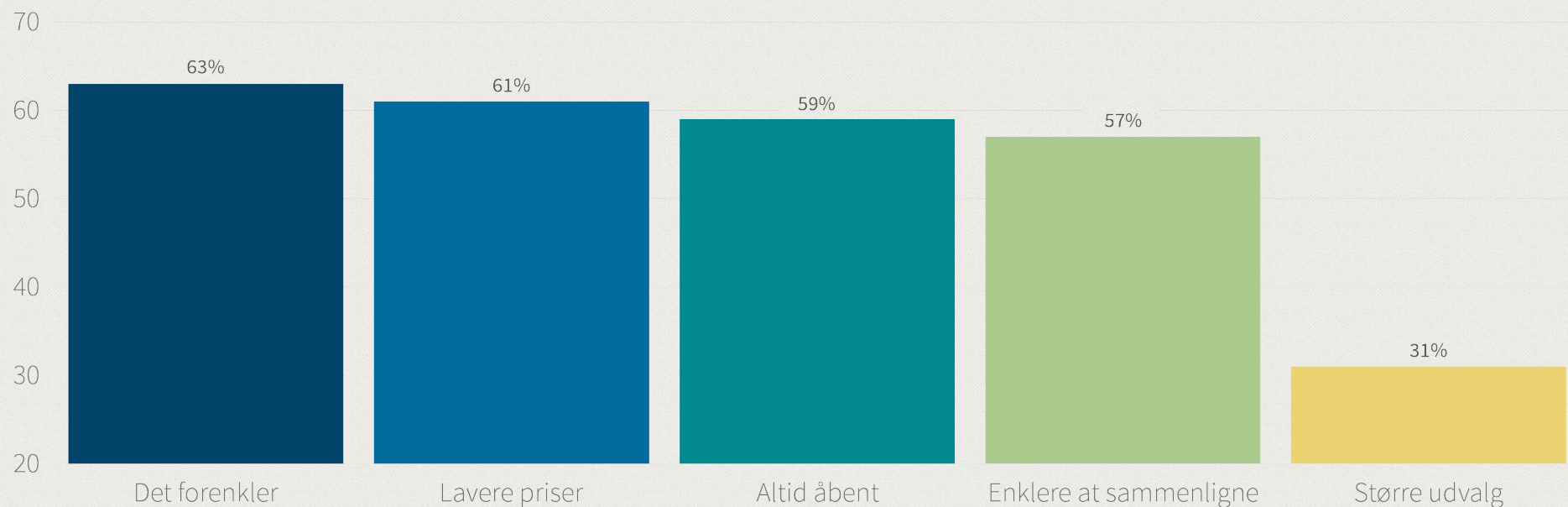
Antal | *Antal køb på nettet per forbruger per år*

● 2011 ● 2012 ● 2013



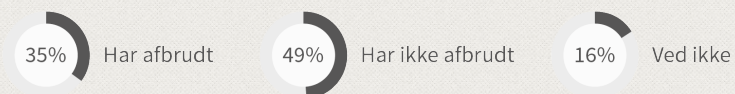
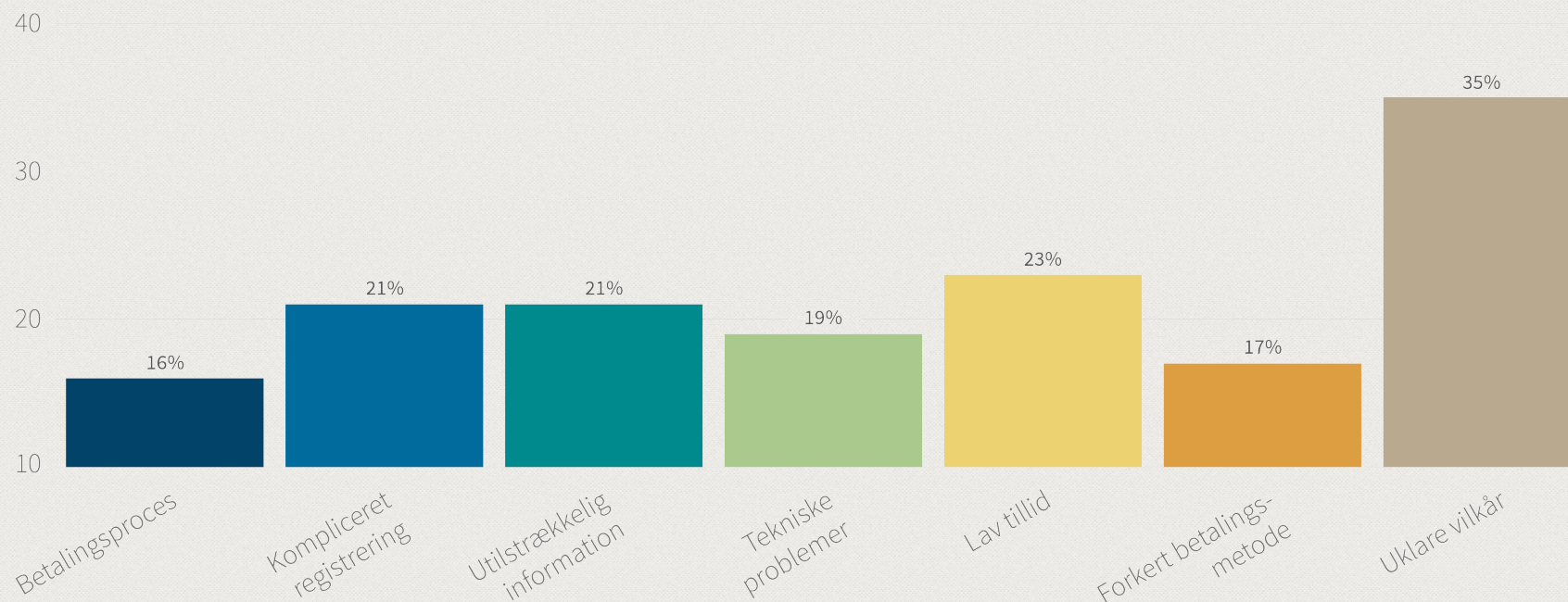
HVORFOR KØBER VI ON-LINE?

% | *Hvad er den vigtigste årsag til, at du handler på nettet?*



HVORFOR AFBRYDER VI ET KØB?

% | Har du afbrudt et køb inden for de sidste seks måneder – og i så fald, hvorfor?



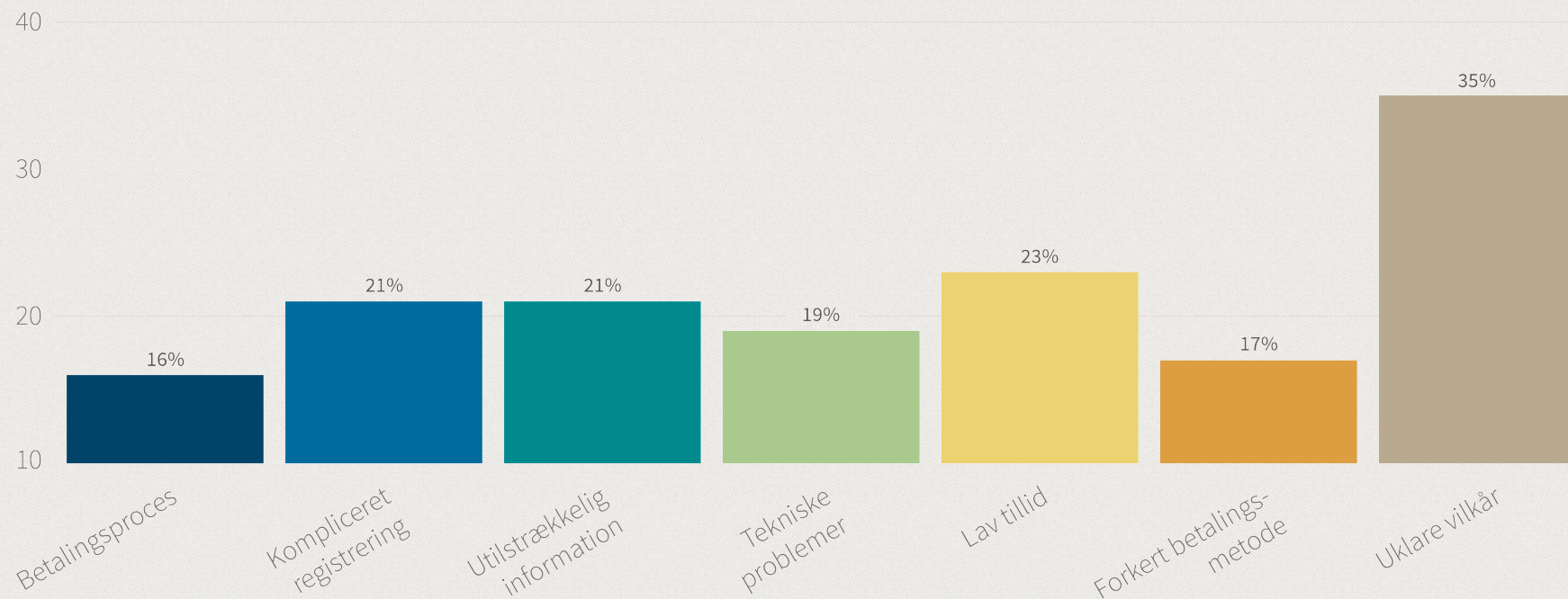
ON-LINE BETALINGER

Hvad larmer og hvad støjer?



HVIS LARM BLIVER TIL STØJ

% | Har du afbrudt et køb inden for de sidste seks måneder – og i så fald, hvorfor?



35% Har afbrudt



49% Har ikke afbrudt



16% Ved ikke



DER ER MINDST 187 TING DU SKAL HAVE STYRET PÅ



The screenshot shows a web browser window displaying a blog post. The browser's address bar shows the URL www.benjamin-gundgaard.dk/konverteringsoptimering-i-187-trin.html. The page header features a profile picture of Benjamin Gundgaard, his name, and the text "Blogger om Ehandel". There are links for "Følg mig på Twitter", "RSS", and "English". A navigation bar includes "Forside", "Om", and "Kontakt".

The main content area has a sidebar on the left with a section titled "Sælg mere på Nettet" (Sell more on the Net). Below this title is the text "En ny dansk bog om E-handel skrevet af Benjamin Gundgaard." and an image of a tablet displaying the book cover. The book cover has the title "Sælg mere på Nettet" and the subtitle "Lær at omdanne dine besøgende til loyale kunder". Below the image is a green button that says "Om bogen".

The main article is titled "Konverteringsoptimering i 187 trin" (Conversion optimization in 187 steps). It has 45 comments and is dated 29. januar 2013. The text of the article states: "Konverteringsoptimering handler om, at få flest muligt besøgende til at købe en vare eller en serviceydelse. I dette indlæg får du adgang til 187 konkrete råd du helt gratis kan udskrive og benytte til at optimere din hjemmeside fra A – Z. Alle råd er baseret på faktuel viden fra [Sælg mere på Nettet](#), hvor de er forklaret rent visuelt."

At the bottom of the article is a link to "Forside" (Home). The Windows taskbar is visible at the very bottom of the screenshot, showing various application icons and the system clock indicating 23:04 on 05-05-2014.



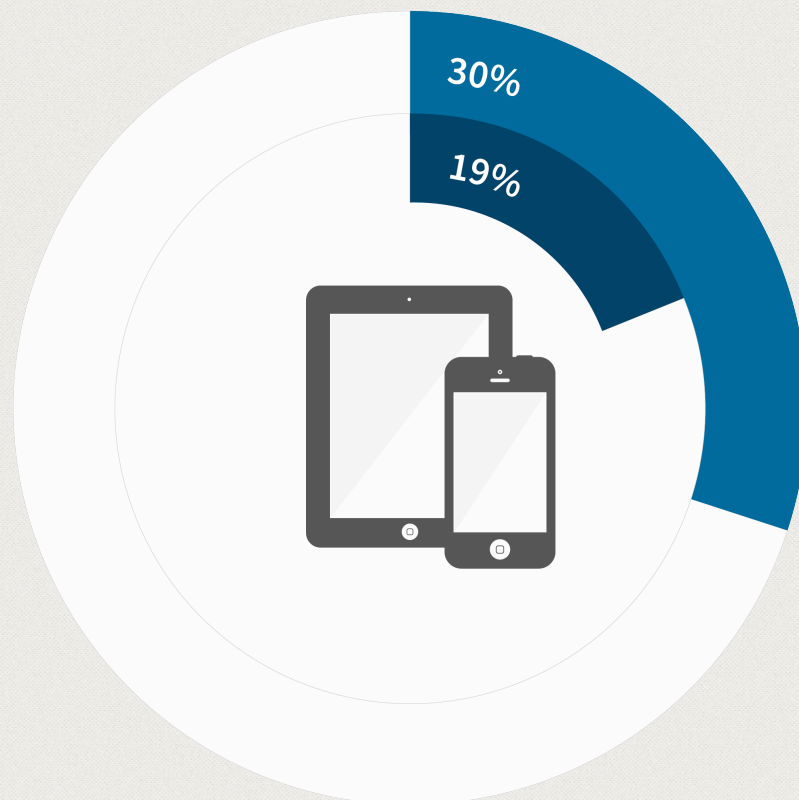
POSITIV LARM I KØBSØJEBLIKKET



+423.000 NYE FORBRUGERE PÅ MOBILEN I 2013

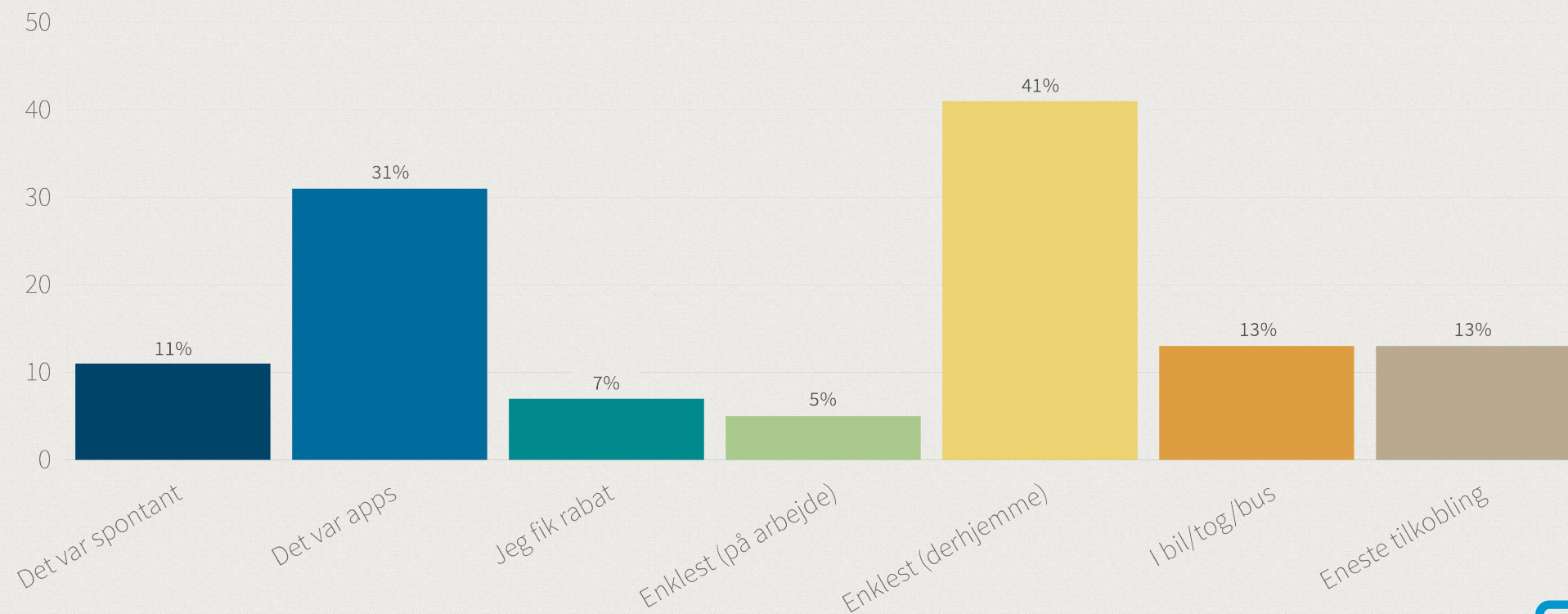
% | Har du handlet på smartphone eller tablet inden for de sidste seks måneder?

● 2012 ● 2013



HVAD DRIVER HANDEL PÅ MOBILEN

% | *Hvorfor handler du på smartphone eller tablet?*

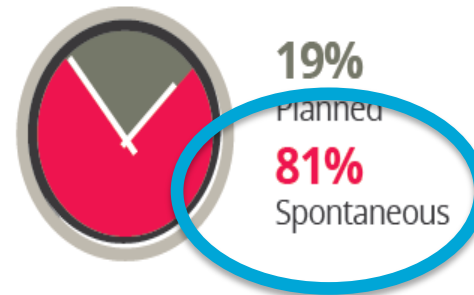


OG DER ER PENGE AT HENTE

Online shopping is a multi-screen activity



Smartphones' accessibility enables spur of the moment shopping



Google™

Source: Google/Ipsos/Sterling, 2012



MULTI-SCREEN ER IKKE KUN MOBIL

Consumers move between multiple devices to accomplish their goals

90%

of people use
multiple screens
sequentially



Popular cross device activities



81%

Browsing
the Internet



67%

Shopping
Online



46%

Managing
Finances



43%

Planning a
trip



Search is the most common way consumers
continue from one device to another



TAK FOR JERES OPMÆRKSOMHED

