

Fra byggesten til succes

- *Baseret på virkelige hændelser*



Fra baby til golfbolde

- Født og opvokset i Taastrup
- Farfar giver idéen til golfboldene
- Roskilde Handelsskole
- Student i 2011
- Millionomsætning
- Medejer af 5 virksomheder



Præsentation af Casper Blom



Mine mål for 2013



1. Mål: Mere iværksætteri på skoleskemaet



2. Mål: Skabe 10 arbejdspladser

- Ny butik i Odense med personale
- To nye elever
- En udvikler
- En grafiker



3. Mål: Møde med Anette Vilhelmsen

- I proces!



4. Mål: Invester 100.000 kr. i en ny iværksætter



Virksomhederne

BilligeGolfbolde.dk

 TRADEMEN

DEAL FIGHTER.DK

KLARTSYN DK

 iCovers.dk
reparation of iPhones



Introduktion til brugervenlighed

- Lær at forstå brugervenlighed, derefter tester du
- Besøg giver ikke smør på brødet
- Forestil dig at fordoble antallet af kunder, uden at bruge flere penge
- 'Spillet' skifter hele tiden
- Tommelfingerregel: Keep it simple
- Konverteringsrate = antal besøg, der bliver til kunder
- NEMT er bedre end FLOT
- Bundlinjen bestemmer
- Test af siden



De 10 største konverterings-fejl for webshops

1. Folk forstår ikke hvad de kan købe hos dig
2. Købs-knappen er for lille
3. Købs-knappen skal man scrolle for at klikke på
4. Billederne er for små
5. Din kurv er svær at finde
6. Fragtprisen er ikke tydelig
7. For mange steps i din købsproces
8. For mange felter i din købsproces
9. Ingen gode fejlmeddelser, ved forkert indtastning
10. For mange klik til produkterne



Tænk i fysiske butikker

- Kæmpe store skilte
- Nemt at se prisen
- Nemt at se kassen
- ALTID opsalg
- Nemt at få hjælp
- Ville du synes det var underligt at skulle oprette en bruger hos Føtex?



Brugervenlighed

BilligeGolfbolde.dk

Søg efter en vare:



SØG »



SIKKER BETALING

Forside

Spørgsmål

Om os

Søboldenes liv

Logo golfbolde

Artikler

Afhent i Viborg

KATEGORIER



Søbolde



Nye golfbolde



Golfhandsker



Golf tees



Golf tilbehør



Golf bøger / DVD



Headcovers



Gavekort



Til damer



Golfudstyr tilbud

PRODUCENTER

Hjem > Golf tilbehør > Puttekop



Puttekop

Super smart system som giver mulighed for at øve putteegenskaber uanset hvor man befinder sig. Når bolden rammer et flip, så vippes bolden op i koppen og bliver liggende.

Lagerstatus: På lager

FØR: DKK 29,00

DKK 19,00

Spar DKK 10,00

Tilføj til kurv

Tilføj til ønskeseddel

☐ Jeg accepterer hermed [betingelserne](#)

Hvad er kontrolcifre?



Kontrolcifre på Dankort



Kontrolcifre på MasterCard

KURV

Ingen produkter

Fragt DKK0,00
Total DKK0,00

Kurv

Til kassen

GOLFUDSTYR TILBUD



GÅ TIL KASSEN



mandag - fredag
Klokken 10-16
Tlf.: 60 24 07 17

Se alle fordele

FRAGT

Fragt kun 49 kr.
uanset antal



Opskriften på 'Det perfekte checkout'

- Så få steps som muligt
- Tydelig sikkerhed
- Tydelig support
- Vis hvilke kort du tager
- Vis hvordan de læser informationer på kortet
- Vælg korttype på dem
- Så lidt beslutninger som muligt
- NETS fremfor alt
- Fjern alt som er lige meget (kategorier osv.)
- Resumé af din ordre
- Dit eget design hele vejen



Eksempler fra webshops



1 Goods

€ 45,00

Bestellen

HOME OVER ONS CONTACT BETALINGEN VERZENDING NIEUWSBRIEF GESCHENKEN IN DE PERS

BESTELLEN

Vul de onderstaande velden in om uw aankoop te voltooien

[Hebt u al een account? Klik dan hier om in te loggen.](#)

1 FACTUURADRES

Voornaam*

Achternaam *

E-mailadres *

Telefoon *

Adres*

Land *

Plaats *

2 VERZENDING

Shipping

☐ Standard Shipping **€ 7,00**

Afhaling

☐ ter plaatse **€ 0,00**

3 BETALING

- ☐ Bancontact/MisterCash
- ☐ VISA
- ☐ Bank Transfer
- ☐ ING HomePay
- ☐ iDEAL
- ☐ Paypal
- ☐ MasterCard



CONTROLEER UW BESTELLING

Artikel	Aantal	Subtotaal
Vase Omaggio Rood Medium	1	€ 45,00
Subtotaal		€ 45,00
BTW		€ 7,81
Totaal		€ 45,00

Couponcode:

Coupon gebruiken

Opmerkingen



Kvalitativ test

- Giver dig en idé om folks følelser
- Få guld i bytte for en kop kaffe
- Stop med at lytte til mor, kæreste og venner
- Brugertest.nu



Kvantitativ test

- A/B splittest
- Start med de lavt hængende frugter
- Hvad skal testes? Brug din viden!



Værktøjer til test

- [Visualwebsiteoptimizer.com](https://visualwebsiteoptimizer.com)
- [Webshopindeks.dk](https://webshopindeks.dk)



Lavt hængende frugter

- Farven på din købsknap
- Størrelsen på kurven
- Knapperne i din købsproces



Flere gode tips, vedr. Brugervenlighed

- Efterlign de store
- Tænk i Apple
- Lad brugeren bestemme hvad tingene hedder
- Brug altid positivt ladet kommunikation



Opgaver til jer

- Fjern 5 elementer fra jeres side
- Gør købs-knappen grøn
- Gør købs-knappen dobbelt så stor
- Lav 'udlændingetesten'



Case #1

Navn: Helle Sæthre

Webadresse: besos.dk

Jeg er generelt ikke tilfreds med vores checkout, selv om vi har prøvet at simplificere den..... Shopify er svag for os i netop checkout (amerikansk templ.). Men har vi overset noget, der kan lette kundens checkout? Vi vil gerne have den ned på 1 side, men....?



Case #2

Navn: Mikkel Ussing-Kelstrup

Webadresse: Vvs-shoppen.dk



Case #3

Navn: Inger Simonsen

Webadresse: balletbutikken.dk

Jeg vil gerne have evt. ideer til at få en højere konverteringsrate.



Case #4

Navn: Torben Jæger

Webadresse: LoveBuyingShoes.dk

Vi har et scenarie med Magento løsning, hvor mange brugere har svært ved at få rabatkoden til at fungerer – nogle overser det og tror at vi trækker rabatten efter betaling. Desuden er vi bange for at vores one-step-checkout er for ”gnidret”



Case #5

Navn: Kirsten Mathiesen

Webadresse: hestenshelse.dk

Et af vores problemer er, at vi har produkter til både mennesker, heste og hunde og hedder Hestens Helse. Skal vi tage et nyt navn? Kan vi på nogen måde dele mere hensigtsmæssigt op i heste, hunde og mennesker?

Vi er også usikre på, om siden er logisk og let at finde rundt i for kunderne.



Case #6

Navn: Jan Jørgensen Netbutik: Www.absolut-gold.dk

Jeg vil sætte meget pris på hvis Casper kan bruge den som case, med fokus på den "tryggeste" perfekte check out. Ligesom jeg meget gerne vil have fokus på betalingsstrømmen og hvilke mekanismer, og forhindringer der kan være med kreditkort med krav om 3d secure. og hvornår det er rimeligt at forlange at kunden overfører betalingen konto til konto (jeg forestiller mig et max på 10.000,- på kreditkort). Envidere har jeg fået oplyst at det rene dankort ikke er omfattet af 3d secure og derfor vil jeg kunne komme i den situation at virksomheden har afsendt en guldbarre, hvorefter dankortet meldes stjålet, og banken tilbagefører beløbet, dermed har virksomheden tabt hele beløbet. Dette er ikke forretningsmæssigt forsvarligt og spørgsmålet er så, findes der en god løsning på sikkerhedsproblemet ? Jeg er ikke i tvivl om at, guldbarrene vil være søgt af kortsvindlere da guldbarrer er nemme at veksle til penge næsten uden tab.



Anbefalinger af bøger, websites mm.

Amino.dk

Henrik-bondtofte.dk

V4D5.net

'Sælg mere på Nettet' af Benjamin Gundgaard

'Don't make me think' af Steve Krug

'E-pusher' af Martin Thorborg



Spørgsmål på falderebet?



Find mig online!

- Mail@Casperblom.dk
- CasperBlom.dk



Tak for i dag 😊

