

Løbeturen starter på løbeshop.dk

Løbeshop.dk har eksisteret siden august 2005, og var i starten blot et tillæg til en fysisk butik, der grundlagdes i 1978. I 2007 blev de fysiske rammer for små, og siden da har onlinedelen stået på egne ben.

E-HANDELSPRISEN har talt med Rolf Andersen om at drive en succesfuld webshop.

Interesse og ekspertise

- Webshoppens fundament er ligeså meget interesse, som det er forretning. Vi er alle folk, der har arbejdet i branchen før, og vi er alle aktive indenfor uholdenhedssport på flere forskellige niveauer, fra motionsløbere til ekstremløbere.

- I starten gik det langsomt med trafikken på løbeshop.dk. Som med alt andet, skal man lige finde den rette vej, med markedsføringen osv. I 2007, da vi blev adskilt, tog webshoppen fart, og vi har siden gengældt med en helhjertet indsats på forretningsområdet.

Kalkuler og finanskriser

- Alle, der beskæftiger sig med nethandel, ved at Google har en kæmpe magt, hvad ens omsætning angår. Googles tjenester kan desværre også aflæses på udgifterne, men det er en kalkulation, man må gøre sig som webshop.

- Derudover er det tidens tendens, at folk nethandler mere. Starten på den udvikling løb vi ind i, da vi startede som webshop. Samtidig er vi ret prisfokuserede, udover at vi forsøger at levere det samme serviceniveau, eller højere, end det en fysisk butik kan tilbyde.

- Så den såkaldte finanskriser kommer ikke så ubelejligt for os, som for de gængse detailbutikker. Tidens tendenser taler positivt for os, og vi vil benytte chancen til at forbedre os.

Videnstunge salgsvarer

- Som online sælger af løbesko er der én enkelt begrænsning, nemlig, at man ikke kan foretage en løbestilsanalyse. Så vi anbefaler førstegangskøbere, at få lavet en ved en fysioterapeut, derefter kan vi over telefonen rådgive kunderne ganske godt.

- Vi er dog så heldige med løbesko, i forhold til andet sportsudstyr, at skoene genlanceres hvert år, blot med forbedringer og farver. For nogle modeller har det været tilfældet i helt op til 25 år. Så de fleste løbere ved præcis, hvilken model der passer dem, og køber den gentagende gange. Det gør det nemmere for os.

Aktive kunder og service

- Vi sidder til rådighed ved telefonerne i dagtimerne. Vi har derudover en brevkasse med løbeksperter tilknyttet, og de besvarer alle relaterede spørgsmål til løb. Vi får løbende mange forslag fra vores kunder og arbejder pt. på en chatfunktion.

- Vores kunder skal ikke føle, at de mangler service, blot fordi vi er en netbutik. Vi gemmer os ikke bag skærmen, men er tilstede for dem og deres ønsker.

E-HANDELSPRISEN siger tak for interviewet