

Shoesandfriends.com - skobutik med ambitioner

Shoesandfriends.com har kun lidt over et år på bagen med skosalg til kvinder, men de er kommet utroligt godt fra start og ambitionerne er vidtrækkende.

E-HANDELSPRISEN fik en snak med co-founder Peter Rasmussen om det at opstarte en succesfuld webbutik.

Købmandsskab & Google AdWords

- Vi har været i skobranchen i 15 år med en grossalg, men som webshop BtC har vi kun eksisteret lidt over et år. Vores målgruppe er kvinder fra 28 til 55 år.

- Vi har fra starten rådført os med et reklamebureau og selv om det har været en meget dyr proces, men fra dag ét ville vi have det optimale udgangspunkt.

- Vores webdesign var kun muligt i Flash, det blev vi fra starten rådet til ikke at gøre, da det ikke er optimalt med Google. 80% af vores eksponering går gennem Google, og en ny udvikling gør, at vores samarbejde med Google kan optimeres ca. 50 %, uden at gå på kompromis med designet.

Webshop versus gadebutik

- Det at have en webshop er helt fantastisk. Man kan sidde i baggrunden og forberede alt, uden fysisk at være i butikken.

- Vores site er opdateret hele tiden, så det er spændende for vores faste kunder. Kunden må aldrig tro vi er gået i stå - jeg sammenligner det lidt med en butik der ikke vasker vinduer.

- Nu har vi startet udsalg og via nyhedsbrevet kan vi se en umiddelbar reaktion - sætter man et klistermærke på en fysisk butik med udsalg, er folk generelt ligeglade med det.

- Noget andet jeg er glad for på webshoppen er, at produkterne ikke bliver forældet på samme måde som i en fysisk butik. Skoen i en webbutik står på hylden hele tiden, og det er en ny verden for os, at vi ikke længere skal pakke sæsonbetonede varer ned. Vores gennemsalg er langt højere end tidligere.

De internationale ambitioner

- Vores IT-plattform kan sagtens håndtere de udenlandske koder, og med det danske markeds størrelse i mente, vil vi gerne sælge til hele EU. Vi er pt. begyndt at oversætte siden til engelsk i første omgang, og hvis reaktionen er positiv så udvider vi med nationale lokalsprog.

- Vores to succesforudsætninger vil vi på ingen måde ændre på – design af shoppen og indkøbene. Vores skomærker afspejler den skandinaviske stil og smag og vi skal ikke ud og købe noget der f.eks. er et hit i Tyskland.

- Det er os der skal tilbyde markedet i resten af EU vores "skandinaviske udvalg" hvis det er muligt, gennem det udtryk som skandinaver godt kan lide, og generelt får meget ros for fra udlandet.

Finanskrise eller?

- Vi kan som sådan ikke mærke finanskrisen, for vi har ikke meget at sammenligne med. Vores vækstrate er 40% i de måneder vi kan begynde at sammenligne med, hvor andre siger man skal være glad hvis man har minus 10% - så det er vi meget glade for.

- Vi ser lyst på fremtiden og arbejder hårdt på at gøre shoesandfriends.com endnu bedre og større i årene der kommer.

E-HANDELSPRISEN siger tak til Peter for interviewet.

