

 Quick view | Læs artiklen på Finans.dk >



Plusbog har succes med at sælge hundredtusindvis af bøger til abonnenter, oplyser direktør Andreas Dirksen fra Plusbog.dk. Foto: Casper Dalhoff.

Danskerne vil have tandbørster, vin og sokker med pakkepost: Salg gennem abonnement vil eksplodere

ERHVERV - 09.07.2017 KL. 19:00

Abonnementssalg af alt fra barberblade og sokker til og bøger er en milliardforretning, som stjæler omsætning fra butikkerne. Og det er først lige begyndt.

JENS ERIK RASMUSSEN



Danskerne er vilde med at købe varer og tjenester i abonnementsform. Salget omfatter alt lige fra barberblade og sokker til vin og bøger, og tendensen har på få år udviklet sig til en omfattende milliardforretning, der udfordrer de traditionelle aktører i detailhandlen.

Og fænomenet er slet ikke foldet ud endnu, vurderer en trendforsker.

»Det kommer til at eksplodere de kommende år. Forbrugerne er enormt fikserede på tid, og de er i den grad parate til at abonnere på næsten hvad som helst. Det skal være nemt, bekvemt og spare tid, så de får overskud til familie, motion og oplevelser,« siger Louise Byg Kongsholm, trendforsker og direktør i konsulentvirksomheden PEJ-Gruppen.

Abonnementsordninger er nået et nyt niveau inden for nethandel, og det tiltrækker mange iværksættere. Da onlinebranchen for nylig var samlet for at uddele årets e-handelspriser, var tre ud af fem nominerede i kategorien bedste nye e-handelsvirksomhed selskaber med abonnement som omdrejningspunkt.

»Bekvemmelighed er et nøgleord for nethandel, og med abonnement kan kunden sikre sig, at de varer, man bruger igen og igen, automatisk leveres til døren eller postkassen,« siger Henrik Theil, kommunikationschef i FDIH, Foreningen for Dansk Internethandel.

Han tilføjer, at faste og loyale kunder bogstavelig talt kan være guld værd for onlineselskaberne. »Det er altid billigere at gennemføre salg nr. 2, og endnu bedre er det at have en stabil kundekreds,« siger Henrik Theil.

Abonnementer



1 ud af 13



1

Fra hundemad og skønhedspleje til sokker og måltidskasser

Snesevis af firmaer tilbyder varer og tjenester i abonnement. Mulighederne bliver flere og flere. Her er et udvalg.



Af: Finans

De mange abonnementsmodeller er en trussel mod de fysiske butikker, der mister omsætning, når kunderne bliver loyale nethandlende.

For nylig offentliggjorde dagligvaregiganten Coop Danmark et skuffende resultat, hvor indtjeningen var mere end halveret. Koncernen nævnte bl. a. det stigende salg af måltidskasser i abonnement som en del af forklaringen. Omsætningen for måltidsløsninger leveret til døren nærmer sig 1 mia. kr., og det udvikler sig hurtigt.

At sælge via abonnement er en effektiv forretningsmodel, når det rammer et behov. For at tiltrække nok kunder skal selskaberne mestre markedsføring på de sociale medier, havde de rigtige priser og give en oplevelse af merværdi.

»Abonnement bygger hegn om kunderne, og de er mindre tilbøjelige til at gå til konkurrenterne,« siger Mogens Bjerre, lektor på CBS med speciale i detailhandel og marketing.