



START WEBSHOP

EN GUIDE FRA SMARTWEB
START DIN WEBSHOP I DAG

INDHOLD

INTRODUKTION	01
WEBSHOP DESIGN	02
DOMÆNE NAVNE	03
E-MAILS	04
SSL (KRYPTERING)	05
HJEMMESIDE SYSTEM	06
WEBSHOP SYSTEM	07
- PRODUKTLISTER	07
- VAREKORT	09
- INDKØBSKURV	10
- KASSEN (CHECKOUT)	11
INTERNATIONALISERING	12
B2B WEBSHOP	13
INTEGRATIONER / APPS	14
ØKONOMISYSTEM	15
HANDELSBETINGELSER	16
CVR NUMMER	17

INTRODUKTION

**Hvad skal en webshop kunne?
Hvilke krav skal jeg stille, når jeg
vil starte en webshop?**

Start Webshop Guide gennemgår hvad du skal være opmærksom på, når du kigger på webshopsystemer til din første webshop. Vi gennemgår de vigtigste punkter, du skal være opmærksom på - de mere avancerede punkter gemmer vi til en anden guide. Denne guide kan - langt hen af vejen - benyttes uanset hvilket webshopsystem du påtænker at starte i.

Helt overordnet skal din webshop kunne de ting, der er beskrevet i denne guide. Vi gennemgår her de vigtigste punkter du skal kigge efter. Tilføj gerne dine egne punkter.

En webshop skal leve op til de behov du har - både når du skal starte webshoppens, men også på sigt. Lav en simpel liste med de ønsker du har nu, så du nemt kan tjekke om webshop systemet kan det, du har brug for fra start.

Hvis du ikke vil bruge tid på at tjekke det hele efter når du skal starte webshop, kan du oprette en [SmartWeb Webshop](#) på 2 minutter.

Den lever op til alle kravene listet her. Hvis du er i tvivl - eller har uddybende spørgsmål omkring webshop, så tag hellere end gerne kontakt til vores support, som står klar til at hjælpe dig.



Tip: Prøv webshopsystemet inden du beslutter dig. Så kan du se om det fungerer, som du ønsker det, inden du betaler for det.

WEBSHOP DESIGN

Det visuelle er meget vigtigt for din webshop. Det er vigtigt at du kan vælge et webshop design, som bygger på gode standarder. Det gør din webshop flot og brugervenlig.



Hvis du kan finde ud af at programmere, skal du huske at tjekke, hvilke muligheder systemet giver dig ift. webshop design.

Hos SmartWeb er vores filosofi at, at det skal være nemt at få et flot og unikt webshop design. Vi mener det er nemt, når du i virkeligheden selv kan lave dit webshop - uden hjælp fra programører eller designere.

Derfor er der i en SmartWeb webshop altid webshop design med og der er rigtig mange designs at vælge i mellem.

SmartWeb webshop designs er meget åbne og giver dig masser af fleksibilitet, så du kan få det til at se ud som du gerne vil.

Vi har lavet en særskilt guide, du kan bruge til dit webshop design:

[Guide: Sådan designer du din webshop](#)

I guiden går vi mere i dybden med, hvordan du opretter dit webshop design i SmartWeb.



Tip: Brug ikke for lang tid på webshop design, der ikke gør det nemmere for din kunde at handle.

DOMÆNE NAVNE

Et domæne navn er den hjemmesideadresse din webshop får.

Dette er ofte navnet på din webshop efterfulgt af **.dk**

Når din webshop bliver en stor succes er det sandsynligt, at du gerne vil sælge dine produkter i andre lande.

Derfor skal din webshop også kunne håndtere udenlandske domæne navne.

Derudover kan det være, at du har flere domæne navne til din webshop.

Eksempelvis:

www.minwebshop.dk

og

www.min-webshop.dk

Altså både med og uden bindestreg!

Du kan hurtigt få mange domæne navne og derfor skal du kunne administrere dem nemt:

- Købe dem nemt via din udbyder
- Administrere mange domæner

Du kan læse mere om hvordan du i SmartWeb kan håndtere domæne navne her:

[Domæne navne i SmartWeb](#)



Tip: Vælg en domæne navn uden specialtegn (æ, ø, å osv)

E-MAILS

Når du skal drive din webshop får du lynhurtigt brug for en firma e-mail til at yde kundeservice. Dette skal kunne håndteres lige så nemt som dine domæner.

Mange glemmer at tjekke om webshopudbyderen tilbyder e-mails. Hvis de ikke tilbyder dig e-mails, skal du "ud i byen" og købe e-mails et andet sted.

Det er lidt ærgerligt, at du skal et andet sted for at få en ordentlig e-mail til din webshop.



Tip: Brug en e-mail som matcher din webshops domæne. Det er mest professionelt.

SSL (KRYPTERING)

SSL er en forkortelse for *Secure Socket Layer*. Du behøver slet ikke huske hvad det står for. Det eneste du skal vide er, at det benyttes til at gøre din webshop mere sikker (trafikken på din webshop kan ikke læses af banditter).

Dette er ikke et juridisk krav (endnu), men det giver bedre resultater i søgemaskinerne, hvis du benytter SSL på din webshop. Og så er det jo også godt at øge sikkerheden.

Tjek om din webshopudbyder tilbyder dig gode muligheder for SSL. I den forbindelse skal du huske på, at der er forskel på SSL-certifikater - nogle er bedre end andre, så vurdér ikke kun ud fra prisen.

SSL certifikatet benyttes til at kryptere de data som kunden taster ind, når de besøger din webshop. Din webshop udbyder bør som standard kryptere al den data du taster ind i administrationen (bagved).

Betalingsvinduer er og skal altid være krypterede - ellers overholdes standarderne ikke.

Læs mere om hvordan du kan få SSL på din SmartWeb webshop:

[SmartWeb SSL](#)



Tip: Brug SSL på din webshop for bedre sikkerhed og højere placeringer på Google.

HJEMMESIDE SYSTEM

Du skal kunne oprette alm sider i din webshop. Dem skal du fx bruge til din kontaktside, betingelser, om OS OSV.

Kig også efter om der findes andre funktioner, du har behov for (blog, billedgalleri osv).

Hjemmesidesystem kaldes også ofte for CMS (Content Management System) og dækker over mulighederne for at oprette tekster, billeder, blog OSV.



Tip: Se på referencerne hos den webshopudbyder du undersøger og se om andre kunder har funktionerne.

WEBSHOP SYSTEM

PRODUKTLISTER

Når dine kunder besøger din webshop, skal de kunne vælge mellem de kategorier du har. Hvis du sælger tøj kunne det fx være: **herretøj**, **dametøj**, **sko**, **bukser** osv.

Når dine kunder vælger en produktkategori vises de produkter du sælger inden for den valgte kategori i "produktlister".

Det er vigtigt at din produktlister kan indeholde **tekst**, der beskriver hvilke produkter, der findes i kategorien, så Google og andre søgemaskiner kan finde dem.

Produktlisterne skal indlæses hurtigt, da både kunder og søgemaskiner sætter pris på hastighed.

Der er en del flere tekniske krav til produktlisterne - specielt vedr. søgemaskineoptimering. Disse vil jeg dog ikke gennemgå her.

PRODUKTLISTER SKAL

- Give et godt overblik
- Præsentere dine produktbilleder flot
- Vise normalpris/ rabat
- Indeholde "Køb" knapper
- Indeholde "Læs mere" knapper
- Give mulighed for valg variant (fx størrelser, farver mv)
- Have bladrefunktion (hvis der er mange produkter)

WEBSHOP SYSTEM

PRODUKTLISTER

Sortering

I en god produktliste skal kunden kunne sortere produkterne.

Eksempler på sorteringsmuligheder:

- Pris
- Titel (produktnavn)
- Nyeste produkter
- Anbefalet

Dygtige E-købmænd foreslår, hvilke produkter kunden skal købe, når de bladrer i en produktliste.

Disse anbefalinger kan være baseret på hvilke produkter du sælger flest af, dem du tjener mest på, sæsonbetonede varer eller noget helt fjerde. Anbefalede produkter bør komme øverst i din sortering, så flest kunder ser dem.

Filtrering

Det er en styrke at have et stort produktsortiment, men hvis kunderne får alt for mange produkter, de skal kigge i gennem, risikerer du, at de drukner i valgmuligheder.

Hvis du har mange produkter, kan det derfor være nødvendigt at give kunderne lidt hjælp til at filtrere produkter væk som ikke er interessante for kunden.

Et **varefilter** giver kunden mulighed for at klikke af, at de kun vil se produkter i:

- Udvalgte farver
- Bestemte størrelser
- Ønskede prisintervaller
- Osv



Tip: placeringen af varefilteret er meget vigtigt. Undersøgelser viser, at flest kunder ser og bruger varefilteret, når det er placeret lige ovenfor din produktliste.

WEBSHOP SYSTEM

VAREKORT

Når kunden navigerer rundt i dine produktlister, er det ofte deres primære ønske at finde frem til den rigtige vare. Produktlisterne kan dog ikke indeholde alle detaljerne.

Produktsiden (varekort) er den side, man kommer ind på for at se mere information om varen:

- Større og flere billeder
- Beskrivelser af varen
- Mulighed for at vælge andre størrelser, farver (varianter)
- Se tilkøbsmuligheder
- På lager/ ikke på lager
- Sociale medier integration mv
- Køb knap
- Føj til ønskeliste



Tip: Det er en god ide, at vise "Relaterede produkter" i bunden af de varekort, så kunden nemt kan se andre produkter, hvis det valgte produkt ikke var det helt rigtige.

WEBSHOP SYSTEM

INDKØBSKURV

Indkøbskurven er den side på din webshop, hvor kunden kan se hvilke produkter, de er ved at købe. Indkøbskurven kaldes også ofte for Cart.

Det skal din indkøbskurv kunne:

- Give et godt overblik
- Vise små billeder
- Linke til produkterne
- Vise momsbeløb
- Vise samlet pris inkl fragt
- Mulighed for rabatkode

Husk at tjekke om dit webshopsystem lever op til de danske krav for visning af priser i din indkøbskurv.

Foruden den "rigtige" indkøbskurv er der også ofte en mini indkøbskurv (minicart). Denne ses ofte som et lille ikon i øverste højre side af din webshop. Den giver som regel et resume af indkøbskurven; antal varer, total pris mv.

Mini indkøbskurv er god til at give kunden et overblik undervejs i shopping processen.



Tip: For nogle webshop er det bedst at sende kunden direkte til indkøbskurven, når de trykker "læg i kurv".

WEBSHOP SYSTEM

KASSEN (CHECKOUT)

Ligesom vi går til kassen i supermarkedet, går man også til "kassen" i en webshop for at betale.

Kassen er altså den side hvor din kunde indtaster sine kunde informationer, vælger leveringsmetode og betalingsmetode. Denne side kaldes også ofte for bestillingssiden og checkout.

Krav og funktioner til kassen er meget komplicerede - overordnet skal du kigge på følgende områder:

- Kassen (kundeinfo)
- Betaling
- Fragt



Tip: Spørg om kundens accept inden du opretter et login for dem eller tilmelder den dit nyhedsbrev.

INTERNATIONALISERING

Hvis du påtænker at sælge dine varer internationalt er der nogle centrale punkter du skal være opmærksom på.

Valuta og moms

Hvis du vil sælge dine produkter til flere lande er det vigtigt at din nye webshop kan håndtere flere valutaer og forskellige momszoner.



Tip: Tjek om dit webshopsystem også differentiere moms på fragt.

Sprog

Ikke alle har brug for at lave sin webshop på andre sprog end dansk, men det kan blive et behov på sigt.

Mange hostede webshopsystemer har svært ved at håndtere salg på flere markeder på en god måde. Hvis du skal sælge dine produkter på flere sprog skal du derfor være særligt opmærksom på dette.



Tip: Tjek priser og muligheder for sprogudvidelser uanset om du skal bruge det fra start.

B2B WEBSHOP

Hvis du vil sælge dine produkter engros / Business to Business er der nogle ting du skal være særligt opmærksom på.



Priser

Ofte har man brug for at give erhvervskunder andre priser end de alm kunder.

Derfor skal du kunne differentiere priserne.

Det vil sige at alm kunder (forbrugere) får vist en pris, mens dine erhvervskunder får vist en anden pris.

Produkter

Hvis du har behov for at skjule/ vise bestemte produkter i din webshop, skal du tjekke om du kan indstille dette for produkterne.

Login for at købe

Nogle B2B webshops ønsker at alle kunder er oprettet og logget ind inden man kan købe.

Derudover ønsker mange at priserne ikke fremgår før kunden er logget ind (priserne må kun ses af den rigtige kunde).

Betaling

Man benytter ofte faktura som betalingsmetode når det er en B2B webshop.



Tip: Tjek om man kan oprette erhvervskunder i webshoppen, så du kan styre deres priser og andre indstillinger særskilt.

INTEGRATIONER / APPS

Du får med stor sandsynlighed brug for at din webshop kan tale sammen med andre systemer eller at du kan udbygge den med flere funktioner på et senere tidspunkt. Dette kalder man integrationer eller apps.

Eksempelvis kunne du tænke dig at dit økonomisystem talte sammen med din webshop. For at få det til at fungere skal du bruge en app, der kobler de 2 systemer sammen.

Nogle apps er gratis mens andre koster penge.

Vigtige apps/ integrationer du skal kigge efter:

- Økonomi (fx Dinero, Billy og E-conomic)
- Fragt (PostDanmark, GLS, CoolRunner mv)
- Betaling (PayPal, Epay osv)



Tip: Hvis du bruger udenlandske webshopsystemer skal du tjekke efter at disse apps er tilgængelige.

ØKONOMISYSTEM

Hvornår skal jeg koble et økonomisystem sammen med min webshop?

Det skal du gøre, så snart det ikke længere kan betale sig at bogføre dine dine ordre manuelt!

Der skal ikke mange ordrer til før det ikke kan svare sig at gøre det manuelt længere.

Integrationer til webbaserede økonomisystemer koster ofte ikke særligt meget - de koster helt ned til 150-200 kr/ md og det beløb får du hurtigt brugt op i timer (uanset om du gør det selv eller du får revisoren til det). Det er ikke mange minutters bogføring man kan nå manuelt for 150kr i måneden.

Integrationer til større økonomisystemer er ofte lidt dyrere så der skal man lige holde omkostninger ved manuel bogføring op mod integrationsomkostningerne.

Udover at du slipper for dødenskedeligt og meningsløst dobbeltarbejde, der stjæler tid fra andre vigtige opgaver, vil dit regnskab være mere ajourført og det er et stort plus når man kigger på budgetter og økonomi.

HANDELSBETINGELSER

Dette punkt er ofte noget der volder problemer, men det er vigtigt at huske.

Hver virksomhed skal have sine egne betingelser, da der kan være specielle forhold gældende. Denne opgave varetages bedst af din advokat og vi kan kun anbefale dig at have styr på dette.

Hos SmartWeb har vi hjulpet dig godt på vej. Vi har i samarbejde med E-mærket lavet et sæt handelsbetingelser klar til dig, så du har mindre arbejde. Du skal selvfølgelig stadig tilrette, så det passer til din virksomhed.



Tip: Hvis din webshop er E-mærket kan du få hjælp til at lave dine handelsbetingelser rigtigt.

CVR NUMMER

Et CVR nummer er virksomhedens registreringsnummer (lignende det CPR nummer du selv har) og bruges når du køber og sælger dine varer - herunder til at holde styr på moms og skat.

Vi er faktisk rigtigt godt stillet i forhold til oprettelse af virksomheder i Danmark, da man nemt kan gøre det online.

Der findes en del forskellige virksomhedstyper. Hvilken virksomhedstype, du skal vælge afhænger lidt af virksomhedens formål / type.

De mest almindelige er:

- IS
- IVS (1 kr)
- APS (50.000 kr)
- AS (500.000 kr)
- Personligt selskab

Der er ikke en virksomhedstype, der altid er bedre end en anden, men der er forskellige fordele og ulemper ved dem allesammen. Man er derfor nødt til at kende mere til virksomheden og de planer der ligger bag, før man kan anbefale den ene fremfor den anden.



START WEBSHOP GUIDE

31. MAJ 2017

AF BOBBY THYGESEN, CO-FOUNDER - SMARTWEB