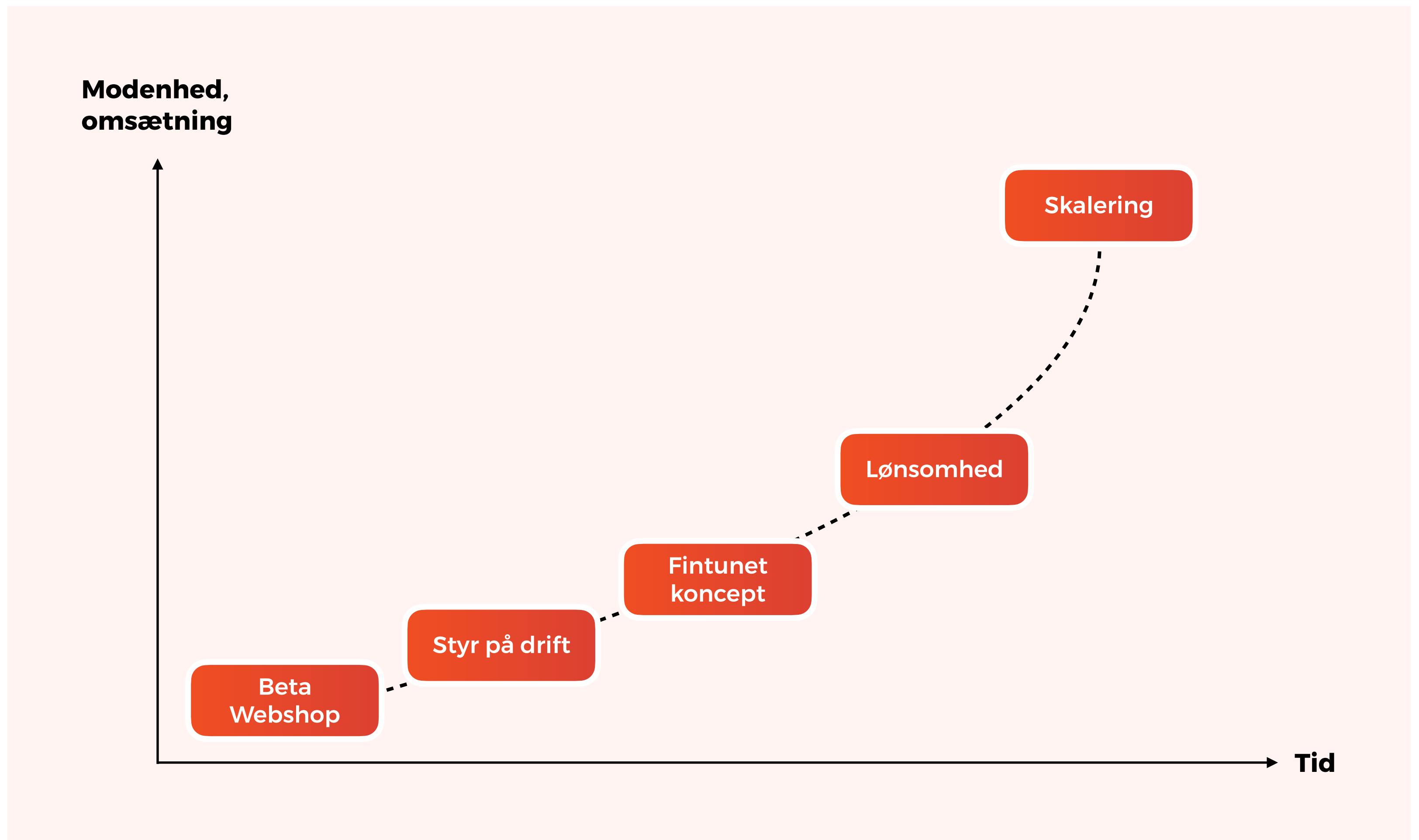


E-HANDEL MODENHEDSREJSE

Bemærk: Modellen er ikke tilsigtet at være udtømmende. Der er mange nuancer, der skal tages stilling til, men det vil være for overvældende at forsøge at beskrive alle fokus- og målepunkter på ét A4-ark.

Ved spørgsmål, kontakt Hannu Vangsgaard / hv@digitalacceleration.dk / +45 2968 4927



Trin	Beta webshop	Styr på drift	Fintune koncept	Lønsomhed	Skalering
Målsætning	Lancere betaversion af webshop med begrænset sortiment.	Gnidningsfrit flow fra ordreoptag til levering og retur.	Klar value proposition og sortiment.	Bæredygtig forretning.	Bæredygtig skalering af forretning.
Primær fokus	<ul style="list-style-type: none"> 80/20-tilgang 80%'s end-to-end ordreproces Reducering af scope Læring og fejlretning 	<ul style="list-style-type: none"> Købsoplevelse Robuste processer Automatisering Integration af systemer 	<ul style="list-style-type: none"> Value proposition Sortimentsbredde og -dybde Fragt- og returregler 	<ul style="list-style-type: none"> Customer acquisition costs (CAC) Ordrestørrelse Kunde livstidsværdi (CLV) Optimering af logistik 	<ul style="list-style-type: none"> Internationalisering, sortimentsudvidelse Marketingeffektivitet Skalere omsætning disproportionalt med organisation
Mål på	Basal ordreflow fungerer: <ul style="list-style-type: none"> Placering af ordre Betaling Pluk og levering Retur 	<ul style="list-style-type: none"> Fejlpluk/-leveringer Kundehenvendelser % af ordrer Kundetilfredshed, NPS 	<ul style="list-style-type: none"> Konverteringsrate Genkøbsrate Kundetilfredshed, NPS Anmeldelser (Trustpilot mv.) 	<ul style="list-style-type: none"> CLV ift. CAC Average order value Logistik-% (ift. oms) 	<ul style="list-style-type: none"> Return on marketing spend, ROMS/ROAS Løn%