



Retus

E-COMMERCE UDEN BEGRÆNSNINGER:

Sådan får du en løsning, der matcher dine ambitioner

Er du vokset ud af din e-handelsløsning?

Det er vigtigt at vælge en fleksibel løsning, som tager højde for ændringer i produkter, strategi og markedet. Kravene til en ordentlig platform bliver kun større og større, og selvom du har store ambitioner, er dit nuværende setup med stor sandsynlighed ikke gearet til fremtiden.

I denne guide dykker vi ned i de områder, du bør være opmærksom på og overveje, inden du vælger leverandør og udvikler din løsning.

Indhold

Er du vokset ud af din e-handelsløsning?	2
Vælg en løsning med fuld fleksibilitet og frihed	3
Byg et stærkt fundament	4
Data skal bo centralt.	5
Langsom hastighed koster	6
En kort opsummering	7
Retus	8

Vælg en løsning med fuld fleksibilitet og frihed

Når du vælger leverandør, er det afgørende, at de forstår løsningen. Det er vigtigt, at du undgår pistolsælgere, men i stedet taler med konsulenter, der faktisk forstår teknikken og forretningen og som formår at simplificere og kommunikere i et forståeligt sprog.

Leverandøren bør fungere som både arkitekt og håndværker på projektet. Det betyder, at dem som skal bygge løsningen også er med i dialogen, så du sikrer, at aftaler indgået også er aftaler overholdt, at det aftalte er den bedste løsning, og at den faktisk kan føres ud i virkeligheden. Dernæst er det fuldstændig grundlæggende, at du får en løsning med fuld fleksibilitet og frihed.

Behovet for nye features og funktioner vil ændre sig løbende og udvikle sig i takt med, at både vækst og ambitioner øges.

IT-løsninger må ikke begrænse virksomhedens strategi for fremtiden. Du skal være herre i eget hus og selv frit kunne vælge, hvilke funktioner du ønsker tilføjet til løsningen på den korte og den lange bane.

Når du vælger leverandør, bør du derfor:

- ikke vælge et eksternt firma med egen agenda, der frit kan prioritere dine opgaver
- sikre dig, at din løsning har prioritet ved leverandøren, og at DU altid kan omprioritere rækkefølgen på nye features
- benytte den rette sparringspartner, som kan hjælpe med den digitale strategi og udvikle løsningen
- vælge en leverandør, du har tillid til
- prioritere en leverandør, som melder klart ud, hvad de hjælper med, og evt. hvordan deres netværk kan hjælpe med de ting, de ikke selv dækker
- sørge for, at platformen kan håndtere den mængde data, der er behov for

Fleksibilitet sikrer, at retningen for løsningen altid kan ændres, og at du ikke er låst i dine valg – og det er grundlæggende, hvis du vil have mulighed for ekspansion.

Byg et stærkt fundament

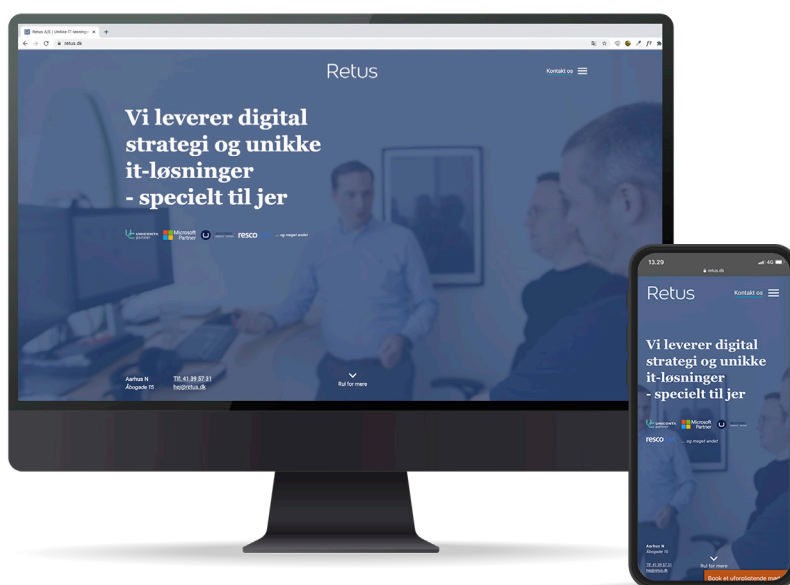
Løsningens fundament og arkitektur skal være stærkt og kunne håndtere fremtidens digitale strategi, inden I kender den. Bygger du en stor, solid løsning oven på et skrøbeligt fundament, vælter korthuset på et tidspunkt. Det er kun et spørgsmål om tid, og det kan blive både dyrt og tidskrævende at renovere fundamentet, når først I kører med 110 km/t. Du står muligvis allerede i denne situation og skal til at bygge forfra.

Da man som barn legede med klodser, lærte man hurtigt, at et spinkelt fundament ikke kunne bære det store hus, der blev bygget ovenpå. Du kan anskue din digitale løsning på samme måde, hvor det grundlæggende fundament skal kunne klikkes sammen med de bedste klodser – både nu og når I skal udvide. I har med andre ord friheden til at vælge

de bedste løsninger på markedet og integrere dem til din løsning (PIM, logistiksystemer, self-service portaler, BI osv).

På den måde sikrer du, at alle løsninger er integreret med resten af systemet, og du undgår dermed øer, som skal vedligeholdes manuelt, og hvor data ikke er up-to-date. Samtidig skal du sikre dig, at løsningen har en frontend, der er responsiv og virker på alle devices. Mobile first er efterhånden old news, men ikke desto mindre har det aldrig været vigtigere.

Med et godt fundament kan købsoplevelsen tilpasses mobil og fremtidens mobile betalingsformer – og de allerbedste løsninger i dag er dem, som giver den samme oplevelse, uanset hvordan du tilgår løsningen.



Data skal bo centralt

Det skal være nemt at redigere og vedligeholde alt data, om det så er web-content, produktdata, metadata, billeder osv.

Når data vedligeholdes ét sted, bliver det lettere og hurtigere at foretage ændringer – både små rettelser, men især ved større ændringer på mange varelinjer

på én gang er det essentielt, at det kan gøres centralt.

Dermed undgår du også, at data ligger dobbelt og i værste fald skal vedligeholdes manuelt, og sikrer i stedet, at løsningen automatisk opdaterer data på alle interfaces.



Langsom hastighed koster

Hastigheden på din e-handelsløsning skal være i top. Langsomme load-tider går ud over brugeroplevelsen, og i værste fald er konsekvensen mistede kunder og omsætning. Samtidig skal hastigheden mellem de forskellige delsystemer også være i top.

Undgå derfor en tung løsning, som "suger" brugerens mobildata og fokusér i stedet på at optimere din e-commerce, så den er hurtig og brugervenlig.

Vores anbefaling er, at løsningen hostes i skyen, altså via cloud hosting. Fordelene ved hosting i skyen er:

- øget stabilitet og failover-håndtering
- priser som bedre matcher ens behov
- bedre skaleringsmuligheder
- at de er teknologisk foran i forhold til sikkerhed og opdateringer
- mulighed for geografisk skalering uden at købe nyt hosting-setup i udlandet
- at de oftest har en grønnere profil, fordi store datacentre bedre kan optimere klimaindsatsen.

Samtidig kan I på få sekunder skrue op, når antallet af besøgende stiger markant, eksempelvis når der køres store kampagner.

De store cloudhosting-udbydere tilbyder også CDN, hvilket er ideelt til at give kunderne en oplevelse af hastighed, da det indhold der skal indlæses på deres device, leveres af en geografisk nært placeret server.

Anvendelsen af eksterne servere og netværk kan også være lig med besparelser, fordi du nemt og hurtigt kan skalere, når der er pres på løsningen, og ikke være bundet af de begrænsninger, der kan være forbundet ved fysisk at have egne servere stående. Oveni dette kommer, at du med et skifte til cloud hosting også kan skifte investeringer fra capex til opex og dermed opleve en fordel i regnskabsmæssig sammenhæng.

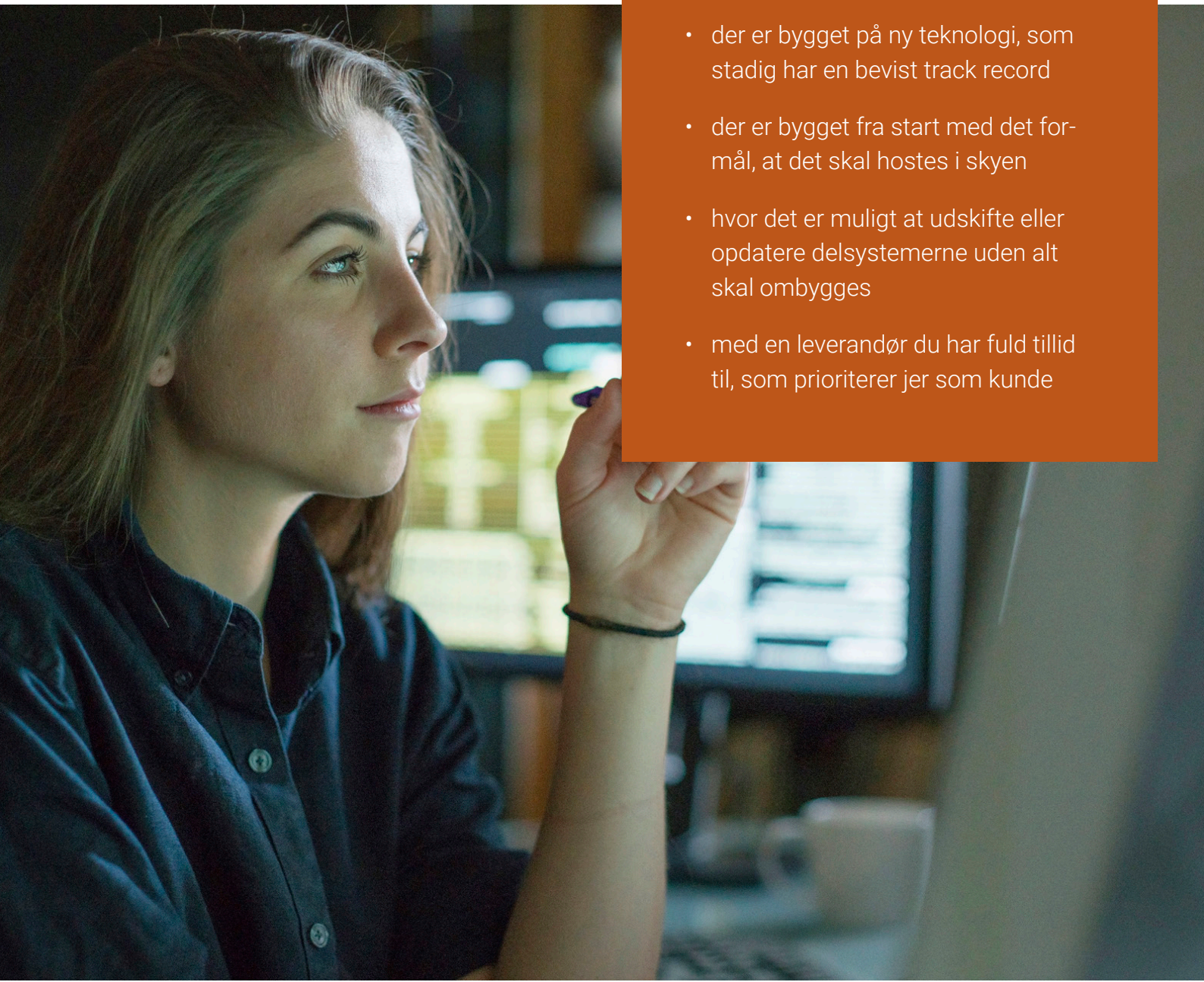
Samarbejder du med en ekstern leverandør, er det vigtigt, at den serverplads du lejer, "ejes" af dig eller din virksomhed og ikke din leverandør. Dermed sikrer du, at du har den fulde kontrol og til enhver tid kan skifte din leverandør ud.

En kort opsummering

Der er mange andre ting, du skal være opmærksom på, når du vælger IT-leverandør. I det ovenstående har vi fremhævet nogle af de ting, vi mener er særligt vigtige, når der skal træffes beslutninger. Her er en kort opsummering af vores konklusioner.

Vælg en løsning:

- der er åbent og kan integreres fuldt ud med andre systemer
- hvor det er muligt at bygge videre og ekspandere
- der er bygget på ny teknologi, som stadig har en bevist track record
- der er bygget fra start med det formål, at det skal hostes i skyen
- hvor det er muligt at udskifte eller opdatere delsystemerne uden alt skal ombygges
- med en leverandør du har fuld tillid til, som prioriterer jer som kunde



Retus

Et tæt samarbejde og en stærk relation er det bedste grundlag for succesfulde projekter. Hvis du vil have en e-commerce-løsning, der matcher dine ambitioner, skal du finde en fast leverandør, som kan bygge den løsning, der passer perfekt til de udfordringer, behov og ambitioner, I har.

De bedste løsninger sker i spændingsfeltet mellem indgående kendskab til virksomheden, domænet, produktet og den digitale og strategiske viden.

Retus er et konsulenthus, der leverer digital strategi og unikke e-handelsplatforme og skræddersyede løsninger til retailbranchen.

Med afsæt i en bred vifte af ekspertise udvikler vi totalløsninger inden for moderne ERP-systemer, e-commerce, PIM-systemer, self-service portaler, point of sale (POS) og business intelligence.

www.retus.dk
hej@retus.dk
+45 41 39 57 31