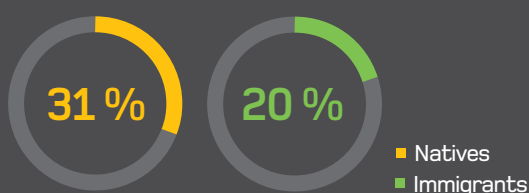


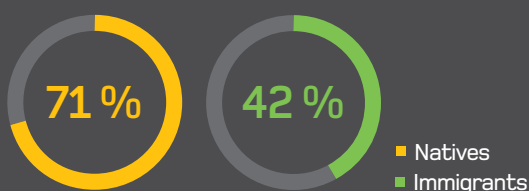
# Digital Natives –synlighet, søk og kjøp

Natives er kunder under 30 år og Immigrants alle over 30 år. Natives kommer til å forme fremtidens kundekrav og vi har sett på deres kjøpsadferd.

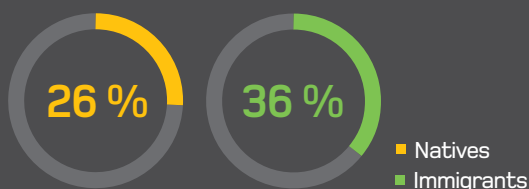
## FAKTA OM NATIVES



Handler fysiske varer på nett en eller flere ganger per måned



Påvirkes av andres rating/anmeldelse/bedømming av produkter

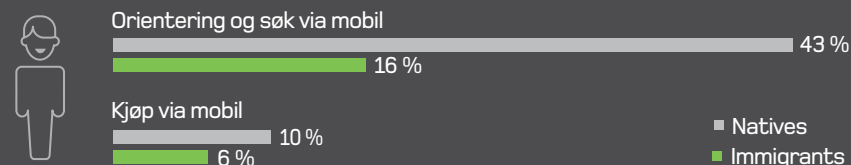
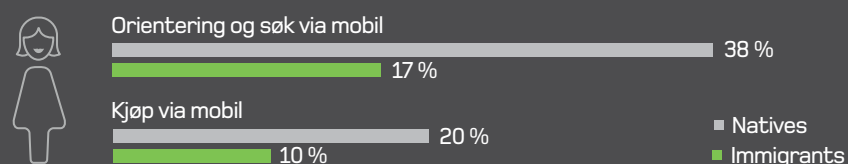


Viktig at nettbutikk er norsk

## IMPULSKJØP



## NATIVES DRIVER UTVIKLINGEN PÅ MOBIL



## Hvorfor g gjennomfører du ikke kjøpet på mobil?

- 
1. For liten skjerm
  2. Betaling
  3. Dårlig filtrering /søk

**!** Godt tilpassede mobilsider er og kommer fremover til å bli en enda viktigere suksessfaktor

## FINNER NYE NETTBUTIKKER

- 
- Anbefaling venner/kjente
- 
- 
- Google/søkemotor
- 
- 
- Annonser i avis/nettavis
- 
- 
- SoMe

## LOJALITET

**71 %**

handler gjerne igjen i samme nettbutikk når de opplever:

1. Gode tilbud
2. Har tillit til nettbutikk
3. Enkelt og handle
4. Rask levering



## HVA BETYR DETTE FOR DIN NETTBUTIKK?

---

### Synlighet, søk og kjøp

Natives bygger digitale relasjoner og nettverk. Disse påvirker hva og hvor de handler. De møter nye venner digitalt over landegrensene som de deler informasjon og kommuniserer med. De påvirkes av andres meninger om produkter, bedømming og rating. For å nå Natives er det viktigere å bygge relasjoner enn å reklamere. For å nå Natives bør nettbutikkene ha en digital tilstedeværelse i flere kanaler. Natives handler oftere på nett enn Immigrants, men de har mindre fokus på at nettbutikk er norsk, så vær forberedt på å møte sterkere

konkurransen fra utenlandske nettbutikker fremover. Dette gir også mulighet til å ekspandere til nye markeder.

### Mobil

Mobilen er viktigere for både søk og kjøp og nettsidene må tilpasses liten skjerm. Natives velger fort en annen nettbutikk om de ikke finner din via mobil eller om det blir for komplisert å gjennomføre ett kjøp. Det er viktig at de opplever at det er enkelt å søke og orientere seg via mobil. De må kunne gjennomføre kjøp enkelt, raskt og smidig når de har funnet det de ønsker kjøpe.



## TIPS OG RÅD

---

### Kjøpsopplevelse

- Bygg digitale relasjoner med kundene og få dine eksisterende kunder til å være ambassadører for deg
- Gjør det enkelt å rate, bedømme og dele med andre
- Trigg impuls kjøp når de er i din butikk ved hjelp av anbefalinger og tilbud
- Skap tillit og sørg for å ha en enkel kjøpsprosess for å få gjenkjøp

### Mobil

- Test dine mobilsider og sørg for at det er enkelt å finne varer og gjennomføre kjøp med få steg
- Fokuser på bra søk og filtreringsmuligheter for å øke brukervennligheten
- Tilpass innholdet til skjermen
- Hold deg ajour med ny teknologi som forenkler og skaper en mer engasjerende kjøpsopplevelse



## FØLG OSS

---



Bring Norge



@bring\_ehandel



Bring Ecommerce



bring.no/netthandel