



IdeFA Gruppen er etableret øverst i FME-bygningen. Herfra er Flemming og Søren klar til at rykke ud med kort varsel til kunderne.

# E-handel på den lette måde

## Af Knud Erik Pedersen

Alle er klar over, at E-handel er en nem måde at holde åbent 24 timer i døgnet og skaffe en udvidet kundekreds.

Der er blot ikke så mange, der gør det. Og hvorfor ikke? Det er for besværligt, mener mange butiksejere.

Nu bliver E-handel lettere. En mail eller et telefonopkald rækker.

IdeFA Gruppen, der er hjemmehørende i Frederikshavn, tilbyder FREDERIKS medlemmer en særlig billig, let og effektiv løsning.

- Vi hjælper med at oprette firmaets E-handel, og det bliver tilpasset det enkelte firmas behov og ønsker. Og opdateringsgaranti er en selvfølge, fortæller Søren Guldbæk Olsen og Flemming Bonkegaard fra IdeFA Gruppen. Der er to løsninger: "Gør det Selv-løsningen", hvor firmaet hjælpes i gang og opdaterer selv,

eller "IdeFA Gør det for Dig-løsningen".

Til begge løsninger kan naturligvis knyttes en serviceordning, der aftales med IdeFA Gruppen.

## Fire butikker godt i gang

Fire af FREDERIKS medlemmer har allerede taget springet. Det er Agaven, Helsekosten og Chocolate Graphics, der har valgt løsningen, hvor IdeFA Gruppen varetager vedligehold af deres E-handel. Lædermagasinet har kørt E-handel i omkring halvandet år, og Lars Hansen klarer selv opdateringerne.

## Laila Rosenkilde fra Agaven på Hjørringvej:

- På denne måde kan vi tilbyde kunderne noget ekstra. Vi kan løbende udvælge tilbud, der er sæsontilpassede. Kunden sidder hjemme og vælger varen. Vi pakker og sender. Det er da nemt.

## Brita Brogaard, Helsekosten i Søndergade:

- Især vore norske kunder vil få



- Jeg har haft E-handel i halvandet års tid, men tilbuddet jeg fik fra IdeFA Gruppen, var bedre end mit daværende, så jeg skiftede, fortæller Lars Hansen, Lædermagasinet.

stor glæde af vores E-handel. Fordelen med aftalen med IdeFA Gruppen er, at der er 24 timers opdateringsgaranti af nyheder. Jeg kan koncentrere mig om de kunder, der kommer i butikken.

## Lars Hansen fra Lædermagasinet:

- Jeg kan mærke en øget interesse for min butik og mit vareudbud. Jeg udvælger nogle specielle tilbud og lægger dem ud på nettet. At E-handel ikke har nogen grænser, kan jeg se af, at de fleste af mine E-handel kunder er fra Sjælland.

## E-handel steg med 40 procent på et år

Internettet giver forbrugerne mulighed for at handle, når det passer dem bedst, og danskerne har stor glæde af den fleksibilitet, det giver. E-handelen griber mere og mere om sig. Alene fra 2005 til 2006 steg E-handelen med 40 procent.

Den stigende interesse betyder også, at E-handel har fået en central placering på FREDERIK's nye hjemmeside: [www.frederik.nu](http://www.frederik.nu). Her kan FREDERIK's medlemmer logge sig ind og læse meget mere om E-handel.



I Helsekosten fortæller Flemming om E-handel til Brita Brogaard og Poul Beck. - Især vore norske kunder vil få stor glæde af vores E-handel, mener Brita Brogaard.



Agavens ejer, Laila Rosenkilde, har servicebesøg af Flemming. Om kort tid åbner Agaven for E-handel.