

# E-handel Express

## Östman Optik Casestudie

**Östman Optik ble etablert i 1986 og eies av Emil Holmgren.**

**Antall ansatte:** 10

**Sted:** Umeå, Sverige

**E-handel Express:** [www.shop.ostmanoptik.se/](http://www.shop.ostmanoptik.se/)

**Dato live:** 3. Juni 2020



### Bakgrunn

Östman Optik hadde behov for å holde seg konkurransedyktig i et marked i endring. Andre butikker i samme region hadde allerede kommet i gang med e-handel, i tillegg til at store kjeder åpnet butikker i nærheten. Östman Optik vurderte flere løsninger for e-handel men fant ut at det enten ble svært kostbart eller for ressurskrevende å vedlikeholde, noe som ikke passet sammen med en travel hverdag i butikken. E-handel Express ble derfor den perfekte løsningen.

### Implementeringen

Hele prosessen med å få på plass e-handel til butikkens hjemmeside tok 5 uker. Inkludert i prosessen var prising av varer for salg på nett og benchmarking mot konkurrenter for å sikre en attraktiv pris. En kampanje ble kjørt i sosiale medier (Facebook og Instagram) for å markedsføre muligheten til å handle på nett. I tillegg ble SMS sendt til alle kunder som er 60+ for å sikre spredning av budskapet.

”Vi hadde behov for e-handel av konkurransemessige årsaker. Vi har kunder som ville ha handlet på nett fra andre butikker. Alle andre butikker i regionen har løsninger for e-handel og vi ville vært den eneste uten!”

**Emil Holmgren, Eier**  
**Östman Optik**



### Resultatet

I løpet av de første 6 måneder:

- Stor økning i online salg. I dag over 20.000 per måned
- En stor del av handelen på nett gjøres av kunder utenfor butikkens tradisjonelle geografiske område
- Høyere ranking på Google, e-handelen har gitt tusenvis av ekstra søkevisninger per måned

**OCUCO**

Vil du vite mer om  
**E-handel Express?**

**Få mer informasjon**

[NORDICSALES@OCUCO.COM](mailto:NORDICSALES@OCUCO.COM)