

Bakgrunnen for den nyskapende ideen

Regionen Nordhordland består fortsatt av en mengde små og mellomstore bedrifter, som oss selv, og vi alle kan nok allerede oppleve en kamp om kronene fra innbyggerne i regionen. Salg og kjøp på internett har blitt et område vi stadig ser en økning i handelslekkasjen fra tradisjonelle butikker og varetilbydere i regionen og til spesialiserte nettbutikker. Det å starte sin egen nettbutikk for å tilby et bredere publikum sine varer byr gjerne på en del utfordringer for mindre bedrifter. Utfordringer vi umiddelbart tenkte på var for eksempel:

1. Hva koster det å sette opp en nettbutikk?
2. Hvordan forstå seg på teknologien for å ivareta en nettbutikk?
3. Hva koster det å drifte en nettbutikk?
4. Hvordan markedsføre seg på internett?
5. Hva koster det å markedsføre seg på internett – behov for hvor store budsjett?
6. Hva kan vi forvente tilbake i økt omsetning?

Vi ønsket å lage en nettbutikk som et supplement til dagens drift. Vi ønsket et nytt vindu å vise seg frem i for få en ny kanal å tilby våre varer og tjenester. Vi ønsker å snu handelslekkasjen *fra* regionen og *til* regionen ved å kunne tilby også nye kunder fra andre steder i landet å handle hos oss.

I denne prosessen knyttet vi til oss Halvard Gjerdbakken, som tidligere har jobbet innenfor bank og finans, men som etterhvert også har opparbeidet seg betydelig kompetanse generelt innenfor salg, markedsføring på internett og salg over internett.

Etter noen runder med diskusjoner på ovennevnte 6 spørsmål fant vi ut:

1. Det vil koste fra kroner 50.000,- og oppover å få satt opp en ok nettbutikk som er brukervennlig nok til å kunne ivareta og vedlikeholde den selv.
2. Det bør brukes «drag en drop» teknologi, som gjør det enkelt å sette inn priser og bilder av nye varer og fjerne gamle. Dette krever litt mer enn de helt billige løsningene. Videre måtte teknologien basere seg på «mobile first»- prinsippet, siden snart 80% av surfing på nett foregår fra håndholdte enheter.
3. Det å ta imot bestillinger er enkelt. Det kommer en mail og kunden ønsker enten varen tilsendt eller kommer selv og henter den i butikk/utsalgssted. Internett-salget kan gjøres klart eller sendes i tidspunkter det gjerne ellers er stille i butikk/utsalgssted. Det blir derfor i liten grad en ekstra-kostnad drifte en nettbutikk i økt arbeidsmengde.
4. I dag må man være særs klok for å finne kundene på nettet. Man må være SEO (søkemotoroptimalisert), ha de riktige ordene i Google både betalt og organisk. Man må kunne gjøre riktig og god annonsering på Google, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn etc. Her er det enorme muligheter for den som er kreativ og bruker pengene riktig da det er vannvittige segmenteringsmuligheter nesten i alle sosiale medier som tilbyr annonsering. Videre er det viktig å ha en god og levende Facebookside med informasjon, evt en nettside. Mange sper på med videoer på Vimeo og Youtube og har gjerne en blogg i tillegg for å kunne optimalisere markedsføringen mot de forskjellige kjøpegruppene.
5. Her må det jobbes etter prinsippet å skaffe best mulig ROI (return of investment) men, det er nok slik at man må forvente å kanskje bruke en del arbeidsinnsats hver dag og betydelige markedsmidler for å oppnå rask effekt. Gjerner 50.000kr pr. mnd. i en oppstartsperiode.
6. Det er selvfølgelig alltid vanskelig å predikere, men antagelsen er at man vil oppnå en betydelig økt omsetning ved å sette i gang med ovenstående.

Vi følte allikevel det var store investeringer om måtte tas ved oppstart og ikke minst store midler som trengtes for å ivareta markedsføringen. Det ble også foreslått et bredere produktspekter enn det vi tilbyr i dag. Det ble drodlet om å gå sammen flere bedrifter «på huset» om en felles nettbutikk som vi fikk en ekspert til å vedlikeholde. Det var da plutselig en **nyskapende** ide så dagens:



ÅPNINGSTIDER:

ALLE DAGER - DØGNÅPENT

NH Senter (NORDHORDLAND SENTER)

Vi ønsker å sette opp et felles virtuelt kjøpesenter for alle i regionen som driver en form for salg som også evner seg som salg over internett. Fordelen med dette er at vi kan tilby:

- **Gratis oppstart av nettbutikk til alle i regionen som ønsker seg et «lokale» å stille ut og selge sine varer i det nye senteret.**
- **Senterleder - Felles ansvarlig for markedsaktiviteter, vedlikehold og support til alle butikker/utsalg.**
- **Felles markedsføring for hele Nordhordland Senter på internett, som vil være meget besparende for våre medlems-butikker.**

Det vi ser for oss å kunne leve på er en fast %-vis sats av den omsetningen man tilfører hver av medlems-butikkene i senteret. F.eks. 15% av omsetningen. Uten oppstartskostnad eller annen form for økte kostnader vil dette være en meget rimelig måte å skaffe ekstra omsetning til nesten absolutt alle butikker og utsalgssteder i regionen. Det er eneste markedsføringsbidraget inn til Senterleder som han bruker i videre annonsering på nettet som er den oppstarts/løpende-kostnaden man får. Der foreslås en kostnad på 1.000kr pr. mnd. (12.000kr i året) for en gjennomsnittlig bedrift med et passende antall varer i butikken sin.

Vi tror vi relativt raskt vil kunne få 50 butikker inn i nye Nordhordland Senter, noe som igjen vil føre til sterk markedsføring og omsetning og dertil enda flere medlemmer. Vi føler dette virkelig kan bli det neste STORE løftet for butikker og utsalgssteder i regionen.

GJENNOMFØRING

Vi har gått en runde til utviklere i Norge, og har dessverre sett at de fleste vil kreve over 1.000.000,- NOK for å programmere opp et fullverdig godt kjøpesenter slik vi har skissert for de. Men, vi fant et firma, 913 322 932 Betaphysical As, som allerede har utviklet koden for en nettside/app som med noen modifikasjoner og litt programmering vil kunne bygge et kjøpesenter akkurat slik vi har skissert, for en relativt overkommelig oppstarts-kostand. For et sted mellom 100.000,- og 200.000,- vil vi kunne få levert ønsket produkt. Det som er «bakdelen» med en så billig oppstartskostnad er at de vi ha en liten %-andel i løpende omsetning i Nordhordland Senter pluss i utg pkt selv eie koden til kjøpesenterets oppbygning dersom noen ønsker å benytte konseptet i andre steder i Norge. Etter en tids forhandlinger har man nå allikevel endt ned på en modell med 50/50 eierskap i «kjøpesenter-koden» ved ferdigstilling. Det er for oss en vinn-vinn situasjon. Proffer i faget tror på ideen og ønsker å gjøre dette – IKKE bare for å fakturere timer. Det er skrevet en avtale vedr dette.

For å vise deler av koden som Nordhordland Senter skal bygges på kan man se på www.champ.io. Utviklerne driver også www.good-morning.no som har en imponerende rekke av klienter i porteføljen. Det stod faktisk et lite stykke om Champ i Dagens Næringsliv for en uke siden:

<http://www.dn.no/dnaktiv/2015/10/24/1224/Delingskonomi/champ-skal-bli-treningens-uber-og-airbnb>

Vi ønsker støtte til størst mulig del av investeringen, men søker nå om 50.000,- for å få kjøpt eierskap og laget et kjøpesenter som kan tas i bruk som skissert.

OPPSTART

Vi håper på å åpne Nordhordland Senter allerede i 1. kvartal dersom vi får tildelt midler av Næringsfondet.

For spørsmål til søknaden mail halvard@trykkservice.no eller mob 91 000 333.

For Trykkservice As

Kenneth Sture