

Singles' Day

ÞRIÐJUDAGUR 10. NÓVEMBER 2020

Kynningin: Nola, Penninn



Brynja Dan er konan sem kynnti Singles' Day til sögunnar á Íslandi en verkefnið hefur stækkað með hverju ári og eru nú um 200 fyrirtæki sem taka þátt. MYND/ALDÍS PÁLS

Tilvalið tækifæri til að klára jólagjafirnar í rólegheitum

Á miðnætti gefst Íslendingum kostur á að gera góð kaup þegar Singles' Day skellur á en það er einn stærsti netverslunardagur ársins. Brynja Dan er konan sem kynnti daginn fyrir Íslendingum og hún hvetur fólk til að nýta vettvanginn til að byrja á og jafnvel klára jólagjafainnkaupin. ➔2



20%
AFSLÁTTUR
af flestum vörumerkjum

11/11/20

d DIMM

Gildir aðeins á www.dimm.is



Kostir netverslana

Það er óhætt að fullyrða að netverslun hafi aldrei komið sér jafn vel og undanfarna mánuði.

Það eru ýmsir kostir sem fylgja því að versla á netinu. Helsti kosturinn liggur auðvitað í þægindunum. Nú þarf ekki að fara úr húsi eða hafa sig til, það er einfaldlega hægt að opna tölvuna eða símann. Þetta sparar því bæði tíma og fyrirhöfn og gefst fólki kostur á að versla hvenær sem er sólarhrings.

Þá er auðvelt að gera verðsamanburð á vörum og þannig fá betri kjör. Á mörgum stöðum er svo hægt að versla beint við fyrirtæki eða framleiðanda sem gerir kaupin oft hagstæðari, enda ekki þriðji aðili á milli. Einnig sparast peningur þar sem ekki þarf að eyða peningum í eldsneyti eða stöðumæli.

Vefverslanir eru nú margar hverjar orðnar svo góðar að auðvelt er að leita eftir nákvæmlega því sem óskað er eftir og hægt er að velja á milli fjölda vara. Vefverslanir eru enn fremur oft með meiri birgðir svo það geta verið meiri líkur á að finna vörur í ákveðinni stærð, lit eða út frá öðrum eiginleikum. Ef varan er ekki til stendur oftast en ekki til boða að panta fyrir fram og fá þá tilkynningu um leið og varan er komin á ný.

Margir kannast við að eyða meiri peningum en áætlað var í verslunarferðum. Á netinu er auðveldara að sjá til þess að það gerist ekki auk þess sem meiri líkur eru á að þú kaupir bara nákvæmlega það sem sóst er eftir, en freistist ekki til að kaupa eitthvað í staðinn. Þannig stjórnaast kaupin ekki af því vörurvali sem er í tiltekinni verslun, heldur ræður neytandinn för.

Eitt af því sem kemur sér afar vel við að versla á netinu er þegar kaupa þarf gjafir. Það hefur aldrei verið einfaldara að kaupa gjafir og láta senda þær beint á viðkomandi, sama hvar viðkomandi er staddur í veröldinni. Margar verslanir bjóða upp á innpökkun svo að það er kjörið að nýta tækifærið og klára



Einfalt er að gera verðsamanburð.

» Margir kannast við að eyða meiri peningum en áætlað var í verslunarferðum.

dæmið alveg á netinu. Tækifæris dagar á borð við mæðra-, feðra-, konu- og bóndadag geta því orðið minni höfuðverkur.

Umsagnir frá kaupendum verða sífellt algengari á ýmsum síðum og kemur það sér afar vel fyrir neytendum sem fá þá aukid svigrúm til þess að taka upplýstari ákvarðanir.

Eitt af því sem getur tekið á taugarnar við hefðbundnar verslunarferðir er mannmergð, og á það ekki síst við í aðdraganda hátíða. Það getur verið mjög streituvaldandi að biða í löngum röðum og getur ýtt undir fljótfærismistök þegar fólk vill ekkert heitar en að komast í burtu frá hávaðanum. Þá getur starfsfólk verslana oft haft áhrif á það sem keypt er en flestir þekkja sölufólkið sem reynir oftast en ekki eftir fremsta megni að sannfæra fólk um að kaupa ákveðnar vörur og oft lætur fólk undan.

Þessi vandamál eru úr sögunni þegar verslað er á netinu og hægt er að klára innkaupin uppi í rúmi, í náttfötum og notalegheitum. Það er því um að gera að nýta 11.11. til að byrja jólagjafaunderbúninginn og þannig draga úr stressinu sem vill fylgja jólagjafakaupum og spara tíma jafnt sem peninga.



Það er þægilegt að versla heima. Anna Björg stjórnar hópnum Verslun á netinu á Facebook. „Frá því að grúppan var stofnuð er helsta breytingin sú að það er orðið miklu öruggara að versla á netinu en áður.“ FRÉTTABLAÐIÐ/GETTY

Meira öryggi en áður

Anna Björg Kristinsdóttir er einn stjórnenda Facebook-hópsins Verslun á netinu. Hún segir þægilegt að versla á netinu og að það hafi aldrei verið öruggara en nú.

Sigríður Inga Sigurðardóttir
sigriduringa@frettabladid.is



Hátt í fjörutíu þúsund manns eru í Facebook-hópnum Verslun á netinu. „Vinkona mín, Agnes Reynisdóttir, stofnaði þennan hóp í árdaga Facebook og það bætast sífellt fleiri í hópinn. Við verslum báðar mikið á netinu og viljum stuðla að því að fólk geti verslað á öruggan máta og skipst á ráðum, bæði hvað ber að varast og hvar er gott að versla. Frá því að grúppan var stofnuð er helsta breytingin sú að það er orðið miklu öruggara að versla á netinu en áður. Flest kortafyrirtæki bjóða upp á öruggan greiðslumáta, auk þess sem Pay-Pal er komið til sögunnar. Svo hafa aldrei verið til fleiri netverslanir og það er líka orðið auðveldara að setja á stofn netverslun,“ segir Anna Björg.

Í hópnum er að finna lista yfir hvað gott er að hafa í huga þegar ný netverslun er skoðuð og mælir Anna Björg með að skoða hann. „Það er alltaf gott að athuga hvort verslunin er á samfélagsmiðlum en flestar lögmætar verslanir eru með einhvers konar fyrirtækja-aðgang með myndum og helstu upplýsingum. Ef ekki er gefið upp heimilisfang eða upplýsingar um hvernig hægt er að ná sambandi við viðkomandi verslun er það til dæmis merki um plat. Ég mæli með að skoða einkunnagjöf frá öðrum notendum og skoða vel alla þjónustuskilmála. Þeim mun ítarlegri sem þeir eru, því betra. Ef eitthvað er of gott til að vera satt, er það oftast raunin. Það getur margborgað sig að leggjast í rannsóknarvinnu þegar verslað er á nýrri síðu, til að vera viss um að hún sé til í raun og veru áður en maður tekur upp greiðslukortið. Best er að nota öruggan greiðslumáta með korti, ekki leggja inn á reikninga eða nota rafmynt. Ef fólk er bedið um að hlaða niður smáforriti eða fær leiðbeiningar sem ekki eru trúanlegar getur verið um svik að ræða,“ segir hún.



Anna Björg býr í Danmörku og notar iðulega íslenskar netverslanir til að kaupa gjafir fyrir vini og ættingja á Íslandi. „Mér finnst það algjör snilld. Það er ótrúlega þægilegt að þurfa ekki að senda gjafir á milli landa heldur græja þetta heiman frá sér.“

Það er alltaf gott að athuga hvort verslunin er á samfélagsmiðlum en flestar lögmætar verslanir eru með einhvers konar fyrirtækja-aðgang með myndum og helstu upplýsingum.

Gjafakaup á netinu

Anna Björg er búsett í Danmörku en notar iðulega íslenskar netverslanir til að kaupa gjafir fyrir vini og ættingja á Íslandi. „Mér finnst það algjör snilld. Það er ótrúlega þægilegt að þurfa ekki að senda gjafir á milli landa heldur græja þetta heiman frá sér. Þetta gerir jólagjafainnkaupin mun auðveldari

fyrir mig. Ég veit að margir ætla að nýta sér þann möguleika í ár, til að vera vissir um að pakkarnir skili sér örugglega fyrir jólin,“ segir hún brosandí.

Þegar talið berst að því hvað Anna Björg kaupir helst á netinu segir hún það vera allt milli himins og jarðar. „Ég kaupi fatnað og margt til heimilisins. Ég er nýlega farin að kaupa matvöru á netinu en ég hef keypt allt frá skarti upp í rafmagnshjól. Verstu kaupin voru Superman-bolir sem áttu að vera í fullorðinsstærð en reyndust svo litlir að ég kom ekki handleggnum í gegnum þá. Nýlega keypti ég hraðsuðupott, sem er snilldargræja. Í augnablikinu er hann bestu kaupin en í rauninni eru bestu kaupin allt sem ég hef keypt og reynst vera eins og ég átti von á. Svo er gaman að segja frá að nýlega var opnuð vefsíðan kaupstadur.net en þar má finna fjölmargar íslenskra netverslanir. Ég hef engin tengsl við þessa síðu en finnst þetta flott framtak,“ segir Anna Björg.

Öll bestu
SinglesDay
tilboðin á
einum stað
Mynto.is

TILBOÐ

11.11 Singles Day

1.111 vörur á RISAafslætti

Allt annað á 11% afslætti*



*Nema matvara, grill, símar, snjallur, spjald- og leikjatölvur.



HEIMKAUP.IS

Bókaþjóðin vill bækur í jólagjöf

Í tilefni Singles' Day verður hægt að klára jólagjafakaupin fyrir lítið fé og gera sér glaðan dag með heimsfrægri hönnun, húsmunum, bókum og skemmtilegri afþreyingu fyrir heimilið á penninn.is.

Bókaþjóðin vill svo sannarlega fá bækur í jólagjöf. Það virðist ekki ætla að verða nein breyting þar á um þessi jól,“ segir Margrét Jóna Guðbergsdóttir, vörustjóri íslenskra bóka hjá Pennanum Eymundsson.

Þar á bæ er jólabókaflóðið í algleymingi og hægt að gera fádæma góð kaup á jólabókum á Singles' Day.

„Singles' Day stækkar með hverju árinu sem líður og það er mikil aukning í bóksölu á vefnum okkar. Við verðum með mjög fjölbreytt úrval bóka á tilboði, eitthvað fyrir alla, bæði börn og fullorðna. Jólabókasalan er komin á fullt og gengur mjög vel, fólk kaupir bækur fyrir sjálft sig og til gjafa,“ upplýsir Margrét.

Útgáfan er mjög sterk í ár og fjöldi titla svipaður og undanfarin ár.

„Íslensk skáldverk seljast sérstaklega vel. Þrjóna- og handavinnubækur eru líka vinsælar og hafa verið undanfarna mánuði, og nokkrar nýjar og spennandi að koma út í þeim flokki. Það hefur líka verið mikil aukning í sölu á matreiðslubókum allt þetta ár, einnig sjálfsræktarbókum og kiljur seljast eins og heitar lummur, fólk biður eftir nýjum bókum eftir upphálds höfundana sína,“ segir Margrét sem teflir fram spennandi og fjölbreyttum bókum í öllum flokkum á Singles' Day.

„Nú þegar fólk er mikið heima er fátt betra en að hreiðra um sig með góða bók. Barna- og unglingabækur ganga mjög vel og útgáfa þeirra er gróskumikil. Fólk vill að börnin sín lesi og heldur að þeim bókum. Mikið er um lettlesrarbækur og þrauta- og verkefnabækur hvers konar hafa selst vel í samkomubanninu,“ upplýsir Margrét og ljóst er að gnægð spennandi bóka kemur út þessa dagana, úrval sem heillar alla aldurshópa.

„Ungmennabækur er flokkur sem stækkar á hverju ári. Það eru bækur sem brúa bilið á milli barna- og unglingabóka og svo fullorðinna og henta mjög breiðum hópi.“

Heimsfræg hönnun á tilboði

Tilboðsborð Pennans Eymundsson svigna af alls kyns freistandi varningi á Singles' Day.

„Singles' Day er einn af þeim dögum sem eru að festa sig í sessi á meðal Íslendinga. Viðskiptavinir nýta sér tilboðin hjá okkur, það er ekki spurning, og því ekki að dekra aðeins við sjálfan sig, kaupa sér eitthvað fallegt fyrir heimilið, eitthvað gott að lesa eða aðra afþreyingu til að njóta í vetur,“ segir Selma Rut Magnúsdóttir, vörustjóri gjafavöru hjá Pennanum Eymundsson.

„Á Singles' Day nú verðum við með ómótstæðileg tilboð á hönnunarvörum frá Vitra, til dæmis snögunum Hang it All, hvíta fuglinum House Bird og bókunum vinsælu Trays og S-tidy,“ upplýsir Selma um eitt af vinsælustu hönnunarmerkjum heims sem fæst í Pennanum Eymundsson.

„Þar til að kemur aftur að því að geta lagst í ferðalög um heiminn er tilvalið að láta sig dreyma eða skipuleggja næsta ferðalag með Here by me-pappahnettinum frá ítalska fyrirtækinu Palomar sem verður á tilboði,“ segir Selma.

Hún segir aldeilis hafa fjölgað í þeim hópi sem undar sér við að púsla.

„Hægt er að fá púsl fyrir unga



Snjóhvítur fugl frá Vitra er á tilboði.

jafnt sem aldna og þeir sem eru langt komnir í púslinu kjósa stundum að púsla allt að 3.000 bita púsluspil. Við verðum með púslmottu á tilboði á Singles' Day, hún er upprúllanleg og því einfalt að geyma hálfnað eða fullklárað púsl.“

Meðal tilboða Pennans á Singles' Day eru líka minnis- og dagbækur frá Paperblanks.

„Við heyrum af því að margir kjósi að halda dagbók á þessum sérstöku tímum sem við lifum og Paperblanks-minnis- og dagbækurnar hafa verið geysivinsælar undanfarin ár, enda bæði vandaðar, fallegar og til í nokkrum stærðum. Er ekki líka alltaf skemmtilegra að punkta niður hjá sér í fallega bók,“ spyr Selma og hlakkar til dagsins.

„Allar þessar vörur má fá jafnt í verslunum Pennans Eymundsson og í vefversluninni penninn.is, en þangað liggur straumurinn einmitt í dag til að gera kaup ársins.“

Spennandi á Singles' Day

Það er líf og fjör og mikill handagangur í öskjunni í vefverslun Pennans á Singles' Day enda hægt að gera reyfarakaup með því að nýta sér freistandi tilboð á öllum mögulegu sem í búðunum okkar fæst, jafnt smávöru sem húsgögnum og frægri hönnunarvöru. Álagið á vefnum er sannarlega mikið á þessum vinsæla tilboðsdegi en við búum svo um hnútana að fólk verði þess ekki vart og geti skoðað sig um og gert sín innkaup í ró og næði og án alls hökts,“ segir Sturla Bjarki Hrafnsson, vefstjóri Pennans Eymundsson.

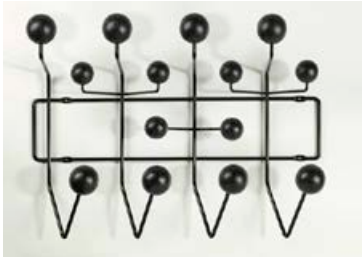
Sturla hefur undanfarna daga undirbúið vefverslun Pennans fyrir Singles' Day.

„Á Singles' Day velja vörustjórar Pennans alls kyns spennandi vörur sem bjóðast á miklum afslætti og þá er hægt að fara inn á sérstakan Singles' Day-stað í vefversluninni penninn.is. Vefverslunin uppfærir svo mörgum sinnum á dag, bæði forsiðan, vöruframboð og tilboð, en tæknin á bak við jafn fullkomna vefverslun og Pennans Eymundsson er jafn flókin og hún er skemmtileg,“ útskýrir Sturla.

Frí heimsending fyrir 5.000

Frí heimsending er til viðskiptavina Pennans sem kaupa fyrir 5.000 krónur eða meira, en það á þó ekki við um húsgögn.

„Ef lítið vantar upp á að innkaupin nái 5.000 krónum gefur vefverslunin til kynna að það vanti svolítið upp á til að fylla innkaupakörfuna svo frí heimsending náist og þá er hægt að kaupa sitthvað smálegt sem nýtist vel í heimilishaldinu, penna, post-it-miða eða hvað eina til að ná 5.000 króna upphæðinni sem skilar vörunum heim, sem er góður bónus sem mjög margir nýta sér,“ upplýsir Sturla.



Hang it all frá Vitra er líka á tilboði.

Þeir sem njóta þess að gera innkaupin heima í stofu geta gert það hvaðanæva af landinu því netverslun Pennans er öllum aðgengileg og auðvelt að sækja varninginn í næstu verslanir Pennans Eymundsson sem finna má um land allt.

„Vefbúð Pennans er stútfull af skemmtilegum möguleikum sem ekki eru allir sýnilegir við fyrstu sýn. Til dæmis er leikur einn að finna það sem vantar hverju sinni með því einfaldlega að skrifa inn orð á leitarstrenginn, til dæmis orðið fugl. Þá koma upp leitarniðurstöður um allt sem við kemur fuglum innan Pennans, svo sem bækur um fugla, fuglapúsluspil, fuglaleikföng og hönnunarvöru frá Vitra, sem er fugl. Alls eru 20 þúsund virk vörunúmer í vefverslun Pennans, sem er ekkert smáræði, og fela í sér allt frá bókum og tímaritum yfir í ritföng, spil og leikföng, og svo húsmuni og gjafavöru fyrir heimilin og skrifstofuna, en úrvalið er slíkt að hvert mannsbarn getur fundið eitthvað sem freistar þess á penninn.is,“ segir Sturla.

Salan margfaldast á milli ára

Það er gaman að skoða sig um og velja sér hluti í innkaupakörfuna í vefverslun Pennans. Daglega breytast 30 vörunúmer á hverri sekúndu og sífellt bætast við nýjar vörur. Vefverslunin heldur svo utan um allar tímasetningar tilboða og birgðakerfi hennar getur séð birgðastöðu í hverri verslun fyrir sig og í gegnum hana tala allar búðir Pennans saman og gera vel við viðskiptavinum.

Á hverjum degi koma yfir 7.000 viðskiptavinir með mismunandi IP-tölur í heimsókn á penninn.is.

Þegar heimsfaraldur kórónaveirunnar kemur í veg fyrir heimshornaflakk er gott að láta sig dreyma um lönd og höf með pappirshnettinum Here by me frá ítalska framleiðandanum Palomar.



Sturla Bjarki Hrafnsson er vefstjóri Pennans Eymundsson og á veg og vanda af frábærri vefverslun Pennans, penninn.is.

„Á Singles' Day í fyrra voru mest 3.000 gestir á sama tíma að skoða sig um og gera góð kaup. Margir koma aftur og aftur, eða 35 prósent þeirra sem komið hafa á vefinn síðastliðna tíu daga,“ upplýsir Sturla og býst við að enn fleiri en endranær noti tækifærið í ár til að gera jólainnkaupin og gera vel við sig í vefverslun Pennans á Singles' Day.

„Salan hefur margfaldast á milli ára. Vegna COVID-19 hefur umferð í vefverslun Pennans aukist enn meir og voru heimsóknir í október nú 40 prósent

fleiri en á sama tíma í fyrra, og 18 prósent fleiri en í september síðastliðnum. Innkaup í vefverslun okkar hafa því stórauðist á milli ára og ofboðslega gaman að sjá ríkulegt vöruúrvalið sem greinilega heillar marga. Næstu skref hjá okkur verða svo að innleiða enn fleiri lausnir sem auka þjónustu og upplifun viðskiptavina þegar þeir nota þær lausnir sem vefurinn okkar býður upp á.“

Skoðaðu Singles' Day-tilboð Pennans Eymundsson á penninn.is

Margrét Jóna Guðbergsdóttir er vörustjóri íslenskra bóka og Selma Rut Magnúsdóttir er vörustjóri spila, leikfanga og gjafavöru hjá Pennanum Eymundsson.

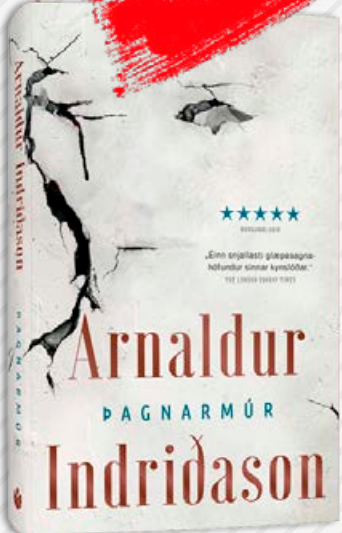
FRÉTTABLAÐIÐ/
SIGTRYGGUR ARI

11.11

TILBOÐ!

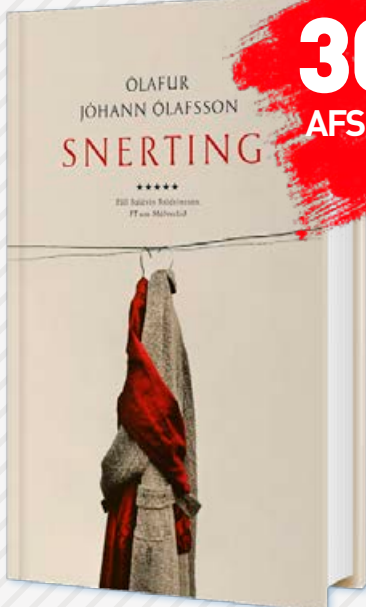
SJÁÐU FLEIRI TILBOÐ Á **PENNINN.IS**

30%
AFSLÁTTUR



Pagnarmúr
TILBOÐSVERÐ: 4.899.-
Verð áður: 6.999.-

30%
AFSLÁTTUR



Snerting
TILBOÐSVERÐ: 4.899.-
Verð áður: 6.999.-

vitra.

Eames House Bird
(hvítur)

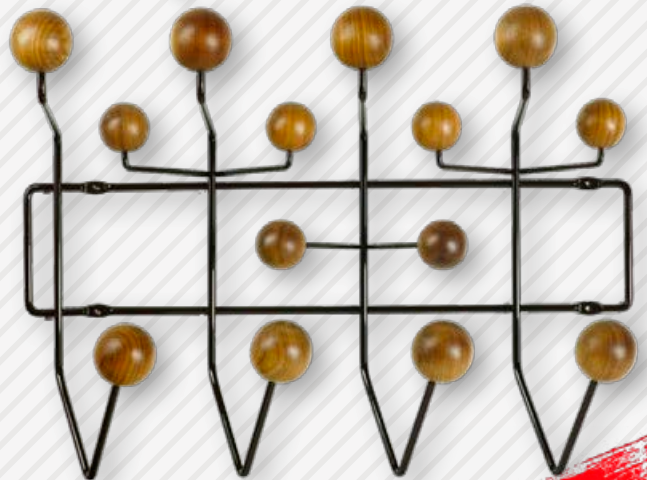


TILBOÐSVERÐ:

14.900.-

Verð áður:
24.900.-

vitra.



Hang it all
TILBOÐSVERÐ: 29.852.-
Verð áður: 43.900.-
Sex litir í boði

40%
AFSLÁTTUR



Pin the world
TILBOÐSVERÐ frá: 2.999.-
Verð áður frá: 4.999.-

20%
AFSLÁTTUR



Nuddbyssa
TILBOÐSVERÐ: 19.999.-
Verð áður: 24.999.-

32%
AFSLÁTTUR



Fineliner tússlitir
TILBOÐSVERÐ FRÁ: 4.939.-
Verð frá: 7.599.-

25%
AFSLÁTTUR



Epic Runs of the World
TILBOÐSVERÐ: 3.599.-
Verð áður: 5.999.-

40%
AFSLÁTTUR



Leikjastóll
TILBOÐSVERÐ: 33.854.-
Verð áður: 45.139.-

35%
AFSLÁTTUR

FRÍ HEIMSENDING*
EF PANTAÐ ER FYRIR 5.000 KR.
EÐA MEIRA Á VEFNUM OKKAR.



Þú færð SMS og símtal áður en við mætum. Við gætum fyllsta hreinlætis og fylgjum ráðleggingum um sóttvarnir í öllum okkar afhendingum.

*á ekki við um húsgögn.



Austurstræti 18
Skólavörðustíg 11
Laugavegi 77
Hallarmúla 4
Álfabakka 16, Mjódd

Kringlunni norður
Kringlunni suður
Smáralind
Hafnarfirði - Strandgötu 31
Keflavík - Krossmóa 4

Akureyri - Hafnarstræti 91-93
Akranesi - Dalbraut 1
Ísafirði - Hafnarstræti 2
Vestmannaeyjum - Bárustíg 2
Húsavík - Garðarsbraut 9

PENNINN

Eymundsson

540 2000 | penninn@penninn.is | www.penninn.is | www.eymundsson.is

Vöruúrval mismunandi eftir verslunum. Gildistími tilboðsverðs er til og með 11. nóvember eða meðan birgðir endast. Upplýsingar eru birtar með fyrirvara um villur og myndabrengl.



Í Nola er hægt að kaupa ýmsa fylgihluti eins og til dæmis þessar tösukur.



Bætiefnin frá Tonik eru gerð af lyfjafræðingi og hafa góða virkni.



Verslunin er í rúmgóðu húsnæði í Ármúla en allar vörur má kaupa á vefsíðunni. MYNDIR/ÍRIS DÖGG EINARSDÓTTIR



Húðvörurnar eru allar sérvaldar í verslunina.



Hjá Nola er mikið úrval af náttúrulegum vörum.

Þægilegt að kaupa jólagjafir heima

Nola er ein elsta snyrtivöruvefverslunin á Íslandi. Þar er áhersla á góða þjónustu og hreinar, náttúrulegar og virkar vörur á góðu verði. Frá miðnætti verður allt í vefversluninni á 20% afslætti.

Nola var fyrst opnuð sem vefverslun árið 2014 og sem almenn verslun árið 2016. Verslunin hefur fengið góðar viðtökur en árið 2018 stækkaði hún og er nú staðsett í rúmgóðu húsnæði við Ármúla 38.

„Við erum í rauninni leiðandi á markaðnum með hreinar náttúrulegar og virkar vörur. Þetta eru allt „cruelty free“ vörur hjá okkur og flestar eru vegan,“ segir Karin Kristjana Hindborg, eigandi Nola.

„Við leggjum mjög mikið upp úr góðri þjónustu. Við erum stöðugt að vinna í því að bæta síðuna svo við getum aukið þjónustuna og umbunað fastakúnum betur. Það er til dæmis nýtt á síðunni að hægt er að sía út leitarniðurstöður og leita til dæmis bara að vörum á ákveðnu verðbili, með ákveðin innihaldsefni eða leita bara að vörum sem eru 80% náttúrulegar og svo framvegis.“

Karin segir að vegna COVID sé aðeins minna um að fólk komi í verslunina og netverslunin hafi margfaldast.

„Til að geta aukið þjónustuna á netinu erum við núna að vinna að því að viðskiptavinir geti skráð sinn aðgang að síðunni. Þetta verður komið inn á næstu dögum. Þá geta viðskiptavinir skráð sig inn á sínar síður og fylgst með sínum pöntunum. Þar verður líka hægt að sjá sína kaupsögu, finna tracking-númer og fleira. Þannig getum við líka aðstoðað viðskiptavini betur. Ef hann man til dæmis ekki hvaða lit af meiki hann notar þá getum við fundið það og mælt með vörum sem henta.“

Karin segir að þau hjá Nola láta alltaf einhverjar prufur fylgja með kaupunum og með innskráningu geti þau umbunað fastakúna



Karin leggur áherslu á að velja vandaðar vörur í verslunina og veita góða þjónustu. MYND/ANNA KRISTÍN ÓSKARSDÓTTIR

betur, til dæmis með því að gefa þeim stærri prufur, fellt niður sendingarkostnað og fleira.

Allar vörur sérvaldar

„Við erum líka að fara að bæta okkur í heimkeyrslu. Við ætlum að byrja að keyra út einhverjar pantanir á höfuðborgarsvæðinu á eigin bíl til að stytta biðtíma. Heimsendingar hafa aukist svo mikið og fólk vill fá vöruna fljótt. Við þurfum að sníða okkur stakk eftir vexti og bregðast hratt við þar

sem salan hjá okkur hefur aukist um 80% frá síðasta ári.“

Nola selur fjölbreyttar snyrtivörur fyrir húð og hár, fördunarvörur og fylgihluti. Verslunin flytur allar vörur inn sjálf beint frá birgjum.

„Við leggjum áherslu á að hafa lága álagningu og bjóðum upp á verð sem er sambærilegt verði erlendis. Við erum með 22 vörumerki sem ég sérvel inn í búðina. Ég er mjög dugleg að fylgjast með nýjungum á markaðnum og því

sem skarar fram úr á sínu sviði,“ útskýrir Karin.

„Nýjasta merkið sem fæst hjá okkur er Luna Bronze. Náttúrulegar og lífrænar brúnkuvörur sem eru án þessarar týpisku lyktar sem er oft af brúnkuvörum. Svo erum við með ný bætiefni frá Tonik, sem eru gerð af lyfjafræðingi og hafa góða virkni. Það er til dæmis hrein hempolia í hylkjum og hreint eplaedik í hylkjum svo ekki þurfi að taka þetta inn í skotum en mörgum finnst þetta vont á

Við erum í raun leiðandi á markaðnum með hreinar náttúrulegar og virkar vörur.

bragðið. Þetta eru vítamín sem eru góð fyrir húðina. Við einblinum á það.“

Allt verður á 20% afslætti

Í tilefni Singles' day verða allar vörur á Nola.is á 20% afslætti.

„Við reynum alltaf að hafa alla álagningu í algjöru lágmarki, þess vegna erum við mjög sjaldan með afslætti, en þessi dagur er rosalega stór hjá okkur. Við ætlum að vera með 20% afslátt af öllum vörum. Okkar viðskiptahópur veit að við erum ekki oft með afslátt og nýtir sér hann yfirleitt vel þegar við bjóðum upp á hann,“ segir Karin.

„Það er þægilegt að geta bara verið heima uppi í sófa að kaupa jólagjafir og dekra við sig. Það sem gerðist líka í þessu COVID-ástandi þegar allir eru heima í samkomubanni og sóttkví er að fólk fór í meira mæli að hugsa um sjálft sig. Þá förum við að sjá aukna sölu í alls kyns möskum og heimadekri. Enginn er að fara til útlanda núna og varla út að borða. Fólk er þess vegna að leyfa sér það núna að dekra sig. Það er alveg frábært og nauðsynlegt fyrir alla af og til.“

Frábært Single's day

Tilboð í Selenu



DAILY
vinsælasta
undirfatalínan frá
LINGADORE á
20%
afslætti!



Frí heimsending
um land allt ef verslað
er yfir 10.000 kr.

- Frábær snið
- Fallegir litir
- Fjölbreyttar stærðir



Selena

Stöðugur vöxtur Singles' Day

Singles' Day á ellefu ára afmæli í ár. Útsalan hefur vaxið hratt ár frá ári og nú er gert ráð fyrir að hún verði stærri en nokkru sinni. Hér er það sem er talið líklegt til að einkenni útsöluna þetta árið.

Oddur Freyr
Þorsteinsson
oddurfreyr@frettabladid.is



Ellefti Singles' Day-dagurinn verður að öllum líkindum stærsti netverslunardagur sögunnar, ef marka má þróun fyrri ára og vinsældir netverslunar á árinu. Hér er það sem Xiaofeng Wang, greinandi hjá bandaríska markaðsráðgjafarfirmatækinu Forrester, telur að muni einkenna verslunaráæðið í ár.

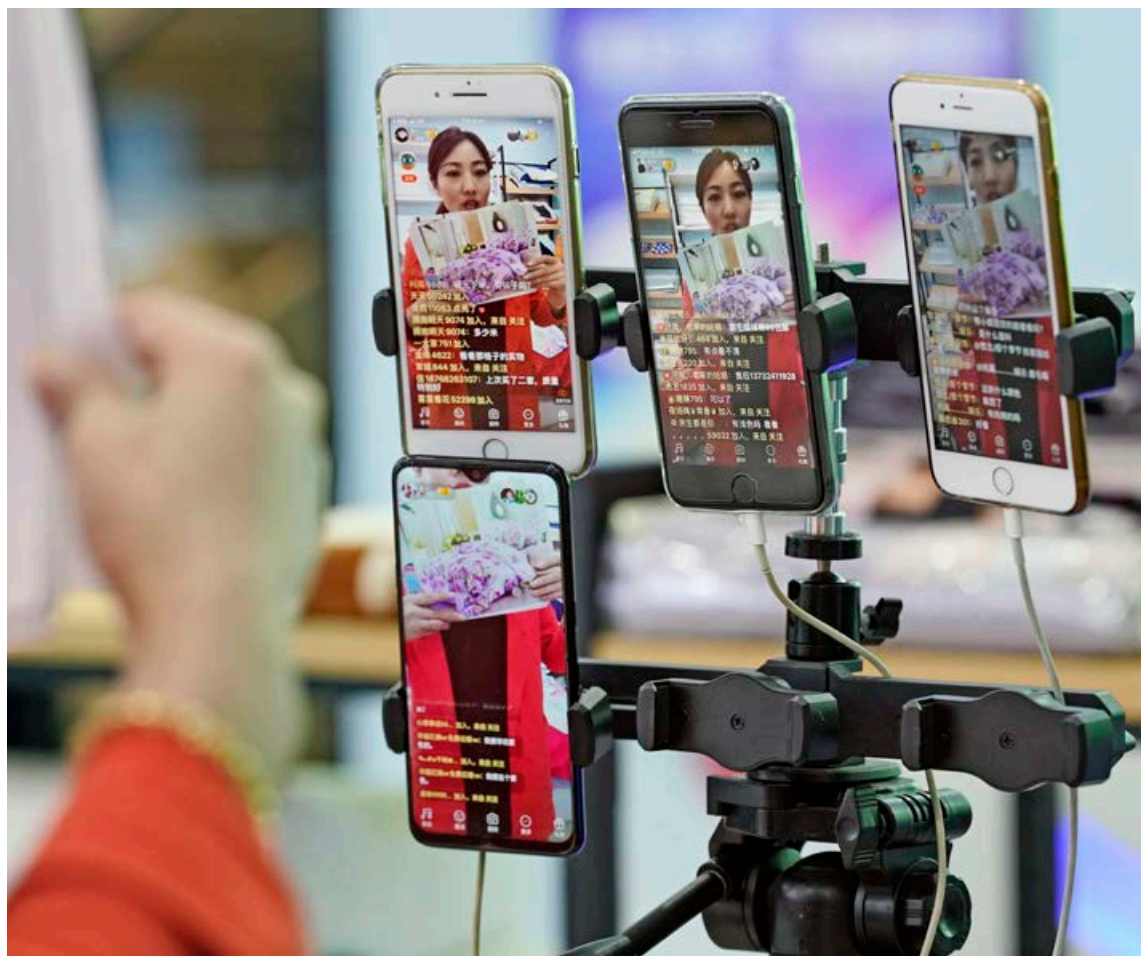
Lengra og flóknara en áður

Wang býst við lengsta og flóknasta Singles' Day til þessa. Vörumerki og kaupmenn eru að reyna að bæta upp fyrir tapið vegna COVID og leggja því aukna áherslu á útsöluna í ár. Efnahagur Kína hefur náð góðum bata og verslunarhegðun kínverskra neytenda er orðin svipuð því sem var fyrir faraldurinn og neyslan hefur jafnvel aukist.

Það er algengt að það séu alls kyns tilboð í gangi fyrir stóra daginn sjálfan, en í ár tilkynnti Alibaba að Singles' Day yrði skipt í tvo hluta. Fyrri hlutinn hófst 1. nóvember og sá seinni hefst 11. nóvember. Fyrri hlutinn snýst meðal annars um ný vörumerki og vörur en seinni hlutinn verður með hefðbundnu sniði. Þessi fyrri hluti mun auka vöxtinn og gera Singles' Day stærri í sniðum en nokkru sinni. Kínverska netverslunin JD.com tók þetta skrefinu lengra og skipti þessu útsölutímabili í fjóra hluta, frá 21. október til 13. nóvember. Auk þess eru alls kyns kynningartilboð orðin fjölbreyttari og flóknari í sniðum en áður.

Beint streymi stór þáttur

Wang telur að verslun í gegnum beint streymi eigi eftir að vera



Sala í gegnum beint vefstreymi er í miklum vexti og talið er að hún knýi stóran hluta af vexti Singles' Day í ár. Tilboð hjá stærstu streymendunum eru sögð hafa skilað um 152 milljarða króna tekjum nú þegar. FRÉTTABLAÐIÐ/GETTY

lykilþáttur í vextinum í ár. Í fyrra tóku yfir 17 þúsund vörumerki þátt í beinu streymi sem skilaði tekjum sem voru yfir 400 milljarðar íslenskra króna. Þau merki sem hafa verið fljót að tileinka sér verslun gegnum beint streymi hafa skilað ótrúlegum sölutölum. Snemmbúin tilboð hjá stærstu streymendunum eru nú þegar sögð

hafa skilað um 152 milljörðum króna sölu. Það er því gríðarlegur vöxtur í þessari tegund verslunar og gert er ráð fyrir að fleiri vöruflokkar og merki fari að nýta sér verslun í gegnum beint streymi.

Fleiri lúxusvörur

Ákveðin lúxusvörumerki hafa áður tekið þátt í Singles' Day en í

ár eru þau fleiri en nokkru sinni og nýir vöruflokkar að koma inn, eins og lúxusfatnaður, aukahlutir og skartgripir. Það eru líka nokkur fræg lúxusvörumerki með tilboð í kínversku netversluninni Tmall. Þessi merki eru yfirleitt ekki að bjóða afslætti, heldur frekar vörur sem fast ekki annars staðar eða vaxtalaugar afborganir.

Það er algengt að það séu alls kyns tilboð í gangi fyrir stóra daginn sjálfan, en í ár tilkynnti Alibaba að Singles' Day yrði skipt í tvo hluta. Fyrri hlutinn hófst 1. nóvember og sá seinni hefst 11. nóvember.

Alþjóðlegri bragur

Fleiri kaupmenn taka þátt í ár. Alibaba gerði minni fyrirtækjum auðveldara að taka þátt til þess að hjálpa þeim að ná sér eftir hremmingar ársins og fjöldi fyrirtækja sem starfa ekki í Kína fá að taka þátt í útsölunni þar. Tmall hefur einnig staðið fyrir átaki til að leyfa erlendum fyrirtækjum að selja vörur sínar á vef þeirra.

Netsöludagurinn hefur slegið í gegn utan Kína og getið af sér hliðstætt markaðsatak í öðrum löndum, eins og 9.9., 10.10. og 12.12. Það má gera ráð fyrir auknum krafti í öllu þessu átaki víða um heim nú þegar verslanir reynir að vinna upp tap eftir COVID. Þar sem efnahagur Kína hefur náð meiri bata en hjá flestum öðrum ríkjum gerir Wang líka ráð fyrir að vörumerki og kaupmenn utan Kína reyni í auknum mæli að hófða til kínverskra neytenda.



Þetta byrjaði allt á 72 ára ömmu í Bretlandi

Jóhanna María
Einarsdóttir
johannamaria@frettabladid.is



Netverslun hefur sótt í sig veðrið síðustu ár, og þá sérstaklega síðustu mánuði eftir að faraldurinn skök heimsbyggðina alla. En hvar byrjaði þetta allt? Verslanir hér á landi sem höfðu varla sett upp vefsíðu á netinu eru nú margar hverjar búnar að setja upp fullkomnar vefverslanir til þess að þjónusta viðskiptavini betur í faraldri og vega upp á móti hratt minnkandi sölu í verslunum. Netverslun hefur ekki eingöngu verið að ryðja sér til rúms á síðustu árum, heldur má rekja sögu netverslunar mun lengra aftur en margir gera sér grein fyrir. Netverslun eins og við þekkjum hana í dag á sér nefnilega fjarskylda frænku, svokallað „Videotex“-kerfi, sem þróað var af enska uppfinningamanninum Michael Aldrich.

Í grein BBC er því lýst hvernig þetta kerfi var notað á svipaðan hátt og verslun í dag í vefverslunum matvörubúða. Árið er 1984 í Gateshead, Englandi. Sjötíu og tveggja ára amma að nafni Jane Snowball situr í hægindastól sínum og notar



Jane Snowball var sú fyrsta til að nýta sér eins konar „net“-verslun árið 1984 með notkun sjónvarps-tækisins.

sjónvarpsfjarstýringuna til þess að panta smjörliki, kornflögur og egg. Þarna má líta upphafið á nútímanum. Aldrich hafði hér breytt sjónvarpinu hennar Jane í tölvukerfi og hún notaði Videotex-tæknina til þess að skrifa eins konar tossalista á sjónvarpsskjánum. Þöntunin var svo send áfram með samtali í Tesco-verslun í nágrenninu. Líkt og í ævintýri birtust vörurnar stuttu síðar á tröppunum fyrir utan húsið hjá Jane.

Upphaflega var Videotex-kerfið ætlað sem samfélagsþjónusta fyrir eldri borgara og þá sem eiga erfitt með að ferðast á milli staða. Kerfið sem um ræðir var hannað sem lokað tölvunetkerfi og nú ára-

tugum síðar hefur þessi sniðuga tæknilega tilraun lagt grunninn að iðnaði sem hleypur á tugum milljarða króna í Bretlandi.

Næsta stóra uppfinningin í netverslun var svo tíu árum síðar, 1994, þegar tölvugúrúinn Daniel M. Kohn, þá 21 árs, opnaði markaðstorg á netinu sem hann kallaði NetMarket. Þessari nýju verslunarleidd var líkt við eins konar verslunarklasa á netinu og bauð einnig upp á fyrstu öruggu internetkaupin. Og hvað var það þá sem var fyrst selt á þessu merka markaðstorgi framtíðarinnar? Nú auðvitað var það Sting geisladiskur sem seldist á tæpar tvö þúsund íslenskar krónur.

20-40%
AFSLÁTTUR AF ÖLLUM
VÖRUM Í NETVERSLUN

Gildir 11. nóvember 2020
www.cintamani.is

Gildir einnig í verslun
Austurhrauni 3

CINTAMANI
dress code iceland



Í dag er tækifæri til að gera góð kaup í netverslunum heima og ytra.

Þessi seldu mest á Alibaba í fyrra

Singles' Day er stærsta netverslunarhátíð veraldar.

Í fyrra seldu fimmtán fyrirtæki allra mest í gegnum Alibaba, eða fyrir meira en 143 milljónir Bandaríkjadala. Það voru kínversku merkin Huawei og Xiaomi, bandarísku vörumerkin Bose, Estée Lauder, Gap, Levi's, Nike, The North Face og Apple. Önnur alþjóðleg merki voru Nestlé, H&M, Uniqlo, MUJI, L'Oréal og Philips.

Matar- og drykkjarframleiðendur gerðu það líka gott, eins og Starbucks og Mondelez, en matvara var einmitt vinsælasta varan á Singles' Day í fyrra. Þar á eftir komu snyrtivörur, bleiur og andlitshreinsivörur.

Nærri 300 ólík vörumerki seldu hvert um sig fyrir 14,3 milljónir Bandaríkjadala, þar á meðal snyrtivöruframleiðandinn Givenchy, íþróttamerkið Under Armour og heimilistækjaframleiðendurnir Philips og Dyson.

Til gamans má geta að í Kína fóru 90 prósent sölunnar fram í gegnum snjallsíma.

AliExpress

AliExpress ætlar að bjóða upp á þýðingu á vörukynningum sem verða í beinu streymi á vefnum.

AliExpress ætlar að þýða í beinni

AliExpress hefur tilkynnt að fyrirtækið ætli að bjóða upp á þýðingu á vörukynningum sem verða í beinu streymi á vef þess svo seljendur og kaupendur nái betur saman. Boðið verður upp á umsvifalausar þýðingar af kínversku á ensku, rússnesku, spænsku og frönsku, sem og af ensku á rússnesku, spænsku og frönsku.

Með hjálp gervigreindar sem hefur unnið til verðlauna er hægt að þýða efni á vef AliExpress á 18 tungumál. Þýðingar á beinu vefstreymi á milli landa eru flóknara viðfangsefni, meðal annars vegna mismælis og staðbundins hreims. Þýðingarkerfið þarf líka að halda í við stöðuga þróun tungumálsins, til að geta stutt við sölu á mörg hundruð milljón vörum, með alls kyns sér orðaforða fyrir hverja vöru.

Nýja kerfið á að ráða við þetta og það greinir líka hvort notendur séu að tala annað tungumál og bendir þeim þá sjálfvirk á að nota þýðingarkerfið.

Þýðingarkerfi Alibaba nýtur mikilla vinsælda meðal kaupmanna sem selja í gegnum vefinn og það hefur aukið söluna í þeim beinu vefstreymum sem hafa farið fram síðan það var kynnt til sögunnar í maí. Til stendur að uppfæra kerfið í áföngum til að bæta við notkunarmöguleikum og tungumálum.

Netrisinn slær sölumet ár eftir ár

Singles' Day eða dagur einhleypa er orðinn einn mesti netverslunardagur heims. Dagurinn, sem rekur uppruna sinn til háskóla í Kína á 10. áratugnum og var upphaflega hugsaður sem dagur þegar einhleyppt fólk fagnaði stöðu sinni, hefur breiðst út um veröldina og er orðinn alþjóðlegur netverslunardagur þar sem netverslanir um allan heim keppast við að bjóða



Salan í Kína þennan dag slær út aðra stóra netsöludaga. FRÉTTABLAÐIÐ/GETTY

upp á bestu tilboðin. Kínverski netverslunarrisinn Alibaba hefur slegið sölumet þennan dag allan síðasta áratug og á einum degi hefur hann selt fyrir svipaða upphæð og 80% sölu Amazon á einum ársfjórðungi. Undanfarið hefur salan hjá Alibaba þann 11. nóvember verið meiri en salan á Black Friday og Cyber Monday samtals, en það eru sambærilegir bandarískir verslunardagar.

Trésmiðir, gullsmiðir, tónlistarfólk kaupa tómata, gúrkur, osta og mjólk.

Þegar þú verslar hér heima skilar það sér aftur til þín. Þú styður við framleiðslu; ferskleika, úrval og gæði. Þannig skapast verðmæti og ný störf, samfélaginu til góða. Kynntu þér málið á gjoridsvovel.is.

ÍSLENSKT

LÁTTU ÞAÐ GANGA